

**ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ
МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

№ 30(19) 2018

ТОМ 1

Частина 2

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Внесений до переліку наукових фахових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук
(Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 21.11.2013 № 1609)

Заснований в 2011 році

Виходить 4 рази на рік

Херсон • 2018 • № 30 (19) • Том 1 • Частина 2

Засновник і видавець:

Херсонський національний технічний університет

Головний редактор	Савіна Галина Григорівна , д.е.н., професор, проректор з наукової роботи ХНТУ МОН України.
Заступник головного редактора	Миколайчук Наталія Сергіївна , д.е.н., професор, директор Центру післядипломної освіти ХНТУ МОН України.
Відповідальний секретар	Шандова Наталія Вікторівна , д.е.н., професор кафедри менеджменту та маркетингу ХНТУ МОН України.

Редакційна колегія:

<i>Савіна Г. Г.</i>	(головний редактор), д.е.н., проф., проректор з наукової роботи ХНТУ МОН України.
<i>Димитрова Віолета Янева</i>	доцент, доктор, проректор з міжнародної співпраці та зв'язків з громадськістю Варненського економічного університету, завідувач кафедри економіки та управління торгівлею, Болгарія.
<i>Шалва Гогіашвілі</i>	доктор економіки Тбіліського державного університету ім. Іване Джавахішвілі, Грузія.
<i>Миколайчук Н. С.</i>	(заступник головного редактора), д.е.н., проф., директор Центру післядипломної освіти ХНТУ МОН України.
<i>Шандова Н. В.</i>	(відповідальний секретар), д.е.н., професор кафедри менеджменту та маркетингу ХНТУ МОН України.
<i>Коваленко М. А.</i>	д.е.н., проф., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування фінансів, банківської справи та страхування ХНТУ МОН України.
<i>Лопушинський І. П.</i>	д.н. з держупр., проф., завідувач кафедри державного управління і місцевого самоврядування ХНТУ МОН України.
<i>Сарапіна О. А.</i>	д.е.н., проф., завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування ХНТУ МОН України.
<i>Сідельникова Л. П.</i>	д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування ХНТУ МОН України.
<i>Ушкаренко Ю. В.</i>	д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин ХДУ МОН України.
<i>Шарко М. В.</i>	д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки та підприємництва ХНТУ МОН України.
<i>Софієнко А. В.</i>	к.е.н., доцент, декан факультету міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу ХНТУ МОН України.
<i>Шукліна В. В.</i>	к.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри менеджменту та маркетингу ХНТУ МОН України.
<i>Вольвач І. Ю.</i>	к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу ХНТУ МОН України.
<i>Набока Р. М.</i>	к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу ХНТУ МОН України.
<i>Савін С. Ю.</i>	к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу ХНТУ МОН України.

**Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ, №17449-6199Р**

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради

Херсонського національного технічного університету, протокол №1 від 29.08.2018 р.

Адреса: Україна, 73008, м. Херсон, Бериславське шосе, 24, Херсонський національний технічний університет,
редакції: редакція журналу «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції»
E-mail: cerrkmi@ukr.net
Телефон: (0552) 32-69-47

© Херсонський національний технічний університет, 2018

© Редакція журналу «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції», 2018

ЗМІСТ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА..... 5

Багмет К.В.

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ: АНАЛІЗ
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ТА МОЖЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ 5

Брич Б.В.

ОЦІНКА РОЗВИТКУ РИНКУ ЕНЕРГОСЕРВІСУ 11

Вдовенко Н.М., Коробова Н.М., Шепелєв С.С.

СТАЛЕ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ ОБ'ЄКТІВ ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ
ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 17

Гавриленко Т.В.

СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ВИЩА ФОРМА СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ 24

Кичко І.І., Волік М.А.

ПЕРСПЕКТИВИ НАРОЩУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ 30

Лосовська Н.В.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
БІЗНЕСУ 36

Павлик В.В.

ЗЕЛЕНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІНІМІЗАЦІЇ РОЗРИВІВ
ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 40

Половинчак Л.А.

ВПРОВАДЖЕННЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ОДНІЄЇ З КЛЮЧОВИХ
ФОРМ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ 46

Посаднєва О.М.

ФАКТИЧНІ ПЕРЕВІРКИ ЯК ОДИН З ІНДИКАТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ
ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ 53

Проданова Л.В., Шерстюкова К.Ю.

МЕХАНІЗМ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ 59

Рубанов П.М.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙ З ВИКОРИСТАННЯМ КРАУДФАНДИНГУ 64

Селіверстова Л.С.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ 69

Сіненко І.О.

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ
РИБАЛЬСТВА ТА АКВАКУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ 74

Терещенко О.Л.

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН У МАЛОМУ
БІЗНЕСІ 79

Ткаченко Н.В.

СУЧАСНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР 86

Холоденко А.М., Степанок Н.Ю. ОПТИМІЗАЦІЯ СТАВКИ ОПОДАТКУВАННЯ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	92
Шевців А.Б. ІНСТРУМЕНТАРНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА РЕАЛІЗАЦІЄЮ ПРОГРАМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	102
<hr/> <i>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ</i> 108 <hr/>	
Голубей А.І. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ	108
Гончар О.І., Хачатрян В.В. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РЕГУЛЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ІТ-ПОСЛУГ, ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	114
Гончаренко Т.П. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ	120
Дудченко В.Ю. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	127
Лейбович А.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ НА ЗАСАДАХ АВТОНОМНОСТІ ..	131
Назарова Г.В., Дибач І.Л. ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБІТ ВИКОНУВАНИХ НАУКОВО- ПЕДАГОГІЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ.....	136
Павлович О.Р. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ	144
Ткаченко Н.В. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	150
Тюхтенко Н.А., Макаренко С.М. ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КАР'ЄРИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	155

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК: 316.323.65

Багмет К.В.

*кандидат економічних наук, докторант,
Сумський державний університет*

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ: АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ТА МОЖЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті на базі крос-секційного аналізу досліджено вплив показників економічної нерівності на параметри розвитку соціального капіталу. Крім того поставлене додаткове питання, чи визначає спосіб становлення інститутів (еволюційний або революційний) у країні особливості розвитку соціального капіталу. Отримані результати підтверджують гіпотезу, що економічна нерівність є суттєвими фактором динаміки соціального капіталу. Частка бідного населення та рівномірність розподілу доходу в країні впливають, насамперед, на рівень довіри у суспільстві та відчуття особистої безпеки, здатність об'єднуватись задля вирішення питань громади, бути соціально активними та дотримуватись принципів гендерної рівності.

Ключові слова: соціальний капітал, економічне зростання, економічна нерівність, рівень бідності, коефіцієнт Джині, інститути.

Постановка наукової проблеми. Останнім часом актуалізувався пошук шляхів реалізації ефективної політики для досягнення комплексу цілей, серед яких соціальні виходять на перший план. У цьому контексті створення та розвиток стійких інститутів, які б формували нову якість взаємодії суспільства, ринку та держави набуває особливої актуальності. Розвиток соціального капіталу як сукупності соціально-економічних відносин заснованих на довірі, нормах та мережах співпраці, дозволяє підвищити ефективність соціального розвитку та економічного зростання. Сучасні підходи до визначення соціального капіталу відзначають його інституційну сутність та складний суспільний, економічний та культурний характер. Отже, обґрунтування переліку факторів, що визначають розвиток соціального капіталу є основою розроблення механізму його регулювання. Питання вимірювання соціального капіталу, його впливу на економічне зростання набули сьогодні особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз досліджень свідчить, що соціальний капітал є одним з найважливіших характеристик розвитку інститутів соціального сектору, хоча підходи до його визначення змінюються з розвитком самої категорії. Початково соціальний капітал розглядали як ресурс, що дозволяє реалізовувати інтереси осіб у процесі їх взаємодії. Сьогодні найбільш поширеним є розумінням соціального капіталу як здатності людей спільно працювати заради спільних цілей. Автор визначає його як сформований набір неформальних правил та норм, що встановлені між людьми та дозволяють їм взаємодіяти. [1]

За визначенням [2] соціальний капітал являє собою «особливості соціальної організації, такі як мережі, норми та соціальна довіра, що полегшують координацію та співпрацю задля взаємної вигоди». Путнам Р. наголошує, що соціальний капітал формується за рахунок встановлення горизонтальних зв'язків та асоціацій між людьми – формування мереж, що впливають на продуктивність суспільства. Такий вплив може створювати як позитивні, так і негативні ефекти для суспільства, однак ключовою особливістю соціального капіталу є спрощення кооперації та координації між членами асоціацій у досягненні обопільної вигоди [2].

Питання нерівності є не менш актуальними, в тому числі для України. Серед вітчизняних науковців Опалько В. [3], Колот А. та Герасименко О. [4] досліджували причини соціально-економічної нерівності у глобальному вимірі, Лібанова Е. та ін. [5], комплексно вивчали проблему нерівності в Україні, Коваль Н. концентрує увагу на питаннях оцінювання соціально-економічної нерівності [6]. Проте залишаються невирішеними питання, які фактори та яким чином впливають на розмір самого соціального капіталу, зокрема як економічна нерівність впливає на соціальний капітал.

Метою статті є аналіз впливу показників економічної нерівності на параметри розвитку соціального капіталу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Соціальний капітал поряд з фізичним та людським капіталом сьогодні визнається важливим фактором розвитку, оскільки здійснюючи вплив на соціальне та політичне середовище, він впливає на ефективність управління, дотримання законності, прав та свобод громадян, що у свою чергу забезпечує передумови ендogenous економічного розвитку.

Питання дослідження факторів впливу на соціальний капітал об'єктивно висуває потребу оцінки його розміру. Коулман визначаючи соціальний капітал через його функції зазначає, що це не одне ціле утворення, а сукупність різних утворень, що мають дві спільні характеристики: всі вони є частиною соціальної структури і полегшують певні дії осіб, які знаходяться в цій структурі [7]. Він зазначає, що існують ієрархічно побудовані вертикальні взаємозв'язки та асоціації з нерівним розподілом повноважень між їх членами. Соціальний капітал інтегрує у собі три важливих аспекти: соціальні мережі, соціальні норми та санкції, що спонукають дотримуватися встановлених норм.

З ускладненням визначення соціального капіталу, також ускладняється його вимірювання. Кларідж Т. дослідив генезу підходів до вимірювання соціального капіталу, які різні науковці використовували для емпіричних досліджень [8].

Для тестування гіпотези про те, що зменшення економічної нерівності сприяє розвитку характеристик соціального капіталу ми сформували базу даних, що включає індикатори за 20 країнами, що відносяться до різних груп країн згідно класифікації World Economic Situation and Prospects (WESP), сформованої Організацією Об'єднаних Націй.

До вибірки увійшли економічно розвинуті країни-учасники G7 (Франція, Німеччина, Італія, Великобританія), розвинуті країни-члени Європейського союзу (Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Португалія, Швеція та Туреччина), країни, що розвиваються – нові члени Європейського союзу (Естонія, Латвія, Литва, Румунія), також пострадянські країни (Вірменія, Грузія, Україна та Російська Федерація). Такий набір країн дозволить нам урахувати в аналізі різницю у рівнях соціально-економічного розвитку країн. Другою передумовою, при виборі країн була потреба врахувати особливості виникнення та становлення інститутів. Пострадянські країни, а особливо країни, що були в складі колишнього Радянського Союзу проходили шлях швидкого запровадження дієздатних інститутів в умовах переходу від принципів соціалістичної системи до системи ринкового господарювання. Такі зміни носили характер революційних змін, на відміну від економічно розвинутих країн, де формальні та неформальні інститути формувались поступово – еволюціонували по мірі зростання зрілості ринкової економіки.

У зв'язку з тим, що основні виміри соціального капіталу базуються на характеристиках соціальних відносин (структур), що побудовані на принципах довіри та взаємодії, наразі найбільш релевантні індикатори вимірювання соціального капіталу базуються на результатах, що це відображають: мережування, довіра, взаємодія. Тому індикаторами розвитку соціального капіталу традиційно використовують Індекси Соціального Розвитку (Indices of Social Development), що базуються на індикаторах, отриманих з 25 оновлюваних джерел інформації. Ці індекси сформовані за 6 вимірами соціального розвитку: громадський активізм, клуби та асоціації, міжгрупова згуртованість, міжособистісна безпека та довіра, гендерна рівність, інклюзія меншин (таблиця 1). Ці показники, запропоновані науковцями Міжнародного інституту соціальних наук (International Institute of Social Studies), як вимірники розвитку соціальних (неформальних) інститутів країн. Ці індикатори дозволяють, по-перше, оцінювати розвиток неформальних інститутів, що забезпечують можливість максимально використовувати свої здібності, навички та вміння, по-друге, відстежувати глобальний прогрес у побудові та підтримці інститутів, що сприяють добробуту людському розвитку, по-третє, порівнювати параметри розвитку соціального капіталу різних країн. Емпіричний аналіз побудований на даних 2010 року – останніх розрахованих показників у базі Індексів соціального розвитку [9], що будуть нами використані як залежні змінні.

В результаті опрацювання показників по 200 індикаторам з 25 авторитетних баз даних та базуючись на методі співставних перцентелів (matching percentiles), були отримані агреговані індикатори, що характеризують шість вимірів соціального розвитку. Методологія побудови та показники, що наповнюють індикатори, характеризують встановлені норми, правила та

щільність взаємодії людей у суспільстві, визначають можливості для їх розвитку і тому можуть бути використані як індикатори соціального капіталу.

Таблиця 1

Характеристика вимірів соціального капіталу

Громадянський активізм (Civic Activism)	відноситься до соціальних норм, організацій та практик, які сприяють більшій участі громадян у політичному житті як на державному, так і місцевому рівнях та рішеннях, що приймаються. Вони включають доступ до громадських об'єднань, участь у ЗМІ та засоби участі у громадських заходах, таких як мирні демонстрації або петиції.
Клуби та асоціації (Clubs and Associations)	характеризують рівень залучення до місцевих добровільних асоціацій, час, витрачений на соціалізацію у громадських групах, та членство в організаціях, що допомагають розвиватися всередині громади.
Міжгрупова згуртованість (Intergroup Cohesion)	вимірює ступінь соціальної згуртованості між релігійними, етнічними та мовними групами.
Міжособистісна безпека та довіра (Interpersonal Safety and Trust)	вимірюють ступінь соціальної згуртованості між незнайомими людьми, що проявляється через рівень довіри, взаємності та відсутності злочинних намірів.
Гендерна рівність (Gender Equality)	вимірює те, наскільки жінки мають рівні можливості як чоловіки в галузі освіти, зайнятості, домашньому господарстві та в політичному житті.
Включення національних меншин (Inclusion of Minorities)	визначає рівень дискримінації вразливих груп, таких як корінні люди, мігранти, біженці чи люди з нижчої кастової групи.

Джерело: побудовано автором за [9]

У якості ключового регресора, що характеризує рівень економічної нерівності в країні ми будемо використовувати індекс Сена [9]. У своїй будові він включає як рівень середнього доходу в країні, так і його розподіл - рівень економічної нерівності.

$$SEN_i = \mu_i(1 - G_i), \quad (1)$$

де μ_i – рівень середнього доходу в країні i ;

G_i – значення коефіцієнта Гіні в країні i .

Перевагою цього індексу є можливість оцінити як абсолютний, так і відносний дохід у країні.

Також оцінимо вплив рівня бідності в країні на соціальний капітал. Для цього використаємо показник частки населення, що проживає на суму менше, ніж 5.50 дол. США на день.

Третьою незалежною змінною в моделях регресії використаємо Індекс якості державного управління (World Governance Indicators, WGI) для урахування існуючого зв'язку між рівнем розвитку формальних інститутів та соціальним капіталом. Включення цього показника дозволить нам зменшити потенційну ендогенність моделі. При розрахунку інтегрального показника WGI, ми припустили, що важливість усіх індексів є рівнозначною.

Для пошуку відповіді на запитання щодо впливу еволюційного або революційного типу становлення інститутів в модель включимо фіктивну змінну *Evo*.

У нашому дослідженні ми будемо використовувати методологічні підходи до типізації становлення інститутів та поділ країн, запропоновані у роботі [10].

Під «еволюцією» як типом становлення інститутів розуміється поступова, кумулятивна зміна інститутів, з формуванням правил знизу – нагору. Для революційного типу побудови інститутів характерна швидка, докорінна зміна інституційної бази. Значення змінної для країн з еволюційним типом становлення інститутів буде дорівнювати 0, для країн з революційним типом становлення – 1. Таким чином, ми побудуємо шість регресійних моделей – по одній на кожний вимір соціального капіталу.

$$SOC_i = b_0 + b_1Sen2010_i + b_2Poverty550_i + b_3WGI_i + b_4Evo + \varepsilon \quad (2)$$

де SOC_i – виміри соціального капіталу для i -ої країни ($Dcivact_i$, $Dintergroup_i$, $Dclubs_i$, $Dsafety_i$, $Dgeneq_i$, $Dinclus_i$); $Sen2010_i$ – індекс Сена для i -ої країни; $Poverty550_i$ – індикатор бідності для i -ої країни; WGI_i – індекс якості державного управління; Evo_i – тип становлення інститутів.

Позначення усіх змінних та їх описова статистика наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Позначення змінних та описова статистика (розраховано автором)

Показники	Позначення змінних	Тип змінної	Кількість спостережень	Середнє значення	Стандартне відхилення	Мінімальне	Максимальне
Громадянський активізм	Dcivact	Залежна	20	0.565	0.0597	0.447	0.679
Міжгрупова згуртованість	Dintergroup	Залежна	20	0.727	0.0451	0.606	0.787
Клуби та асоціації	Dclubs	Залежна	20	0.474	0.0982	0.326	0.623
Міжособистісна безпека та довіра	Dsafety	Залежна	20	0.533	0.0652	0.413	0.637
Гендерна рівність	Dgeneq	Залежна	20	0.899	0.0948	0.619	1.017
Включення меншин	Dinclus	Залежна	20	0.524	0.0538	0.398	0.626
Індекс Сена	Sen2010	Незалежна	20	19.75	9.822	4.224	33.29
Індикатор бідності	Poverty550	Незалежна	20	10.47	19.00	0.200	63.40
Індекс якості державного управління	WGI	Незалежна	19	4.890	4.999	-4.263	11.13
Тип становлення інститутів	evo	Фіктивна	20	0.350	0.489	0	1

Джерело: розраховано автором.

Аналіз кореляцій свідчить про тісний зв'язок між зміною показників соціального капіталу за вимірами та показниками соціальної нерівності. Показовим є від'ємне значення кореляції соціального капіталу та рівня бідності у країні, що означає втрати соціального капіталу при зростанні частки бідних людей. Найбільші втрати стосуються соціальної та політичної активності громадян. Також суттєво втрачається здатність членів громад до об'єднання у клуби та асоціації, потенціал інклюзії. У той же час зростання рівномірності розподілу доходів дозволить зміцнити соціальний капітал у країні. Також спостерігається прямий зв'язок між якістю формальних інститутів та усіма вимірами соціального капіталу.

	<i>Dinclus</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>		<i>Dclubs</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>
<i>Dinclus</i>	1,000				<i>Dclubs</i>	1,000			
<i>Sen2010</i>	0,650	1,000			<i>Sen2010</i>	0,897	1,000		
<i>Poverty550</i>	-0,439	-0,702	1,000		<i>Poverty550</i>	-0,507	-0,702	1,000	
<i>WGI</i>	0,607	0,855	-0,493	1,000	<i>WGI</i>	0,828	0,855	-0,493	1,000
	<i>Dgeneq</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>		<i>Dintergroup</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>
<i>Dgeneq</i>	1,000				<i>Dintergroup</i>	1,000			
<i>Sen2010</i>	0,243	1,000			<i>Sen2010</i>	0,550	1,000		
<i>Poverty550</i>	-0,381	-0,702	1,000		<i>Poverty550</i>	-0,341	-0,702	1,000	
<i>WGI</i>	0,337	0,855	-0,493	1,000	<i>WGI</i>	0,682	0,855	-0,493	1,000
	<i>Dsafety</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>		<i>Dcivact</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>
<i>Dsafety</i>	1,000				<i>Dcivact</i>	1,000			
<i>Sen2010</i>	0,760	1,000			<i>Sen2010</i>	0,910	1,000		
<i>Poverty550</i>	-0,262	-0,702	1,000		<i>Poverty550</i>	-0,745	-0,702	1,000	
<i>WGI</i>	0,817	0,855	-0,493	1,000	<i>WGI</i>	0,819	0,855	-0,493	1,000

Рис. 1. Значення коефіцієнтів кореляції параметрів моделей.

Джерело: розраховано автором.

Отримані показники кореляції дають можливість сподіватись на високу якість отриманих моделей та статистичну значущість отриманих оцінок, значення яких представлені на рисунку 2.

VARIABLES	Dcivact	Dintergroup	Dclubs	Dsafety	Dgeneq	Dinclus
Sen2010	0.003* (0.002)		0.007*** (0.002)	0.004* (0.002)		
Poverty550			0.001** (0.001)	0.002**	-0.003** (0.001)	
WGI		0.008** (0.004)			0.018** (0.008)	
Evo			-0.097*** (0.025)		0.151** (0.062)	
Constant	0.509*** (0.030)	0.689*** (0.044)	0.354*** (0.038)	0.424*** (0.041)	0.870*** (0.094)	0.437*** (0.055)
Observations	19	19	19	19	19	19
R-squared	0.869	0.502	0.921	0.791	0.487	0.454

Standard errors in parentheses
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Рис. 2. Результати регресії параметрів економічної нерівності на виміри соціального капіталу

Джерело: розраховано автором.

Отже, отримані моделі мають достатньо високу якість – показники детермінації знаходяться в межах від 45 до 87 відсотків, фактичні значення F-тесту значно перевищують критичне значення.

Як ми бачимо, економічна нерівність жодним чином не впливає на рівень толерантності у суспільстві і це стосується як держав зрілих демократій, так і країн, що знаходяться на шляху створення ефективних інститутів. Також рівень достатку в країні, рівномірність розподілу доходів не визначають можливість виникнення міжрасових або міжрелігійних конфліктів. Запобігти їм здатні лише розвинуті, стійкі базові формальні інститути.

Частка бідних у країні впливає на бажання створювати міцні зв'язки у громаді через добровільну участь у різного роду місцевих клубах і асоціаціях. Суттєво на це впливає показник рівномірності розподілу доходів. Отже, люди будуть більше проводити час, спільно реалізуючи соціальні проекти у разі якщо їх рівень життя приблизно однаковий, навіть якщо рівень доходів малий. До створення клубів та асоціацій та отримання вигід від участі в них більш схильні громадяни країн з еволюційним типом становлення інститутів.

Зростання бідності негативно буде впливати на рівень гендерної рівності у суспільстві, хоча більшу чутливість він демонструє по відношенню до рівня розвиненості базових інститутів. Також потрібно відмітити, що рівність жінок по відношенню до чоловіків більша у країнах, де інститути формувались революційним шляхом.

Рівномірність розподілу доходів важлива для створення в громаді або країні атмосфери між особистою довірою та впевненості. Даний висновок стосується усіх держав незалежно від типу становлення інститутів.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Дана стаття планувалася як елемент кластеру досліджень, які стосуються питання пошуку шляхів реалізації ефективного державного регулювання, що базується на створенні і розвитку стійких інститутів, які б формували нову якість взаємодії ринку та держави. Розвиток соціального капіталу як сукупності соціально-економічних відносин заснованих на довірі, нормах та мережах співпраці, дозволяє підвищити ефективність соціального розвитку та економічного зростання. Встановлюючи детермінанти соціального капіталу, як драйверу економічного зростання ми визначили вплив рівня бідності та економічної нерівності на характеристики соціального капіталу.

Найбільш чутливими вимірами соціального капіталу до нерівномірності розподілу доходів у країні стали громадянський активізм, клуби та асоціації, міжособистісна безпека та довіра. Частка бідних в країні визначає здатність людей об'єднуватись, довіру один до одного та відношення до гендерної рівності.

Таким чином корегування цілей державного регулювання розвитку соціальної сфери доцільно спрямовувати у тому числі на зростання доходів громадян та недопущенні економічної нерівності.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Fukuyama, F. (1995). Trust : the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton.
2. Putnam, Robert D. 1995. "Bowling alone: America's declining social capital." Journal of Democracy 6: 65-78.
3. Опалько В.В. Діагностика соціально-економічної нерівності у глобальному вимірі. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 17. С. 7-45 DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-6>
4. Колот А.М., Герасименко О.О. Глобальна соціальна нерівність доходів: природа, тенденції, наслідки. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2017. Випуск № 2 (14). С. 8–47.
5. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с
6. Коваль Н. В. Соціально-економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи їх вирішення. Економіка та держава. 2016. № 2. С. 46-50
7. Coleman, James S. 1990. Foundations of social theory. Cambridge: Harvard University Press.
8. Definitions of social capital. Indices of Social Development, URL: <http://www.IndSocDev.org>.
9. Rodríguez-Pose, Andrés & Tselios, Vassilis. (2015). Toward Inclusive Growth: Is There Regional Convergence in Social Welfare?. International Regional Science Review. 38. 30-60. 10.1177/0160017613505201.
10. Tamilina, Larisa & Tamilina, Natalya (2014) "Heterogeneity in Institutional Effects on Economic Growth: Theory and Empirical Evidence", European Journal of Comparative Economics, 11(2), 205-249.

Багмет К.В.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО: АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ И ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье на базе кросс-секционного анализа исследовано влияние показателей экономического неравенства на параметры развития социального капитала. Кроме того, поставлена дополнительное вопрос, определяет способ становления институтов (эволюционный или революционный) в стране особенности развития социального капитала. Полученные результаты подтверждают гипотезу, что экономическое неравенство являются существенными фактором динамики социального капитала. Доля бедного населения и равномерность распределения дохода в стране влияют прежде всего на уровень доверия в обществе и ощущение личной безопасности, способность объединяться для решения вопросов общины, быть социально активными и придерживаться принципов гендерного равенства.

Ключевые слова: социальный капитал, экономический рост, экономическое неравенство, уровень бедности, коэффициент Джини, институты.

Bagmet K.V.

SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC INEQUALITY: ANALYSIS OF INTERACTION AND REGULATION OPPORTUNITIES

In the article social capital development is investigated based on cross-section analysis the influence of economic inequality indicators on the parameters of. In addition, it raises the question of whether the method of institutions standing (evolutionary or revolutionary) in the country determines the particularities of the development of social capital. The results obtained confirm the hypothesis that economic inequality is a significant factor in the dynamics of social capital. The share of the poor and the distribution of income in the country affect, above all, the level of trust in the community and the sense of personal safety, the ability to unite to address community issues, to be socially active and to respect the principles of gender equality.

Keywords: social capital, economic growth, economic inequality, poverty rate, Gini coefficient, institutions.

Брич Б.В.

*аспірант кафедри обліку та оподаткування,
Тернопільський національний економічний університет*

ОЦІНКА РОЗВИТКУ РИНКУ ЕНЕРГОСЕРВІСУ

У статті проведено аналітичне дослідження щодо ставлення експертного середовища до особливостей формування ринку енергоефективних послуг в Україні, яке проводилося у формі експертного опитування, зафіксована думка експертів яка повністю суголосна з офіційними статистичними даними, котрі використані з метою перехресної перевірки та уточнення результатів.

Ключові слова: енергосервіс, оцінка ринку, ЕСКО, енергоефективність.

Постановка наукової проблеми. У зв'язку з тим, що енергосервісний ринок є досить молодим та недостатньо сформований, потрібно показати фактичну ситуацію на ньому шляхом оцінки та опитування експертів та керівників енергосервісних компаній.

Аналіз публікацій. На даний час можна виділити таких авторів, які вже працювали над оцінкою енергосервісного ринку, а саме: Безуглий А.О., Печончик Т.І., Мудриченко Н.С., Маковська Ю.А., Шимкін В.

Метою статті є оцінка та фактичний огляд ринку енергосервісу в Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. На сьогоднішній день, незважаючи на певні заходи, які проводяться в Україні говорити про повноцінне функціонування ринку енергосервісних послуг, на жаль, не доводиться; мова може йти про формування і розвиток. У зв'язку із завданням дослідження 14-17 листопада 2017 року ми провели соціологічне дослідження на тему «Ставлення експертного середовища до особливостей формування ринку енергоефективних послуг в Україні», яке проводилося у формі експертного опитування за допомогою розробленої нами закритої анкети, що охоплює 10 запитань та відповідну сукупність варіантів відповідей. Координацію і контроль за процесом збору емпіричних показників, процесом введення даних та автоматичного формування усіх вихідних таблиць здійснювали представники ГО «Інтелектуальний штаб громадянського суспільства», які є регіональними представниками Соціологічної асоціації України у Тернопільській області.

У ході зазначеного дослідження за допомогою онлайн анкетування опитано 77 працівників (керівників і відповідальних осіб) 15 атестованих вітчизняних компаній, що надають послуги з енергоефективності й були обрані нами за критерієм регіональності, а саме: ТзОВ НВП «Львівенергокомфорт» (м. Львів), КП «Одеська обласна енергозберігаюча компанія» (м. Одеса), КП «КиївЕСКО» (м. Київ), ТОВ «ЕСКО Екологічні Системи» (м. Запоріжжя), ПП «НВП Теплокомплект» (м. Полтава), ТОВ «Регіональна ЕСКО» (м. Херсон), ТОВ «ЕнергоІнновація» (м. Чернігів), ПП «ОптімЕнерго» (м. Харків), ПП «ЕнергоІнжиніринг» (м. Дніпро), Приватне акціонерне товариство «ЕСКО-Рівне» (м. Рівне), КП Вінницької міської ради «Вінницяміськтеплоенерго» (м. Вінниця), КП «Інформаційно-аналітичний центр «Волиньенергософт»» (м. Луцьк), ПП «АМОС-ЮГ» (м. Миколаїв), Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (м. Івано-Франківськ), ТОВ «СТРОВ ЕНЕРЖИ» (м. Житомир).

Найбільша частина опитаних експертів (33,7 %) вважає, що станом на сьогодні стан розвитку ринку енергоефективних послуг в Україні є «більшим чином поганий» (рис.1.). Ще 19,5 % респондентів оцінили зазначений стан розвитку як «посередній», і лише 17,2 % вказали, що він є «більшим чином хороший». Однак сукупні негативні оцінки (дуже поганий і більшим чином поганий) 48,0 % значно перевищують сукупні позитивні показники (26,3 %).

Зафіксована нами думка експертів повністю суголосна з офіційними статистичними даними, котрі використані з метою перехресної перевірки та уточнення результатів. Так, енерговитрати на одиницю продукції в Україні вдвічі вищі, ніж у США, і утричі, ніж у Західній Європі, а нафтомісткість української продукції в 10-12 разів більша, ніж у розвинених країнах

[1]. Очевидно, що такий стан речей відповідає ключовим ознакам екстенсивного типу економічного зростання, що характеризується збільшенням виробництва за рахунок додаткового залучення ресурсів без зміни технологій і продуктивності праці. Відтак дослідження ринку енергоефективних послуг є винятково актуальним і пріоритетним за умов поетапного досягнення Україною справжньої енергетичної незалежності.

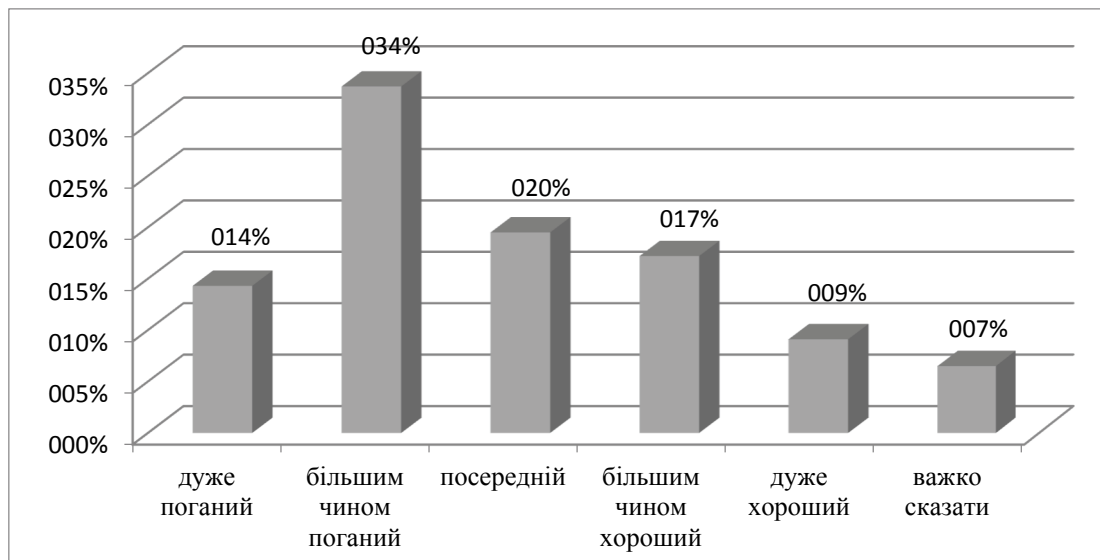


Рис. 1. Оцінка стану розвитку ринку енергоефективних послуг в Україні

Важливим аспектом у дослідженні піднятої проблематики є й розподіл джерел фінансування послуг з енергоефективності. Зокрема, незважаючи на сучасні соціально-економічні обставини, вагомим потенціалом зростання володіє сегмент ринку з енергоощадних послуг у бюджетній сфері (рис. 2).

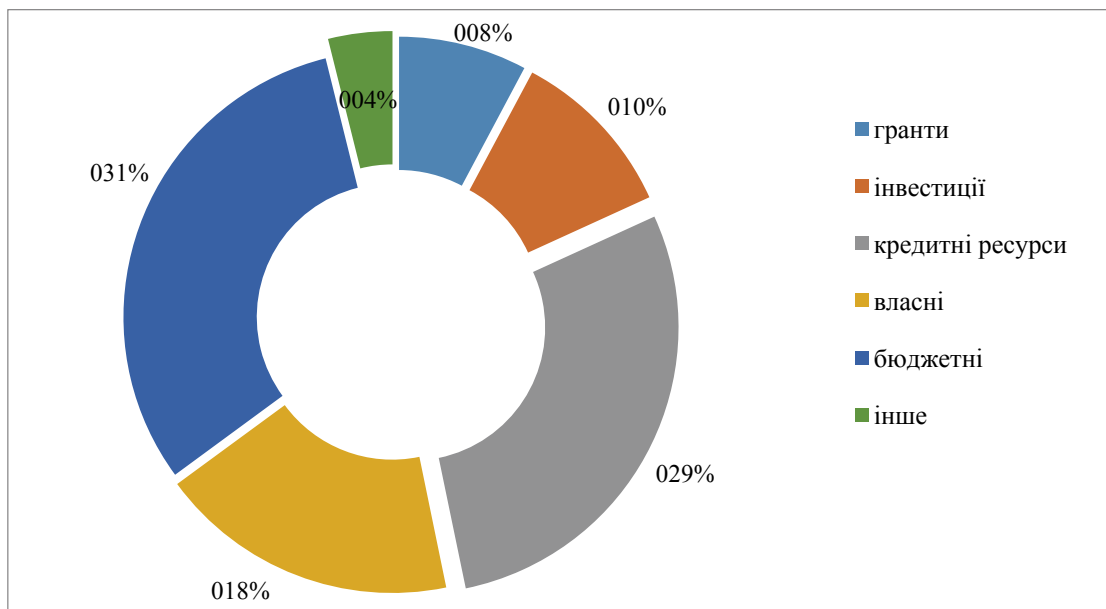


Рис. 2. Розподіл джерел фінансування послуг з енергоефективності

Як ми бачимо 31,2 % послуг з енергоефективності фінансуються нині з бюджетних коштів. Другим за вагомістю джерелом фінансування енергоефективних проектів в Україні є кредитні ресурси (28,6 %). Мовиться переважно про кредитні ресурси міжнародних фінансових установ з повним гарантуванням їх повернення через установлені механізми державних гарантій. При цьому уряд країни гарантує повернення позик незалежно від здобутого ефекту енергоефективності ініційованого проекту. Зазначений чинник понижує мотивацію замовників

та ЕСКО домагатися максимально ефективних результатів, щодо пониження споживаних енергоресурсів.

Третім джерелом фінансування енергозберігаючих проектів є власні кошти громадян (18,2 %), що спрямовані на зменшення частки непродуктивних енерговитрат.

Свою чергою, труднощі із стабільними і потужними джерелами фінансування послуг з енергоефективності спричинює проблему майже цілковитої відсутності системних, фундаментальних змін, що переважно зорієнтовані на довгострокову окупність (6 і більше опалювальних сезони) енергозберігаючого проекту (10,4 %) (рис. 3).

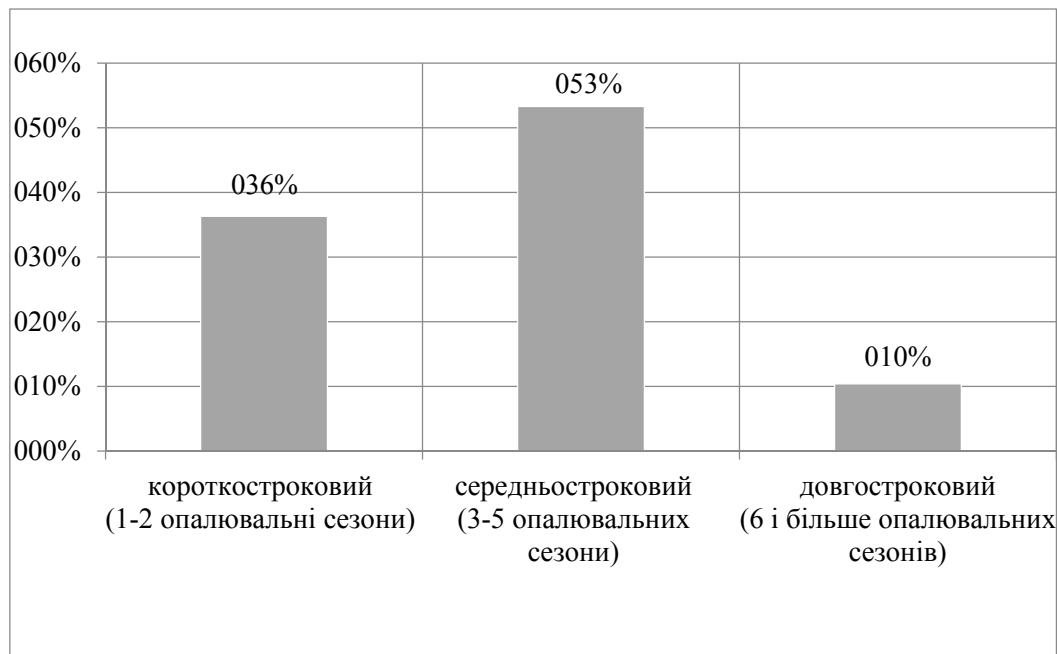


Рис. 3. Пріоритетність термінів окупності енергозберігаючих проектів серед вітчизняних замовників

Здебільшого вітчизняні замовники віддають пріоритет (53,3 %) середньостроковим (3-5 опалюваних сезони) термінам окупності енергозберігаючих проектів. Прикладом енергозберігаючого проекту такого терміну окупності (три роки) є переобладнання газових котелень на твердопаливні матеріали (дрова, пелети, щепи та інші деревні відходи).

Ще 36,3 % замовників зорієнтовані винятково на короткострокову окупність зазначених проектів. Звісно, що такий стан речей може частково вирішувати тактичні питання енергоефективності, але значним чином не сприяє реалізації повноцінної стратегії та фундаментального вирішення новітніх викликів й досягнення конкурентоспроможності держави у високотехнологічній сфері сучасних технологій енергоефективності.

Варто зазначити, що на ринку енергоефективності немає вузької спеціалізації на декількох послугах. Переважно більшість компаній презентує весь арсенал заходів, поєднуючи їх відповідно до конкретних потреб і фінансової спроможності замовника.

Також нами виявлена специфіка попиту серед вітчизняних замовників на альтернативні екологічні джерела енергії (рис. 4).

У цьому контексті нами з'ясовано, що станом на сьогодні пріоритетним для більшої частини клієнтів є застосування сонячних колекторів (45,5 %) та вітрогенеруючих установок (33,7 %). Менш привабливою є експлуатація біопаливного котла чи парогазової установки (14,3 %). Мінімально ж поширеною є практика використання тепла артезіанських геотермальних свердловин для системи гарячого водопостачання (2,6 %), що зумовлено геологолокаційними особливостями буріння свердловин для використання цих енергоустановок.

Винятково важливим для розвитку ринку послуг з енергоефективності в Україні є виявлення побутового порядку розрахунку між замовником і компанією. Зокрема, у ході соціологічного дослідження нами виявлені такі основні типи оплати послуг: 1) поетапна (61,1 %); 2) одноразова (24,6 %); 3) упродовж певного терміну після завершення проекту (14,3 %), що показано на рис. 5).

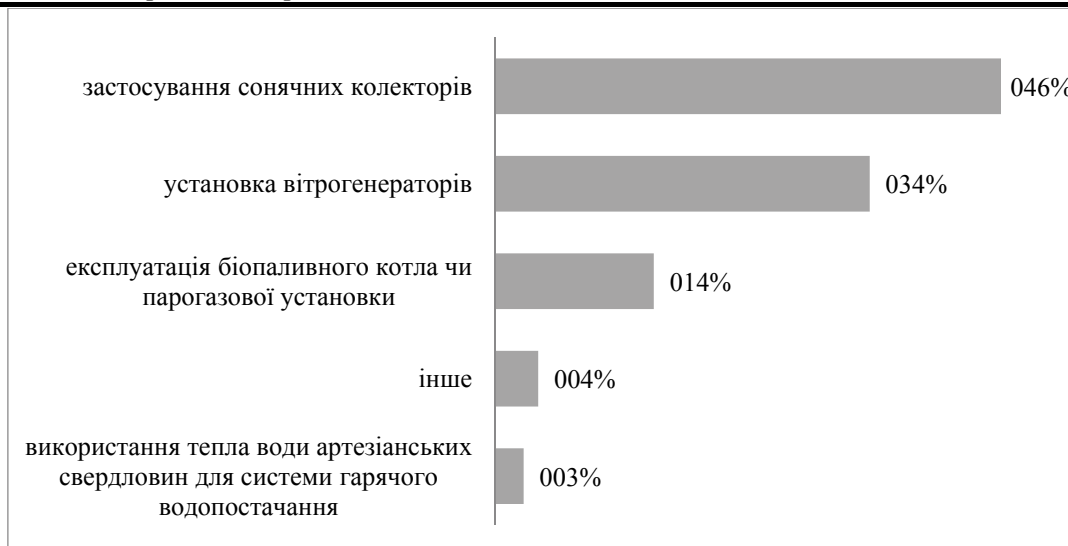


Рис. 4. Розподіл попиту на альтернативні екологічні джерела енергії на ринку енергоефективних послуг України

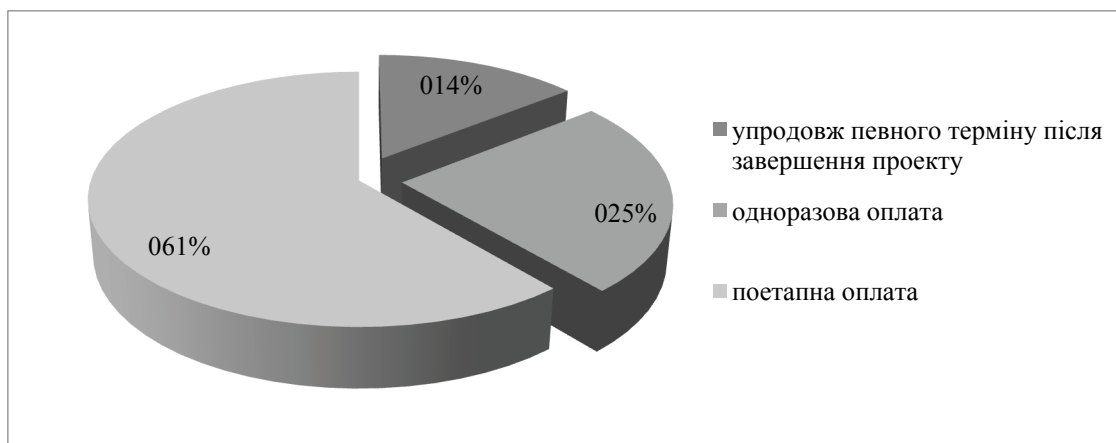


Рис. 5. Побутуючий порядок розрахунку між замовником і компанією на ринку енергоефективних послуг України

Такий розподіл оплати за надані послуг з енергоефективності не є оптимальним, оскільки не стимулює масштабних надходжень з боку приватного капіталу. Так у країнах ЄС, найпоширенішим способом фінансування проектів у галузі енергоефективності (без витрат з державного бюджету) є використання енергосервісних компаній (ЕСКО), котрі надають послуги з підвищення енергоефективності державним чи муніципальним організаціям на основі енергосервісного контракту (ENPC) й одержують впродовж встановленого часового періоду економію енергоресурсів, що досягається внаслідок проведених заходів з підвищення енергоефективності для погашення своїх інвестицій (зроблених за власні кошти чи позикові). Відтак енергосервісна компанія реалізує енергоефективні проекти за власні кошти, які повертає із отриманої економії витрат на оплату спожитих паливно-енергетичних ресурсів і комунальних послуг впродовж тривалого строку енергосервісного договору.

Однак в Україні серед приватних замовників послуг такі схеми майже не відомі, оскільки власники підприємств зазвичай вкладають власні кошти в енергоефективні заходи, а енергетичні агентства отримують плату лише за надання консультацій. Крім того, законодавство України не визнає довгострокові зобов'язання щодо використання заощаджень з бюджету через обмеження бюджетних зобов'язань до одного року. Отож низький попит на довгострокові послуги ЕСКО пов'язаний з недостатністю законодавчо регламентованих норм надання послуг з енергоефективності, відсутністю законодавчого забезпечення гарантій повернення інвестицій за проектами ЕСКО (обмеженість бюджетних зобов'язань одним роком), високим ризиком неповернення вкладених коштів та високим темпом інфляційних процесів [2], с. 9, 12, 18].

Завершальним аспектом нашого соціологічного опитування стало виявлення середньозваженої оцінки експертами подальшого розвитку вітчизняного ринку послуг з енергоефективності на найближчі 5 років (рис. 6). Важливість цього аспекту зумовлена тим, що експертна оцінка найближчих тенденцій вказує на найпоширеніші очікування, а відтак потенційно демонструє стратегічну готовність учасників ринку розвивати зазначений сегмент послуг.

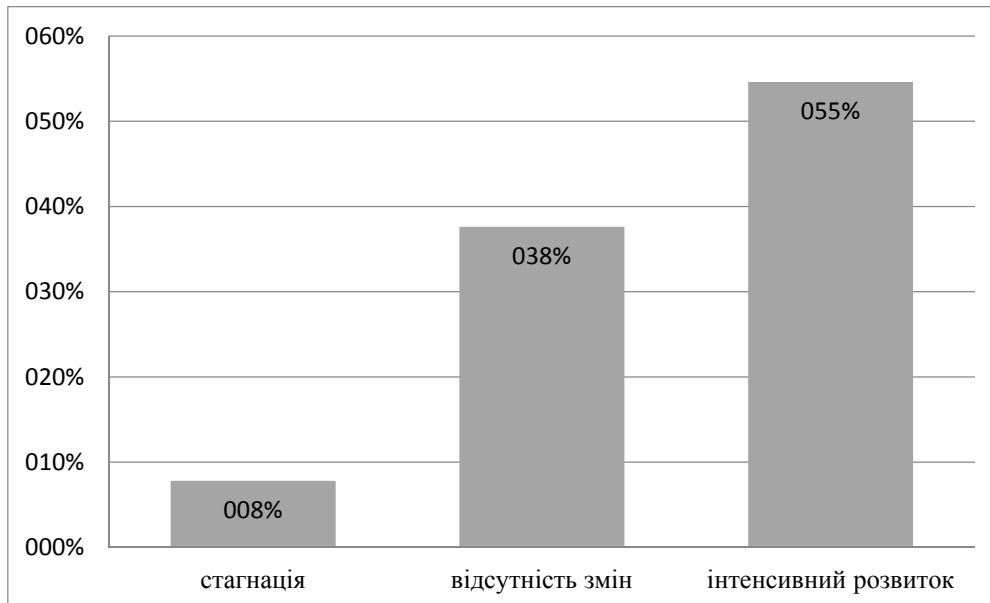


Рис. 6. Оцінка експертами подальшого розвитку вітчизняного ринку енергоефективних послуг на найближчі 5 років

Загалом у цьому питанні констатуємо позитивні настрої, оскільки 54,6 % опитаних респондентів прогнозують інтенсивний розвиток ринку послуг з енергоефективності. Впевнені у відсутності змін – 37,6 % анкетованих осіб, і лише 7,8 % очікують прояви стагнації у досліджуваній сфері.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. На стадії формування ринку послуг з енергоефективності, по-справжньому процвітаючих компаній, котрі працюють на ринку України, дуже мало. Однак прогнозується, що ринок послуг з енергоефективності України буде інтенсивно розвиватися після стабілізації соціально-політичної та економічної ситуації. Ефективність діяльності зазначених компаній підвищуватиметься пропорційно зростанню тарифів на енергоресурси та регульованих державою штрафів за перевищення норм питомого споживання енергоресурсів, а також завдяки просвітницькій роботі та державній підтримці енергоефективних програм у вигляді фінансових компенсаторів (ставок за кредитами чи тіла кредиту).

Проблема забезпечення власними енергетичними ресурсами потреб розвитку національної економіки нині вирішується в складних умовах активної трансформації енергетичних ринків у напрямку їх глобалізації, диверсифікації джерел постачання та використання альтернативних джерел енергії. При цьому питання підвищення ефективності енергопостачання, енергоспоживання та енергозбереження постають як питання енергетичної безпеки держави.

Курс України на поступову інтеграцію в ЄС першочергово пов'язаний з диверсифікацією джерел енергії, розширенням використання поновлюваних джерел енергії, здійсненням заходів з енергоефективності у всіх сферах економіки. Забезпечення належного рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції та послуг потребує вирішення проблем енергоефективності. Отож дієвим варіантом виходу економіки України з кризового стану є максимальне використання її внутрішніх ресурсів і першочергово – енергетичних. Саме втілення плану заходів з імплементації Директиви Європейського Парламенту та Ради 2009/28/ЄС [3] забезпечить адаптацію законодавства України до законодавства ЄС в сфері розвитку відновлюваних джерел енергії та активізує співпрацю з інвесторами і донорами щодо фінансування проектів у цій сфері.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Типи економічного зростання [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу.: http://pidruchniki.com/ekonomika/tipi_ekonomichnogo_zrostannya.
2. Шимкін В. Дослідження ринку послуг з енергоефективності в Україні.— Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу. : http://eeau.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/EA-research_A_FINAL.pdf.
3. Директива 2009/28/ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/mu09267>.
4. Брич В., Федірко М., Брич Б. Теоретичні основи побудови стратегії енергосервісу. Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції. 2017. № 27 (16). С. 49-54.
5. Трансформація організаційної структури енергокомпанії / В. Я. Брич, М. М. Федірко, Т. О. Артемчук // Економічний аналіз. – 2017. – Т. 27(3). – С. 166-172. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2017_27\(3\)_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2017_27(3)_22).
6. Організаційно–економічний механізм енергозбереження: монографія / Ю. В. Дзядикевич, В. Я. Брич, В. В. Джеджула, Р. Б. Гевко, та ін. – Тернопіль: ТНЕУ, 2018.– 154 с.
7. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // Вісник Тернопільського національного економічного університету, 2016.– №2.– С.7-19.

Брич Б.В.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭНЕРГОСЕРВИСА

В статье проведено аналитическое исследование об отношении экспертной среды к особенностям формирования рынка энергоэффективных услуг в Украине. Спрогнозировано, что рынок услуг по энергоэффективности предприятий Украины будет интенсивно развиваться после стабилизации социально-политической и экономической ситуаций. Эффективность деятельности указанных компаний будет повышаться пропорционально росту тарифов на энергоресурсы и регулируемых государством штрафов за превышение норм удельного потребления энергоресурсов, а также благодаря просветительской работе и государственной поддержке энергоэффективных программ.

Ключевые слова: энергосервис, оценка рынка, ЭСКО компании, энергоэффективность.

Brych Bogdan

EVALUATION OF THE ENERGY SERVICE MARKET DEVELOPMENT

The article conducted an analytical study on the relationship of the expert environment to the features of the formation of the market of energy-efficient services in Ukraine. It is predicted that the market for energy efficiency services in Ukrainian enterprises will develop intensively after the stabilization of socio-political and economic situations. The effectiveness of these companies will increase in proportion to the increase in energy tariffs and fines regulated by the state for exceeding the norms of specific energy consumption, as well as through educational work and government support for energy-efficient programs.

Key words: energy service, market assessment, ESCO, energy efficiency.

Вдовенко Н.М.

*д.е.н., професор, завідувач кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Коробова Н.М.

*к.е.н., доцент кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Шепелєв С.С.

*здобувач кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

СТАЛЕ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ ОБ'ЄКТІВ ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено актуальні питання подальшої імплементації концептуальних засад конкурентоспроможного розвитку рибного господарства, його специфічні риси, роль і місце в структурі національної економіки, що спонукали до проведення розрахунку забезпечення ефективного використання наявних потужностей рибогосподарського водного фонду України. Для оптимізації орендної плати запропоновано встановити фіксований розмір орендної плати для земельних ділянок, що використовуються для виробництва риби, у розмірі 3 % нормативної грошової оцінки як дієвого інструменту податкового регулювання конкурентоспроможності галузі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, галузь, рибне господарство, оренда, нормативна грошова оцінка, показники, платники податку.

Постановка наукової проблеми. Поступова інтеграція України до європейського економіко-правового простору, реформування галузей водного та рибного господарства, податкової сфери і внесення доповнень до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII безпосередньо стосувалися рибницьких господарств як платників фіксованого сільськогосподарського податку. У результаті проведеного подальшого вивчення питання, було з'ясовано, що після набрання чинності 01.01.2015 р. нової редакції Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI, податкове навантаження на рибогосподарських товаровиробників, у тому числі суб'єктів рибного господарства у аквакультурі, значно підвищилось. Це пов'язано із тим, що рибницькі господарства одразу автоматично були переведені на єдиний податок четвертої групи спрощеної системи оподаткування з фіксованого сільськогосподарського податку. Якщо раніше рибогосподарські товаровиробники могли обговорювати питання з податковими органами щодо обов'язкової реєстрації прав власності або користування земельними ділянками, які перебувають у власності або користуванні платника фіксованого сільськогосподарського податку, то з 1 січня Податковим кодексом України у статті 2921 набула чинності норма про те, що такі права повинні бути оформлені та зареєстровані відповідно до законодавства [1; 8]. Тому вказане зумовлює обов'язково вирішення питань сталого використання водних об'єктів для задоволення потреб різних галузей національної економіки та вирішення проблеми орендної плати за землі водного фонду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як висвітлюють дослідження праць провідних вітчизняних вчених-економістів, потрібно чітко визначити напрямки розвитку галузей водного та рибного господарства та інших галузей аграрного сектору у нових умовах функціонування національної економіки. Тому особливої актуальності набуває пошук та вдосконалення механізмів сталого використання водних об'єктів враховуючи вкрай складну ситуацію в одному із секторів рибного господарства – аквакультурі [1; 5]. Тому у даному питанні ми повністю згодні провідними вченими С. Алимовим [2], М. Стасишеним [3], Н. Яркіною, С. Турегою [4; 7], М. Холвартом [9], що спонукає до проведення розрахунку забезпечення ефективного

використання наявних потужностей рибогосподарського водного фонду України. Саме це і зумовило напрямок обраного дослідження.

Мета стаття. Головною метою цієї роботи є обґрунтування концептуальних засад сталого використання водних об'єктів для задоволення потреб різних галузей національної економіки.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Дослідження показують, що важливою умовою забезпечення конкурентоспроможного галузевого розвитку є саме формування передумови створення механізму реалізації положення про комплексне використання земельної ділянки з розташованими на ній водними об'єктами, технологічної водойми, інших різних виробничих будівель та споруд, запровадження збалансованої орендної плати за їх користування. Проблема орендної плати за землі водного фонду заслуговує особливої уваги, оскільки відповідно до чинного законодавства саме річна сума орендної плати за землі водного фонду для суб'єктів аквакультури складає від 3% до 12% нормативної грошової оцінки. Дана розбіжність у розмірі орендної плати є неприйнятною для суб'єктів рибного господарства у галузі аквакультури, що призводить до неконтрольованих зловживань та робить діяльність у цій сфері збитковою.

Сказане вище спонукає до проведення дослідження у частині вирішення проблеми зменшення орендної плати за водогосподарські об'єкти для цілей аквакультури та встановлення відповідного розміру оподаткування рибогосподарських виробників – платників єдиного податку четвертої групи. Підставою для нарахування єдиного податку для платників єдиного податку четвертої групи є дані територіального органу Держгеокадастру (за місцем знаходження земельної ділянки) та або дані державного реєстру речових прав на нерухоме майно згідно норм п. 2921.2 Податкового кодексу України. Єдиний податок перераховують в установлений строк на відповідний рахунок місцевого бюджету за місцем розташування земельної ділянки, згідно пп. 295.9.8 [8; 2]. Для господарських суб'єктів базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи є нормативна грошова оцінка землі, що знаходиться в оренді [8]. Нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого у розділі XII Податкового кодексу України. Дослідження в черговий раз підтверджують, що нормативна грошова оцінка збільшилась через зміну порядку її визначення. Якщо звернутись до попередньої редакції документу, нормативна грошова оцінка визначалась станом на 01.07.1995 р. Як бачимо, у новій редакції нормативно-правового акту кумулятивне значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель з 1995 року станом на 01.01.2015 р. становить 3,997. Проте слід враховувати, що як і було раніше, розмір залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та у відповідності з пп. 293.9 Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI становить (у відсотках бази оподаткування): а) для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) – 0,45 [8]; б) для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,27 [8]; в) для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях – 0,09 [8]; г) для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності виробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди – 3 та для земель водного фонду – 1,35 [8].

Отже, вказані зміни призвели до того, що ставка податку зросла до 1,35 з 0,45. З огляду на перспективність галузі та враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що фінансове навантаження і розмір орендної плати для суб'єктів аквакультури є досить надмірним. Такий стан справ не дає можливості сталого розвитку конкурентоспроможного вітчизняного рибного господарства та призводить до занепаду аграрного сектору економіки. Крім того, збільшення податкового навантаження на рибницькі господарства, відповідно впливає на зростання вартості товарної рибної продукції та рибопосадкового матеріалу, збільшення імпортозалежності та зниження конкурентоспроможності галузі, продовольчої безпеки держави, зменшення обсягів

надходження на ринок вітчизняної риби та рибної продукції. Повертаючись до аналізу теоретичних і прикладних напрацювань вітчизняних вчених з проблеми орендної плати для рибницьких господарств, варто зауважити, що після приватизації підприємств галузі суб'єкти рибного господарства у сфері аквакультури опинилися у ситуації, коли гідротехнічні споруди, які є основною частиною єдиного комплексу з виробництва товарної риби та рибопосадкового матеріалу залишилися у державній власності. Водний об'єкт або рибогосподарську технологічну водойму, штучно розділено на складові: земля, вода та гідротехнічні споруди.

Існують переконливі аргументи на користь того, що в останні роки, за інформаційними даними на території України знаходиться понад 49 тис. шт. водних об'єктів, які за всіма параметрами можуть бути віднесені до рибогосподарських водних об'єктів. Їх загальна площа становить близько 386,77 га. У результаті утворилася глибока суперечність, оскільки за даними станом на 1 січня 2015 р. рибогосподарським виробникам в оренду передано лише 18 291 водний об'єкт загальною площею 16,5 тис. гектарів. Відповідно на нинішньому етапі це становить тільки 34 % від загальної кількості водних об'єктів, які придатні для вирощування риби та рибопосадкового матеріалу.

При визначенні шляхів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного рибного господарства нині необхідно враховувати, що до місцевих бюджетів протягом 2014 р. надійшло лише 6,5 млн грн орендної плати за надані в оренду водні об'єкти. Практична реалізація можливостей прибуткової діяльності в галузі ускладнюється тим, що суб'єкт рибного господарства за користування на умовах оренди водним об'єктом має сплатити орендну плату не тільки за землю, але й за гідротехнічні споруди та водний об'єкт. У такій ситуації суб'єкт господарювання у галузі аквакультури має досить значні і, навіть слід сказати, високі виробничі витрати, а також у повній мірі сплачує податки. При цьому прибуток від реалізації товарної риби та рибопосадкового матеріалу теоретично може бути отриманий лише на третій рік. Це пов'язано з біологічними особливостями вирощування продукції аквакультури, оскільки середня тривалість виробничого рибогосподарського процесу складає не менше як 30 місяців. Для зниження податкового навантаження на суб'єктів аквакультури в частині орендної плати за використання земель водного фонду під рибницькими господарствами, а також забезпечення ефективного використання наявних потужностей рибогосподарського водного фонду України, вважаємо за необхідне надати науково-практичні рекомендації з цього питання, відповідні доповнення та зміни саме до Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI. Пропонуємо текст викласти в такій редакції і до статті 288 Податкового кодексу України такі зміни: пункт 288.5 доповнити новим підпунктом такого змісту: «288.5.4 має складати 3 % нормативної грошової оцінки – щодо земельних ділянок, які використовуються для цілей аквакультури» замість підпункту 288.5.3 «може перевищувати граничний розмір орендної плати, встановлений у підпункті 288.5.2, у разі визначення орендаря на конкурентних засадах». Для досягнення поставленої мети, у процесі забезпечення досягнення конкурентоспроможності галузі необхідно: по-перше, встановити фіксований розмір орендної плати для земельних ділянок, що використовуються для виробництва продукції аквакультури, у розмірі 3% нормативної грошової оцінки; по-друге, встановити базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для земель водного фонду, зокрема внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ, у розмірі нормативної грошової оцінки ріллі проведеної раніше, станом на 1 липня 1995 року, та встановити ставку податку у розмірі 0,45. З метою створення умов для забезпечення конкурентоспроможності рибного господарства в Україні запропоновано рекомендації щодо встановлення оптимальної орендної плати за землі водного фонду, наданих для здійснення діяльності в сфері аквакультури, сприятимуть: підвищенню інвестиційної привабливості галузі рибного господарства; суб'єктам рибного господарства у галузі аквакультури оформленню земель водного фонду державної та комунальної власності під рибогосподарськими водними об'єктами на умовах оренди; збільшенню обсягів виробництва риби та рибної продукції; забезпеченню доступних цін для реалізації риби населенню [2; 6]. Досягненню конкурентоспроможності вітчизняного рибного господарства сприяє вивільненню та акумулюванню від оренди земель водного фонду кошти та вкладанню у сучасні і перспективні біотехнології [5].

Саме витрати у співставленні з ціною на різні види риби визначають у майбутньому чи буде товаровиробник нарощувати виробництво риби та рибопосадкового матеріалу для збільшення

пропозиції даної продукції на ринку риби, чи скорочуватиме його. Тому в даному випадку маємо можливість розкрити змістове забезпечення піднятої проблеми у даному дисертаційному дослідженні шляхом узагальнення інформації з основних питань оренди водного об'єкту або рибогосподарської технологічної водойми загальною площею водного дзеркала 10 га. Для розрахунку використаємо дані суб'єкта господарювання, який розташований у зоні Полісся, на Житомирщині. Суб'єкт рибного господарства здійснює вирощування товарної риби в полікультурі, зокрема короп, білий амур, товстолобик та застосовує напівінтенсивну форму ведення господарства.

Результати дослідження ілюструє табл. 1, де наведено вартість рибопосадкового матеріалу, який придбав орендар за доступними цінами.

Таблиця 1

Вартість рибопосадкового матеріалу, 2017 рік

№ з/п	Вид риб	Вага, кг	Ціна, грн	Вартість, грн
1.	Короп	500	40	20 000
2.	Білий амур	200	40	8 000
3.	Товстолобик	1200	16	19 200
	Разом	х	х	47 200

Серед них дворічка коропа, білого амура та товстолобика, що сприятиме отриманню позитивного економічного результату, тобто протягом одного року виробництва.

Для визначення вартості вирощування: корми (зерновідходи) = 20 000 кг. x 0,9 грн. = 18 000 грн.; оплата праці (2 робітники) = 83 000 грн. При цьому, адміністративні та інші витрати (паливно-мастильні матеріали, транспорт, електроенергія, обладнання та інструменти) становлять 120 000 грн. Орендна плата за землю (3 %) = 10 га x 514,52 = 5 145,2 грн. на рік. Орендна плата за воду становить 10 га x 30 грн., тобто 300 грн. за рік. Плата за користування гідротехнічними спорудами: 390 грн./га x 10 га = 3 900 грн. Єдиний податок четвертої групи = 231,53 грн/га x 10 = 2 315,3 грн. Всього витрати становлять 279 860,5 грн. Після реалізації продукції орендар отримує дохід (табл. 2):

Таблиця 2

Дохід за видами вирощеної риби, 2017 рік

№ з/п	Вид риб	Вага, кг.	Ціна, грн.	Вартість, грн.
1.	Короп	5600	35	196 000
2.	Білий амур	800	35	28 000
3.	Товстолобик	5700	14	79 800
	Разом	х	х	303 800

Розрахунки висвітлюють, що прибуток суб'єкта рибного господарства у галузі аквакультури за один рік вирощування товарної риби складає 23 940 грн. (303 800 грн. – 279 860 грн.). Для розрахунку були приведені мінімальні показники: мінімальна орендна ставка на землю (3 %), найбільш ощадливі технологічні прийоми вирощування риби, не вказані капітальні витрати на відновлення основних засобів. Тож, є всі підстави стверджувати, що у тому випадку, коли плата за використання земель водного фонду у договорі оренди буде визначена максимальна, тобто 12% нормативної грошової оцінки, річна сума оренди землі зросте до 20 580,8 грн. за 1 га, що призведе до зменшення доходів, та прибуток за рік становитиме 8 503,9 грн, замість 29 494,8 грн.

Запропонований механізм комплексного використання земельної ділянки з розташованими на ній водними об'єктами, рибогосподарськими технологічними водоймами, іншими виробничими будівлями і спорудами із запровадженням збалансованої орендної плати за їх користування, дасть можливість центральному органу виконавчої влади, діяльність якого спрямовується на реалізацію державної політики у сфері рибного господарства, охорони, використання та відтворення водних біоресурсів, регулювання рибальства, безпеки мореплавства суден флоту рибного господарства та органам місцевого самоврядування, забезпечити здійснення державного регулювання діяльності в рибному господарстві, створити

сприятливі умови для конкурентоспроможного розвитку малого та середнього бізнесу саме у сфері аквакультури (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна таблиця впливу розміру орендної плати за землю та єдиного податку четвертої групи на прибуток суб'єкта аквакультури за 1 рік, грн.

Без внесення змін до Податкового кодексу України		Після внесення змін до Податкового кодексу України		
	мінімальне значення	максимальне значення	показники	значення
Разом	279860	295296,1	Разом	274 305,2
Єдиний податок четвертої групи	231,53		Єдиний податок четвертої групи	617,9
Плата за землю	5145,2	20580,8	Плата за землю	1287,3
Плата за водний об'єкт	300		Плата за водний об'єкт	300
Плата за гідроспоруди	3900		Плата за гідроспоруди	3900
Рибопосадковий матеріал	47200		Рибопосадковий матеріал	47200
Корми	18000		Корми	18000
Оплата праці	83000		Оплата праці	83000
Адміністративні витрати	120000		Адміністративні витрати	120000
Дохід, грн:			Дохід, грн:	
Реалізація продукції	303 800		Реалізація продукції	303 800
Прибуток	24 000	8503,9	Прибуток	29494,8
Рентабельність, %	8	3	Рентабельність, %	10

Джерело: розраховано авторами.

Отже, вказане сприятиме зниженню податкового навантаження на рибогосподарських виробників щодо зменшення орендної плати за використання земель водного фонду. Подальші кроки з удосконалення режиму оподаткування мають бути виваженими й економічно обґрунтованими. Прискорення адаптації законодавства до вимог та потреб виробників, дасть змогу суттєво зменшити кількість земель, що використовуються сьогодні без оплати. Тому зменшення фінансового навантаження забезпечить суб'єктам аквакультури різної форми власності можливість активніше розвивати виробництво товарної риби та рибної продукції, створювати додаткові робочі місця, забезпечити стабільну роботу господарюючих суб'єктів, що здійснюють рибогосподарську діяльність. Податкове середовище, у якому функціонує рибне господарство, безпосередньо визначає його конкурентоспроможність. Це означає, що фіскальна політика є складовим фактором впливу, поряд із якістю продукції, послуг, наявністю стратегії маркетингу та збуту, рівнем кваліфікації працюючих, технологічним рівнем рибогосподарського виробництва, доступністю джерел фінансування.

Водночас підвищення ефективності оподаткування створює стимули для розвитку галузі, збільшує доходи суб'єктів господарювання.

З цією метою нами проведено дослідження платників ПДВ у сфері аквакультури серед суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність на рибогосподарських технологічних водоймах, тобто, на рибницьких господарствах, які знаходяться у сфері управління Державного агентства рибного господарства України. На початковому етапі проведено аналіз сплаченого ПДВ суб'єктами аквакультури – контрагентами Державного підприємства «Укрриба». На основі проведеного аналізу встановлено, що серед 180 контрагентів, платниками податку на додану вартість є 49 суб'єктів аквакультури. Проведення досліджень, дозволило констатувати той факт, що контрагентами ДП «Укрриба» є суб'єкти різної форми власності.

Серед них виокремлено: фізичні особи, приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства. Іншими словами, охоплено весь спектр вітчизняного підприємництва, тому ймовірність похибки кореляції даних є невеликою. Серед користувачів рибогосподарських технологічних водойм платниками ПДВ є лише 27% від загальної кількості.

Дослідження засвідчило, що загальна кількість суб'єктів аквакультури, які здійснюють свою діяльність на всіх водних об'єктах (в тому числі і на рибогосподарських технологічних водоймах), за даними адміністративної звітності за формою «Виробництво продукції аквакультури за 20_ р.» № 1А-риба (річна) у 2016 р. становить 2253 суб'єкти господарювання.

Базуючись на результатах дослідження, зроблено висновок, що із загальної кількості суб'єктів аквакультури 27% є платниками ПДВ.

В той час, загальна кількість платників ПДВ, які займаються діяльністю у сфері аквакультури становить близько 608 осіб. Місячний обсяг грошових коштів, що сплачують платники податку на додану вартість, які здійснюють діяльність в аквакультурі на рибогосподарських технологічних водоймах становить 110 000 грн. Слід зазначити, що вказані платники входять до сфери впливу Державного агентства рибного господарства України. На основі розрахунків встановлено, що приблизна загальна величина сплати ПДВ становить щомісяця 1 365 000 грн. Протягом року суб'єктами рибного господарства у галузі аквакультури сплачується коштів на суму 16 380 000 грн. У процесі проведеного дослідження на основі даних Державного агентства рибного господарства України, було проаналізовано найбільших виробників продукції аквакультури і піднято питання стосовно проблематики оподаткування в рибному господарстві та виявлення загального впливу на визначення рівня конкурентоспроможності галузі, що виробляє однорідну продукцію. Так, зокрема, в результаті досліджень на ПАТ «Черкасирибгосп» встановлено, що повернення коштів виплачених суб'єктами аквакультури в рахунок ПДВ є значним стимулюванням виробництва як товарної риби, так і рибопосадкового матеріалу. При цьому ПАТ «Черкасирибгосп» щорічно проводило оплати на спецрахунок ПДВ в середньому на суму 3 млн грн, а ТОВ «Сквираплемрибгосп» сплачувала від 130 тис. грн. до 150 тис. грн.

Важливим питанням є спрямування цих коштів господарством для вирішення нагальних потреб. Зокрема, можна було б замінити автопарк та придбати живорибні машини, відновити гідроспоруди, що є державною власністю, впровадити новітні ресурсощадні технології, модернізувати технологічний процес, сплатити за електроенергію, паливно-мастильні матеріали, рибопосадковий матеріал. Слід зважити ще й на те, що в сучасній податковій системі існують деякі неконкурентні аспекти саме для вітчизняних товаровиробників. Приватні підприємці в аквакультурі, зокрема фізичні особи-підприємці, знаходяться на спрощеній системі оподаткування і не зобов'язані сплачувати 20 % податку на додану вартість. У той же час юридичні особи, що мають статус сільськогосподарських товаровиробників змушені сплачувати ПДВ в повному обсязі. Отже, в результаті собівартість продукції аквакультури у фізичних осіб нижча ніж у юридичних осіб – платників ПДВ. Таким чином, відбувається порушення норм законодавства щодо забезпечення однакових конкурентних умов для усіх учасників ринку.

З огляду на глобалізацію проблем розвитку і багатофункціональність галузі, до скасування фіксованого сільськогосподарського податку вартість податку на додану вартість акумулювалася на спеціальному рахунку, яку підприємство могло потім використати для розвитку виробництва. Після скасування ФСП у суб'єктів аквакультури ліквідували це право. Таким чином, було усунуто дієвий інструмент стимулювання суб'єктів аквакультури, що є не раціональним підходом до розвитку сектору аквакультури. Водночас рибне господарство на сьогоднішній день потребує технічного переоснащення і модернізації. Отже, це, безперечно є єдиний шлях до зменшення витрат та зниження собівартості риби та рибної продукції. Альтернативою для компенсації втрат вітчизняних рибогосподарських товаровиробників може бути створення в Україні Фонду підтримки рибного господарства.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проведені дослідження дають можливість зробити висновки, що подальша імплементація концептуальних засад конкурентоспроможного розвитку рибного господарства, його специфічні риси, роль і місце в структурі національної економіки, спонукали до проведення розрахунку забезпечення ефективного використання наявних потужностей рибогосподарського водного фонду України. Для оптимізації орендної плати доцільно встановити фіксований розмір орендної плати для земельних ділянок, що використовуються для виробництва риби, у розмірі 3 % нормативної грошової оцінки як дієвого інструменту податкового регулювання конкурентоспроможності галузі. Визначено, якщо плата за використання земель водного фонду у договорі оренди буде максимальна, тобто 12 % нормативної грошової оцінки, річна сума оренди землі зросте до 20 580,8 грн. замість 5 145,2 грн. за 1 га. Для земель водного фонду, наданих у користування для цілей аквакультури, де нині кумулятивне значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель з 1995 р. станом на 01.01.2015 р. становить 3,997 запропоновано встановити ставку податку у розмірі 0,45, а не 1,35 для платників єдиного податку четвертої групи.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Березіна Л. М., Ярема Я. Р., Онікієнко Є. В., Себко А. В. Состояние финансово-хозяйственного потенциала деятельности предприятий рыбного хозяйства Украины. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. 2013. Вип. 2 (7). Т. 2. С. 55–60.
2. Алимов С.І. Рибне господарство України: стан і перспективи. К.: Вища освіта, 2003. 335 с.
3. Стасишен М. С. Екологічнобалансований розвиток рибогосподарського комплексу України: Монографія. К.: РВПС України НАН України, 2010. 323 с.
4. Яркіна Н., С. Турега Державна політика розвитку рибного господарства України: передумови та цілі формування. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 29–34.
5. Majsterek, M. & Welfe, A. Price-wage nexus and the role of a tax system. Econ Change Restruct. 2012. DOI:10.1007/s10644-011-9112
6. Вдовенко Н.М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні: Монографія. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 464 с.
7. Яркіна Н. Підвищення конкурентного потенціалу підприємств рибної галузі шляхом формування ефективного механізму управління рибним господарством. Науково-практичні проблеми розвитку економічних систем: зб. наук. праць. Хмельницький: ХНУ, 2013. № 1. С. 108–111.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Офіційний вісник України. 2010. № 92. Т. 1. С. 9.
9. Halwart M., Soto D., Arthur J. Cage aquaculture – Regional reviews and global overview. FAO Fisheries Technical Paper. № 498. Rome, FAO, 2010. 240 p.

Вдовенко Н.М., Коробова Н.Н., Шепелев С.С.

**УСТОЙЧИВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ
ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье определены актуальные вопросы дальнейшей имплементации концептуальных основ конкурентоспособного развития рыбного хозяйства, его специфические характеристики, роль и место в структуре национальной экономики. Указанное способствует проведению расчета обеспечения эффективного использования имеющихся мощностей рыбохозяйственного водного фонда Украины. С целью оптимизации арендной платы предложено установить фиксированный размер арендной платы для земельных участков, используемых для производства рыбы в размере 3 % нормативной денежной оценки как инструмента налогового регулирования конкурентоспособности отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, отрасль, рыбное хозяйство, аренда, нормативная денежная оценка, показатели, налогоплательщики.

Vdovenko N., Korobova N., Shepeliev S.

**SUSTAINABLE USE OF WATER FACILITIES TO PROVIDE THE NEEDS OF INDUSTRIES IN THE
NATIONAL ECONOMY**

The article identifies the actual issues of further implementation of the conceptual foundations of the competitive development of the fisheries sector, its specific features, role and place in the structure of the national economy, and prompted the calculation of ensuring the effective use of available capacities of the fish-farming water fund of Ukraine. In order to optimize the rent, the proposed to establish a fixed rent fee for land used for fish production for 3% of the normative monetary valuation as an effective instrument of tax regulation of the industry's competitiveness.

Key words: competitiveness, industry, fishery, rent, normative monetary valuation, indicators, taxpayers.

Гавриленко Т.В.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом,
Національний університет «Києво-Могиланська академія»*

СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТИВАННЯ ЯК ВИЩА ФОРМА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Стаття присвячена актуальній проблемі для економічної діяльності промислових підприємств – розвитку соціальних інвестицій. Розглянуто сутність економічної категорії «соціальна відповідальність бізнесу» та «соціальні інвестиції». Проаналізовано особливості формування соціальних інвестицій на вітчизняних підприємствах та оцінено перспективи їх розвитку.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціальна відповідальність бізнесу, соціальне інвестування, інвестиції в соціальну сферу, стійкий розвиток, якість життя.

Постановка наукової проблеми. В останні роки тема соціальної відповідальності бізнесу опинилася в центрі уваги суспільства, держави та міжнародних організацій. Зростання ролі відповідальності бізнесу в забезпеченні стійких конкурентних переваг національної економіки пов'язано з соціальною орієнтацією ринкового господарства на постіндустріальному етапі розвитку.

Науково-технічний прогрес і швидке оновлення знань, які лежать в основі інформації про нові, більш сучасні і продуктивні технології, ведуть до інтелектуалізації виробництва і вимагають збільшення витрат суспільства на підготовку висококваліфікованої робочої сили. Бізнес змушений прийняти на себе значну частину цих витрат, оскільки його власний розвиток знаходиться в прямій залежності від якості і інноваційних можливостей людського капіталу.

Формою реалізації соціальної відповідальності для підприємств є соціальні інвестиції, які посіли особливе місце в корпоративній стратегії і стають частиною повсякденної управлінської практики компаній. Бізнес почав усвідомлювати необхідність прийняття певної відповідальності за середовище, в якому він працює.

Поширення соціальної відповідальності у вітчизняному бізнес- середовищі відповідає загальносвітовим тенденціям і визначає раціональні напрямки і оптимальні масштаби соціальних інвестицій. Вихід стратегічних галузей з глибокої депресії, прагнення до використання інноваційних шляхів розвитку, здійснення урядом національних проектів підтверджує актуальність і необхідність дослідження умов становлення, значущості та форм реалізації соціальної відповідальності бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальній відповідальності бізнесу присвячена значна кількість наукових розробок. Серед них праці таких науковців, як В. Шаповал [1], Т.Заяць [2], О. Дяконенко, В. Марченко, В. Осецький [3], С. Мельник [4], Н.Супрун [5], І. Царик [6] та ін.

Окремі аспекти дослідження інвестицій в розвиток соціальної сфери розглядалися у працях таких вітчизняних науковців, як Д. Баюра [7], А. Бондаренко, Л. Омелянович [8], Г. Герасименко [9], О. Грішнова [10], М. Карлін, В. Лавров [11], О. Макарова, Л. Семів, В. Стешенко, Л. Шевчук та інші. Проте наразі не існує загальновизнаних підходів до трактування поняття «соціальні інвестиції» та залишаються недостатньо розробленими теоретико-методичні засади досліджень проблем соціального інвестування.

Метою статті є дослідження теоретичних і методичних основ соціального інвестування як вищої форми соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Соціальне інвестування як форма реалізації соціально-відповідального бізнесу є внутрішнім початком явища, що приводить предмет вивчення – соціально відповідальний бізнес – до подальшого розвитку. Соціальне інвестування необхідно розглядати з позиції «способу перебування» бізнесу в соціумі – сукупності історично сформованих форм спільної діяльності людей.

У дослідженні соціального інвестування необхідно виходити з загальнотеоретичного розуміння інвестицій, їх джерел і суб'єктів і відносити лише ті долучення, які в майбутньому періоді дозволять інвестору отримати прибуток або досягти іншого позитивного соціального ефекту.

Поняття «інвестиції» є надто широким для єдиного та вичерпного визначення. В різних розділах економічної науки та різних сферах практичної діяльності його зміст має свої особливості. Найбільш узагальненим є визначення, в якому інвестиції розуміють як поточні вкладення фінансових, інтелектуальних і матеріально-технічних засобів з метою одержання прибутку або іншого бажаного соціально-економічного ефекту в майбутньому [8].

Соціальні інвестиції слід відрізнити від економічних, які спрямовуються безпосередньо на розширення виробництва, оновлення його матеріально-речових засобів, підвищення технічного рівня, зростання продуктивності праці. Очевидно, що вигоди від соціальних інвестицій не обмежуються фінансовими потоками, а мають зовнішні ефекти: соціальні, психологічні, культурні, етичні та інші, які досить складно кількісно оцінити.

В процесі соціального інвестування мають бути зацікавлені не тільки корпоративні учасники соціального інвестування, а й держава, тому як наслідки соціального інвестування розкриваються в зміцненні соціальної орієнтації як на рівні всієї національної економічної системи, так і на рівні окремих рівнів соціально-економічного розвитку [12].

Метою соціального інвестування є як отримання доходу – джерела зростання вартості бізнесу, так і досягнення корисного ефекту, який не обов'язково повинен бути пов'язаний з отриманням миттєвого доходу, але безсумнівно спрямованим на людський розвиток. Доход від соціальних інвестицій завжди відкладений у часі, а ефект від їх здійснення визначається якістю життя. Інвестування в людський розвиток зближується з бізнес-стратегіями і переслідує, в кінцевому рахунку, одну мету – підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Характерною особливістю соціального інвестування є залучення і виділення ресурсів для вирішення проблем, націлених на людський розвиток, що здійснюються в ті сфери суспільного відтворення, які пов'язані з розвитком нематеріального потенціалу, що забезпечує можливість створювати та реалізовувати нову додану вартість.

Це можуть бути програми, пов'язані з вирішенням актуальних проблем самого підприємства (розвиток і навчання персоналу з точки зору його креативності; гранти найбільш освіченим працівникам, генераторів ідей, які мають унікальними знаннями і навичками), або створення інноваційних моделей і механізмів інвестування соціальної сфери.

Визначення соціальних інвестицій як «вкладень в об'єкти соціальної сфери з метою отримання доходу і підвищення рівня і якості життя людей за допомогою задоволення їх матеріальних, духовних або соціальних потреб» [13] не враховує того, що бізнес бере участь у створенні практично всіх економічних благ, що визначають умови існування сучасної людини - задоволенні потреб в житлі, одязі, харчуванні, інтелектуальному дозвіллі. До соціальної сфери відносяться оптова та роздрібна торгівля, ремонт автомобілів, побутових приладів; готельний і ресторанний бізнес; транспортне, складське господарство, зв'язок; охорона здоров'я; діяльність з надання комунальних та персональних послуг; діяльність з поширення інформації; культура, мистецтво, спорт. Кожен з перерахованих видів діяльності не повинен завдавати шкоди суспільству (одне з правил соціально відповідального інвестування – не інвестувати в ідеї і продукти, які можуть завдавати шкоди) і обов'язково бути пов'язаний з задоволенням потреб його членів. Поєднуючи матеріальні, фінансові, трудові та інформаційні ресурси, бізнес виробляє товари і послуги, що призначені для громадських потреб.

Соціально відповідальним інвестором виступає конкретна особа або інституційний інвестор, який отримує не тільки хороший дохід (прибутковість від соціально відповідального інвестування зазвичай порівнювана з прибутковістю традиційних фондів), але і можливість зробити внесок у збереження планети чистою, здоровою і безпечною сьогодні і в майбутньому.

Безсумнівно, вкладення коштів в охорону здоров'я, освіту, культуру, побутове та комунальне обслуговування часто мало привабливо для приватних інвесторів. По-перше, через низький рівень очікуваного прибутку, а по-друге, через присутність високого рівня ризиків, обумовлених дією зовнішніх чинників, характерних для сучасної вітчизняної економіки. Через це функціонально необхідна участь держави як суб'єкта, акумулює інтереси всього суспільства, і макрорегулятора інвестиційного процесу [3].

В сутнісному змісті для соціального інвестування чимале значення має розгляд його функцій в суспільному відтворенні, до основних з яких можна віднести наступні [6]:

1. Економічна функція, яка передбачає вдосконалення, розвиток власності та збереження прав соціуму на ресурси;
2. Соціальна функція, як передбачає ліквідацію умов неефективного використання ресурсів національної економіки (в першу чергу, інтелектуального людського капіталу);
3. Інноваційна функція, що направлена на модернізацію і креативність у створенні бізнес-структур;
4. Демографічна функція представлена забезпеченням високотехнологічних і конкурентоспроможних галузей економіки висококваліфікованими трудовими ресурсами;
5. Моральна (етична) функція включає в себе забезпечення політичних і духовних взаємозв'язків різних соціальних суб'єктів.

Всі функції, в кінцевому підсумку, «працюють» на людський розвиток, сприяючи процвітанню національної економіки як запоруки цього розвитку.

Відмінними характеристиками соціального інвестування від традиційної благодійності та спонсорства є наступні:

1. Формування ринку соціальних інвестицій, який передбачає стійке фінансування людського розвитку в довгостроковому періоді та представлений: програмами кредитування під гарантії держави, що забезпечують зворотність інвестицій компаній; створенням endowment – вкладенням інвестицій в фонд, який фінансує грантові програми з відсотка на інвестований капітал; приростом ресурсу за рахунок внеску з боку грантоотримувачів.
2. Перетворення соціального інвестування в безперервний процес, який дозволяє підтримувати людський розвиток, тобто не окрему проектну ідею, а «машину» з виробництва проектних ідей.
3. Вибір одержувача грантів – партнера з перевіреною репутацією через партнерство, спільна розробка та реалізація соціальних програм з людського розвитку на всіх рівнях життєдіяльності.

Ефективність соціального інвестування проявляється в зниженні витрат виробництва, підвищенні продуктивності праці, скороченні втрат від тимчасової непрацездатності співробітників, зростанні забезпеченості кваліфікованими фахівцями, скороченні санкцій та штрафних платежів (обумовлених впливом на навколишнє середовище), можливостей реорганізації виробництва, скороченні чисельності некваліфікованих співробітників.

Як вже зазначалося, конкретними формами соціального інвестування є програми, пов'язані з вирішенням актуальних проблем самого підприємства (розвиток і навчання персоналу з точки зору його креативності; надання грантів найбільш освіченим працівникам, генераторам ідей, що володіють комунікативними знаннями і навичками) або створенням інноваційних моделей і механізмів інвестування соціальної структури територій присутності. Основні з напрямів соціального інвестування та їх характеристика представлені в табл. 1 [13,14].

Перелічені напрямки, хоча і не мають достатньо розвинутої практики у дійсності вітчизняних підприємств, проте говорять про необхідність постійної роботи з організації по всіх напрямках відповідальності бізнесу і, в першу чергу, саме структурованого соціального інвестування.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Економічний зміст соціального інвестування визначається соціальною відповідальністю як способом і формою функціонування соціально відповідального бізнесу і полягає в необхідності вирішення бізнес-системою (що включає і державні структури), по-перше, збереження прав власності всіх соціальних структур, по-друге, виконання завдань стабільності доходу нації.

Соціальне інвестування – це вкладення в розвиток людського ресурсу, що має суспільну значимість, дохід від яких буде надходити наростаючим підсумком в довгостроковому періоді у вигляді стійкого зростання національного доходу. Соціальне інвестування повинно перетворитися в безперервний прогрес фінансування, що дозволяє підтримувати людський розвиток ні з точки зору окремої проектною ідеєю, а способу виробництва проектних ідей.

Таблиця 1

Форми соціального інвестування

Форма соціального інвестування	Характеристика
Розвиток персоналу	Напрямок соціальних програм підприємства, які проводяться в рамках стратегії розвитку персоналу з метою залучення і утримання талановитих професіоналів. У розвинених країнах світу роботодавці, частіше за все, беруть на себе витрати на формування інтелектуального кадрового потенціалу організації. До числа таких програм входять: навчання та професійний розвиток, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання співробітникам соціального пакету, створення умов для відпочинку і дозвілля, підтримка внутрішніх комунікацій в організації, участь співробітників у прийнятті управлінських рішень тощо
Охорона здоров'я та безпечні умови праці	Напрямок соціальних програм компанії, які забезпечують створення і підтримку додаткових (по відношенню до законодавчо закріплених) норм охорони здоров'я і умов безпеки на робочих місцях. Це витрати на охорону праці і техніку безпеки, медичне обслуговування співробітників, підтримку материнства і дитинства, забезпечення санітарно-гігієнічних і ергономічних умов праці.
Соціально відповідальна реструктуризація	Напрямок соціальних програм компанії, які покликані забезпечити проведення реструктуризації соціально відповідальним чином, перш за все, в інтересах персоналу компанії. Поширеною практикою є проведення подібних програм в партнерстві з об'єднаннями роботодавців і місцевими, регіональними, а в деяких випадках і державними, органами влади. Це витрати на перенавчання співробітників, які підпадають під скорочення, сприяння їм у працевлаштуванні, а також виплата їм вихідної допомоги.
Природоохоронна діяльність та ресурсозбереження	Напрямок соціальних програм підприємства, що здійснюються за ініціативою компанії з метою скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище, організація екологічно безпечного виробничого процесу і зведення очисних споруд.
Розвиток місцевої громади	Напрямок соціальних програм підприємства, які здійснюються на добровільній основі і покликані внести внесок в розвиток місцевої громади. Компанії виявляються втягнутими в життя місцевої громади шляхом здійснення різних соціальних програм, зокрема надання підтримки дитинства та юнацтва, підтримки збереження та розвитку житлово-комунального господарства та об'єктів культурно-історичного значення, місцевих культурних, освітніх і спортивних організацій і заходів, підтримки соціально значущих досліджень кампаній.
Сумлінна ділова практика	Напрямок соціальних програм компанії, що мають на меті прийняття і поширення добросовісної ділової практики між постачальниками, бізнес-партнерами та клієнтами компанії. Програми спрямовані на навчання постачальників, бізнес-партнерів та інших зацікавлених в діяльності компанії сторін, а також проведення заходів щодо забезпечення інформаційної відкритості організації (корпоративні сайти, брошури, публічні звіти для акціонерів тощо)

Дохід від соціальних інвестицій завжди відкладений у часі, а ефект від їх здійснення визначається якістю життя людей за допомогою задоволення їх матеріальних, духовних чи соціальних потреб.

Ефективність соціального інвестування має стратегічну спрямованість, сприяє усвідомленню місії відповідального бізнесу з виконання функцій в економічному полі соціуму і дозволить, перш за все, всередині національної економіки, досягти: фінансової свободи самореалізації суб'єктів господарювання на всіх рівнях; зростання капіталізації з одночасним процесом інтелектуалізації факторів виробництва, в першу чергу людського капіталу; повної соціальної захищеності та реалізації конституційних прав членів суспільства.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Шаповал В. М. Вітчизняна модель соціальної відповідальності бізнесу: проблеми формування та перспективи розвитку / В. М. Шаповал, В. П. Валіков // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 197-203.
2. Заяць Т. А. Трансформаційні зміни соціально-трудова відносин у контексті формування соціального капіталу / Т. А. Заяць, О. І. Дяконенко // Економіка і регіон. – 2012. – № 1 (32). – С. 111-117.
3. Осецький В. Л. Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності / В. Л. Осецький, В. М. Марченко // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 9-12.
4. Мельник С. В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С. В. Мельник // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 71-73.
5. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н. А. Супрун // Економіка ф прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 71-74.
6. Царик І. М. Особливості ринкового і державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу в умовах циклічності економіки / І. М. Царик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115). – С. 155-159.
7. Баюра, Д. О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – № 24. – С. 212-219.
8. Бондаренко А.В., Омелянович Л.О. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави// Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – № 5(79). – С.201–203.
9. Герасименко, Г. В. Соціальні інвестиції підприємств: проблеми та перспективи розвитку України / Г. В. Герасименко // Вісник Хмельницького нац. університету. – 2010. – Т. 2, № 6. – С. 130-133.
10. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудова відносини: теорія та практика . – 2014. – № 1. – С. 34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2014_1_5
11. Лавров В. Что такое «социальные инвестиции»? / В. Лавров, Н. Кричевський [Електронний ресурс] // Агентство политических новостей. – 2006. – 16 февр. – Режим доступу : <http://www.apn.ru/publications/article1776.htm>.
12. Кужель В.В. Очікуваний результат соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3.- С. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.
13. Туркин С. Социальное измерение в бизнесе: Бизнес, общество, власть. С.226.
14. Бобирь О.І., Дорофєєва О.О. Розбудова української моделі соціальної відповідальності / О.І. Бобирь, О.О. Дорофєєва // Бізнес-навігатор. Науково-практичний журнал. – 2011. – №4 (25). – С.52-58.

Гавриленко Т.В.

**СОЦИАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ВЫСШАЯ ФОРМА
СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА**

Статья посвящена актуальной проблеме для экономической деятельности промышленных предприятий – развитию социальных инвестиций. Рассмотрены сущность экономической категории «социальная ответственность бизнеса» и «социальные инвестиции». Определена роль социального инвестирования в процессе устойчивого общественного развития и его сущностные характеристики, выявлены расхождения в трактовке понятия «социальные инвестиции». Рассмотрены функции социального инвестирования, которые «работают» на развитие общества, способствуя процветанию национальной экономики как залогом этого развития.

Обоснованы основные формы социального инвестирования, которые определяют направления постоянной работы по организации по всем направлениям социальной ответственности бизнеса.

Проанализированы особенности формирования социальных инвестиций на отечественных предприятиях и оценены перспективы их развития.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальная ответственность бизнеса, социальное инвестирование, инвестиции в социальную сферу, устойчивое развитие, качество жизни.

T.Havrylenko

THE SOCIAL INVESTMENT IS A FORM OF SOCIAL SECURITY BUSINESS

The article is devoted to urgent problems for economic activity of enterprises – development of social investments. The utility of the economic category “social security” and the “social investment” are highlighted. The role of social investment in the process of suspension development and the first characteristic has been marked, the distribution in the treatment of social investment has been manifested. Functions of social investment are considered, such as “pracing” for human development, and the development of national economy in order to lock up.

The basic form of social investment has been primed, so that you can directly identify all the robots from the organization according to all directions of business.

The particularities of the form of social investment are analyzed, and the prospects for their development are evaluated.

Key words: social security, social security, social investment, social investment, social development, social welfare.

Кичко І.І.

*д. е. н., професор,
завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівський національний технологічний університет*

Волік М.А.

*здобувач,
Чернігівський національний технологічний університет*

ПЕРСПЕКТИВИ НАРОЩУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних та прикладних аспектів нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту. Ідентифіковано ключові проблеми реалізації інвестиційного потенціалу, розроблена модель інституціоналізації процесу нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту. Розроблено та обґрунтовано модель інституціоналізації процесу стимулювання реалізації інвестиційного потенціалу, що включає сукупність норм, правил і традицій інвестиційної діяльності, а також інститутів її регулювання на національному, регіональному й наднаціональному рівнях. Автором визначена структура та сформульовані основні положення моделі, яка орієнтована на досягнення якісних змін в інституційному забезпеченні процесу інвестування, його мотивації, масштабах. Аргументовано, що для стимулювання процесу реалізації інвестиційного потенціалу має бути створена та ефективно функціонувати інституційна інфраструктура, зокрема економічні, соціальні, інститути, бізнес структури тощо. Визначені пріоритети нарощування інвестиційного потенціалу з врахуванням державного впливу.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, морський транспорт, державне стимулювання реалізації інвестиційного потенціалу, інституціоналізація нарощування інвестиційного потенціалу.

Постановка наукової проблеми. Україна – це країна з величезними природними ресурсами, має потужний ресурсний компонент інвестиційного потенціалу (найбільшу серед держав Азово-Чорноморського басейну довжину морського узбережжя (2759,2 кілометра) і понад 72 тис. кв. кілометрів виключної морської економічної зони), який в достатній мірі не реалізовується [1]. Україна займає стратегічно важливе географічне положення, тому модернізація інфраструктури, зокрема морських портів, залишається одним із пріоритетних завдань держави, адже недостатній рівень розвитку транспортної та логістичної інфраструктури зумовлює високий рівень транспортних витрат. Нерозвинена інфраструктура морських портів, аеропортів, залізничного сполучення стримують розкриття експортного потенціалу країни, призводять до потенційного недоотримання доходів від транспортної галузі. Постає завдання активізації інвестиційного потенціалу морського транспорту для нарощування перевезень та сприяння підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам реалізації інвестиційного потенціалу присвячені праці Бережної [1], В. Бочарова [2], С. Заїки [3], В. Ільчука [6] Ф. Тумусова [5], Т. Г. Шамоти [7], А.М. Якимової [8] та інших вчених.

Метою статті є аналіз основних положень реалізації інвестиційного потенціалу морського транспорту.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Нині в Україні відбувається погіршення практично всіх показників діяльності морського транспорту. Так, у 2012-2013 роках обсяги перевезених вантажів транспортною системою України збільшилась у порівнянні з 2000 роком на 21,2 % та на 20,1 % відповідно. За цей же період зменшення перевезень морським транспортом відбулось відповідно на 57,5 % та 76,7 %. У 2000-2013 роки морський транспорт знаходився на третьому місці за обсягами перевезень пасажирів, але відправлення (перевезення) пасажирів, починаючи з 2014 року, взагалі припинились.

Теорія і реальний історичний досвід вказують на те, що нарощування темпів розвитку морського транспорту можливе за реалізації його інвестиційного потенціалу. У той же час нарощування інвестиційного потенціалу найближчим часом буде стримуватися специфічними проблемами, пов'язаними з:

- невідповідністю між наявними інвестиційними ресурсами та необхідністю активізації інвестиційних процесів;
- неготовністю вітчизняної економіки ефективно абсорбувати, зберігати різноманітні ресурси (головним чином через відсутність механізмів їх капіталізації в реальному секторі). Ситуація ускладнюється тим, що не в достатній мірі розвинуті інститути інвестування в реальний сектор, в тому числі механізми трансформації фінансових ресурсів та їх вкладення у вигляді інвестицій в основний капітал;
- недостатнім рівнем розвитку банківської, страхової, пенсійної накопичувальної системи, інститутів та структур інвестування та недовірою до них широких верств населення які б сприяли мобілізації фінансових ресурсів на довгостроковій основі для подальшого їх інвестування в реальному секторі;
- зниженням обсягу державних капітальних інвестицій в розвиток морського транспорту, відсутністю стратегії розвитку інвестиційного потенціалу;
- низьким рівнем захисту прав власності;
- негативним міжнародним іміджем України у сфері інвестиційної діяльності, високий рівень корупції та ризику для іноземних інвесторів
- інфляцією, що зумовлює відток грошових коштів з виробничої сфери у фінансову і торгово-посередницьку;
- втратою амортизацією функції забезпечення простого відтворення, високими ставками за кредит, що перевищують рівень рентабельності виробництва в реальному секторі;
- наявністю сировинної структури економіки та ощадно-інвестиційної пасивності збіднілого населення;
- існуючими протиріччями між коротко- і довгостроковими цілями інвестиційної політики з одного боку та загальноекономічними, соціальними та інвестиційними цілями розвитку морського транспорту з іншого;
- прагненням до вирівнювання рівнів економічного розвитку господарюючих суб'єктів, галузей, виробництв і регіонів на основі отримання максимального прибутку і високим рівнем інвестиційного ризику.

Нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту має здійснюватися на нормативно-правовій базі підпорядкованій в першу чергу формуванню мотивів і стимулів у інвесторів накопичувати кошти та вкладати їх у вигляді інвестицій з урахуванням основних концептуальних положень державної політики щодо нарощування інвестиційного потенціалу України, а саме: враховування фаз економічного циклу коригування відповідно до соціально-економічного становища в державі; спрямованість не тільки на зростання економіки, а і на зростання добробуту населення.

Для нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту має бути створена інституційна інфраструктура, зокрема такі інститути (рисунок 1):

- економічні (інститути власності, фінансово-кредитні інститути, розподіл праці, податки, виробництво, інновації, інтелектуалізація та інформатизація виробництва, інститут підприємництва);
- соціальні (інститути сім'ї, шлюбу, родини, культури, охорони здоров'я);
- політичні та релігійні (партії, профспілки, інститут соціального партнерства);
- інститут права (встановлює правила взаємодії різних суб'єктів, забезпечує нормативно-правове регулювання, визначає загальні напрямки державної політики);
- бізнес-структури (виробництво товарів та послуг, виплата заробітної плати працюючим, надання благодійної допомоги);
- адміністративні інститути (реєстрація, ліцензування, сертифікація, контроль над економічною активністю через правила і процедури);
- благодійні та громадські інститути, організації споживачів, професійні спілки, засоби масової інформації;
- органи державного управління.

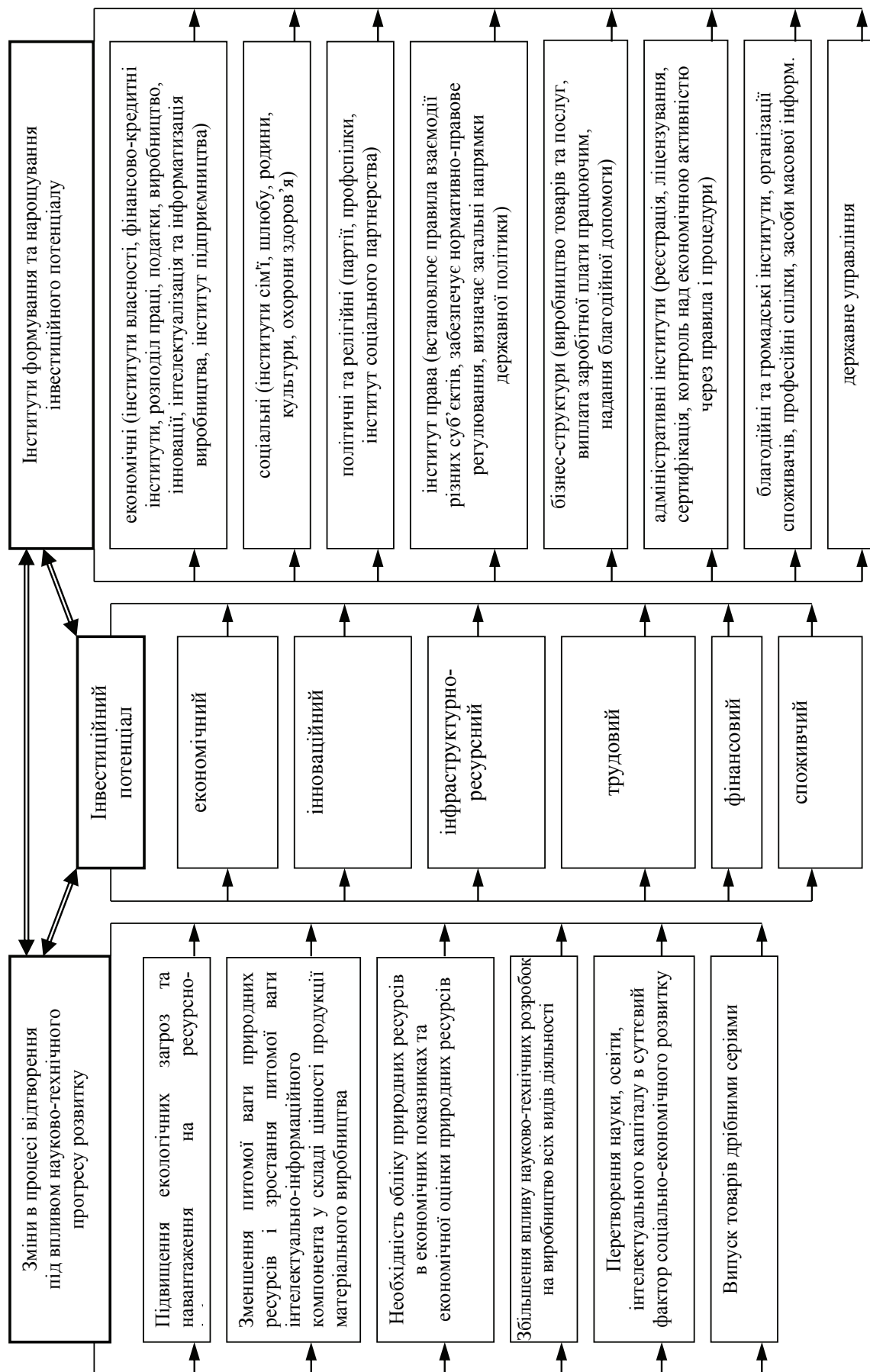


Рис. 1. Модель інституціоналізації нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту

Інтегральною метою державного регулювання реалізації інвестиційного потенціалу морського транспорту є максимальне збільшення обсягів вкладених в його розвиток інвестицій.

Для збільшення внутрішніх інвестиційних джерел економіки України, іноземного інвестування, їх кількісних та якісних параметрів на державному рівні необхідно сприяти:

- підтриманню прийнятних темпів інфляції і зниженню реальної банківської процентної ставки до рівня, що стимулює вкладання інвестицій;
- підвищенню економічної віддачі інвестицій до рівня, що перевищує прибутковість без ризикових інструментів фінансового ринку, в тому числі державних боргових запозичень;
- покращенню фінансового стану морських портів, зниженню їх заборгованості за запозиченнями (рисунок 2).

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- вироблення державної стратегії нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту;
- обґрунтування ключових напрямів нарощування інвестиційного потенціалу.

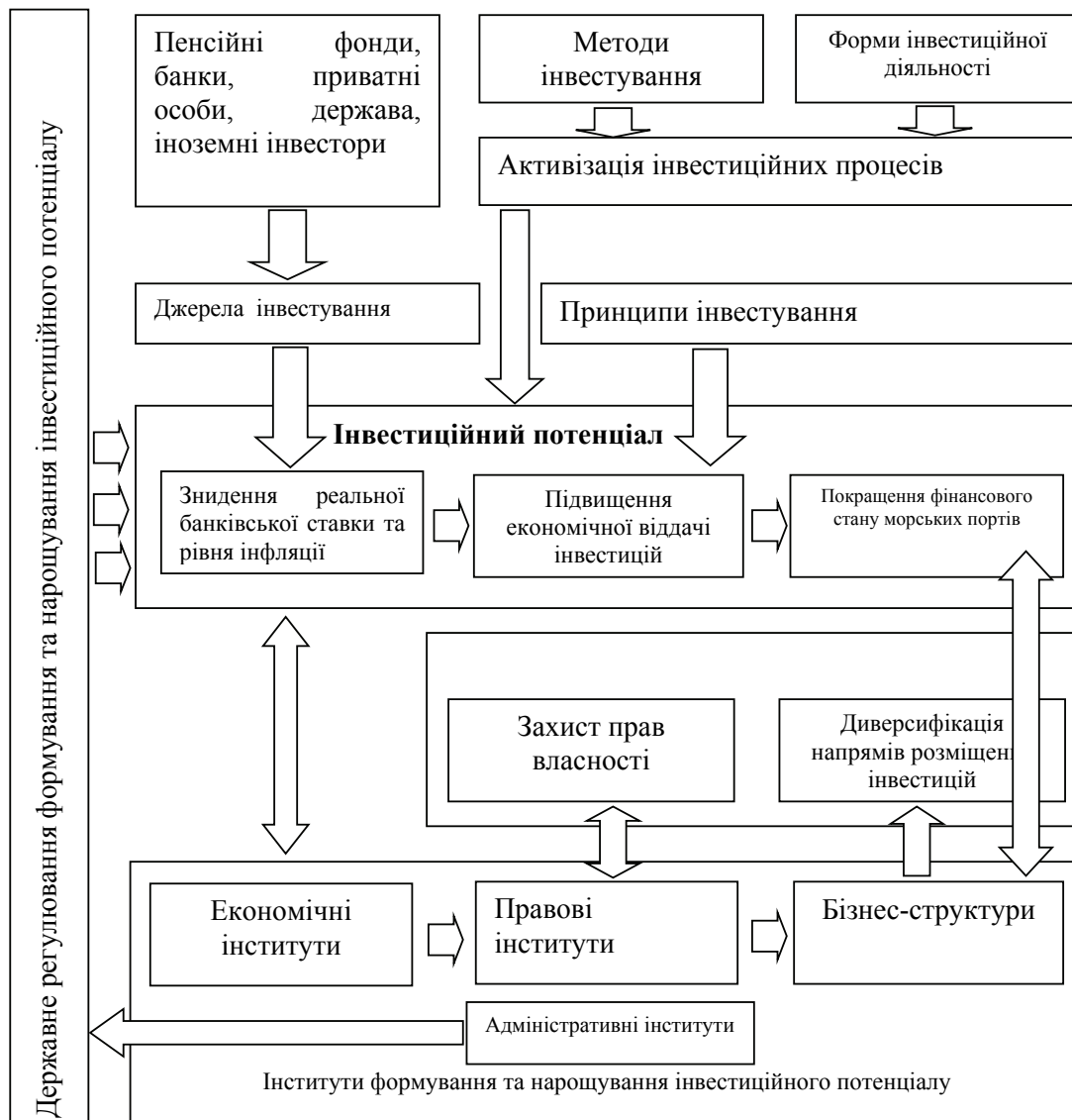


Рис. 2. Вплив держави та інститутів на реалізацію інвестиційного потенціалу морського транспорту

Одним із ключових принципів державного регулювання інвестиційного потенціалу морського транспорту є принцип врахування інтересів всіх суб'єктів економічної діяльності. Також варто додати такі як справедливості, стабільності, ефективності, оптимального поєднання адміністративно-правових і економічних важелів, системності, поступовості та етапності при

розв'язанні економічних, соціальних, екологічних та інших завдань розвитку морського транспорту тощо.

Ефективність державної політики нарощування інвестиційного потенціалу повинна оцінюватися, відповідно до мети, за наступними критеріями: 1) економічна ефективність; 2) соціальна ефективність; 3) екологічні наслідки реалізації програм і заходів.

Економічна ефективність нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту на національному та регіональному рівні може оцінюватися на основі системи мультиплікаторів, які дозволяють врахувати не тільки прямі, але і непрямі ефекти реалізації інвестиційного потенціалу.

Необхідно визначити можливий вплив у процесі реалізації інвестиційного потенціалу на навколишнє середовище вже на ранній його стадії, оскільки легше і дешевше уникнути шкоди для навколишнього середовища шляхом коригування або відхилення планів розвитку, ніж усунути шкоду, заподіяну в разі здійснення проекту. Загальна схема екологічної оцінки програм і заходів повинна включати в себе наступні етапи:

1) аналіз впливу діяльності морського транспорту під впливом інвестицій на навколишнє середовище (масштаби потреби в земельних ділянках, водних ресурсах, сировині, масштаби вироблених відходів та забруднення, зміна складу флори і фауни тощо);

2) виявлення ареалу впливу на навколишнє середовище;

3) прогноз змін природної системи в результаті розвитку інвестиційного потенціалу морського транспорту;

4) вартісна оцінка екологічних наслідків (розрахунок шкоди, завданої непоправною втратою певних властивостей навколишнього середовища; підрахунок витрат, необхідних для реалізації заходів, здатних запобігти погіршенню стану середовища);

5) прогноз соціальних наслідків, обумовлених змінами природного середовища;

6) аналіз передбачених за програмою природоохоронних заходів.

Оцінка соціального ефекту від нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту показує рівень впливу інвестицій на рівень зайнятості, кримінальну ситуацію і міграційні процеси тощо.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Для нарощування інвестиційного потенціалу морського транспорту необхідно сприяти розвитку інституційної інфраструктури, підняти рівень економічної, соціальної ефективності процесу інвестування, сприяти нівелюванню негативних екологічних наслідків реалізації програм і заходів в цій сфері діяльності.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. №6. С. 253–258.
2. Бочаров В. В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. М. : Финансы и статистика, 1993. 144 с.
3. Заїка С. О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 1. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/19.pdf.
4. Морська доктрина України на період до 2035 року: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2009 р. № 1307. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1108-2018-%D0%BF>.
5. Тумусов Ф. С. Стратегия формирования и реализации инвестиционного потенциала региона. М.: РАГС, 1995. 254 с.
6. Сич Є. М., Ільчук В. П. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспорту: методологія формування та розвитку: монографія. Київ: Логос, 2006. 264 с.
7. Шамота Г. М. Особливості інвестиційного потенціалу України на сучасному етапі розвитку економіки. Ефективна економіка. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4499>.

8. Якимова А. М. Вплив інвестицій на ефективність функціонування підприємств транспорту. Ефективна економіка. 2010. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_9_3.

Кичко И.И., Волик М.А.

ПЕРСПЕКТИВЫ НАРАЩИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Статья посвящена исследованию теоретических и прикладных аспектов наращивания инвестиционного потенциала морского транспорта. Идентифицированы ключевые проблемы реализации инвестиционного потенциала, разработана модель институционализации процесса наращивания инвестиционного потенциала морского транспорта. Разработаны и обоснованы модель институционализации процесса стимулирования реализации инвестиционного потенциала, включая совокупность норм, правил и традиций инвестиционной деятельности, а также институтов ее регулирования. Автором определена структура и сформулированы основные положения модели, ориентированной на достижение качественных изменений в институциональной обеспечении процесса инвестирования, его мотивации, масштабах. Аргументировано, что для стимулирования процесса реализации инвестиционного потенциала должна быть создана и эффективно функционировать институциональная инфраструктура, в том числе экономические, социальные, институты, бизнес структуры и тому подобное. Определены приоритеты наращивания инвестиционного потенциала с учетом государственного влияния.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, морской транспорт, государственное стимулирование реализации инвестиционного потенциала, институционализация наращивания инвестиционного потенциала.

Kychko I.I., Volik M.A.

PROSPECTS FOR INCREASING THE INVESTMENT POTENTIAL OF MARINE TRANSPORT

The article is devoted to the study of theoretical and applied aspects of increasing the investment potential of marine transport. The key problems of realizing investment potential are identified; the model for institutionalizing the process of increasing the investment potential of marine transport is developed. Is developed and grounded the model for institutionalizing the process of stimulating the realization of marine transport investment potential that includes both: the set of norms, rules and traditions of investment activity; and the institutions of its regulation, The author defined the structure and main provisions of the model, focused on achieving qualitative transformations in the institutional support of the investment process, its motivation, and scale. Is argued the necessity of development and effective functioning of institutional infrastructure (including economic, social, institutions, business structures, etc.) to stimulate the process of realizing of marine transport investment potential. Are determined the priorities for increasing the investment potential taking into account the state influence.

Keywords: investment potential, marine transport, state stimulation of realization of investment potential, institutionalization of increasing investment potential.

Лосовська Н.В.

здобувач,

Чернігівський національний технологічний університет

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

В статті досліджено практику міжнародних компаній у впровадженні соціальної відповідальності бізнесу у свою діяльність. Підкреслено, що компанії, які беруть активну участь у вирішенні соціально значимих проблем, можуть внести вагомий вклад у формування суспільного договору, вибудувати свою стратегію розвитку, передбачаючи можливості та загрози, що несуть із собою нові суспільно-політичні та економічні процеси в державі. Виокремлено переваги та недоліки впровадження соціальної відповідальності бізнесу. Проаналізовано сучасний підхід вітчизняних компаній до впровадження соціальної відповідальності у свою діяльність, що дало змогу виділити переваги та стимули впровадження соціальної відповідальності, фактори, що гальмують цей процес. Визначено місце соціальної відповідальності у стратегії розвитку бізнесу. Проаналізовано світові тенденції, що визначають підвищення значущості соціальної відповідальності. Та запропоновано впроваджувати принципи соціальної відповідальності бізнесу у стратегію розвитку бізнесу вітчизняних компаній.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, стратегія розвитку бізнесу, принципи соціальної відповідальності, концепція соціальної відповідальності бізнесу, соціальний розвиток, суб'єкти господарювання, підприємства.

Постановка наукової проблеми. За сучасних умов розвитку національної економіки соціально відповідальна поведінка суб'єктів господарювання є обов'язковим елементом їх успішного функціонування, а провідні міжнародні та вітчизняні компанії перетворюють концепцію соціальної відповідальності в найефективніший інструмент забезпечення своєї конкурентної переваги. Інтеграція принципів соціальної відповідальності бізнесу у стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання підвищує їх адаптивність до зовнішніх умов господарювання, впливає на зростання якості системи управління ними. Окрім того, забезпечується легітимізація діяльності суб'єктів господарювання в очах громадськості, що в найближчій перспективі сприятиме зміцненню їх ділової репутації та інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу, її економічні, інституціональні та правові аспекти розглянуто в працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як М. Альберта, О. Березіної, Х. Боуена, А. Вільямса, В. Воробей, І. Жиглей, Ф. Котлера, Є.Коваленко, М. Мескона, Т. Саваєвої, Л.Селіверстової, Н. Шинкарук, Н. Широї, Ф. Хедоурі, Р. Фримана та інших.

Відаючи належне розробкам вітчизняних та зарубіжних дослідників з цієї проблематики, на сьогодні недостатньо уваги приділяється питанню доцільності включення соціальної відповідальності в стратегію розвитку бізнесу.

Метою статті є обґрунтування важливості концепції соціальної відповідальності в стратегії розвитку бізнесу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Практика міжнародних компаній доводить, що ефект від впровадження соціально-відповідальної політики проявляється у створенні позитивного іміджу, підвищенні репутації та гудвілу, встановленні міцних зв'язків із цільовими аудиторіями. Хоча формування позитивного іміджу на засадах соціальної відповідальності – це процес неперервний, який потребує значних грошових коштів, переваги, які отримує підприємство в результаті є достатньо вагомими. Так, наприклад, при ефективному вкладанні грошових коштів у соціальний розвиток персоналу, підприємство забезпечує залучення і утримання висококваліфікованих кадрів, підвищує продуктивність праці, збільшує обсяги продажів, максимізує прибуток [1].

Витрачаючи кошти на екологічну безпеку та соціальний розвиток громадськості, підприємство залучається підтримкою органів державної та місцевої влади, а також інших цільових аудиторій (що гарантує довгострокову успішну діяльність).

Активізація впровадження соціальної відповідальності пов'язана із зростанням очікування трансформації цінностей бізнесу з боку суспільства. Все більше людей усвідомлює важливість соціальної та екологічної компоненти повсякденного життя. Змінюються стандарти для бізнесу: зростає пріоритетність впровадження принципів соціальної відповідальності в діяльність компаній. Все більше керівників компаній у своїй діяльності оперують такими поняттями як корпоративне громадянство, соціальний сталий розвиток, відповідальне інвестування, соціальні інновації.

Таким чином, світовий досвід показує істотний вплив інститутів суспільства на розвиток соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, що забезпечує підвищення якості робочої сили, якість використовуваного капіталу і задоволення потреб в узгодженні інтересів всіх учасників господарських процесів в умовах становлення суспільства [2, с.79].

Компанії, які беруть активну участь у вирішенні соціально значимих проблем, можуть внести вагомий вклад у формування суспільного договору, вибудовувати свою стратегію розвитку, передбачаючи можливості та загрози, що несуть із собою нові суспільно-політичні та економічні процеси в державі. Це означає, що важливою складовою концепції соціальної відповідальності в стратегії розвитку бізнесу є система взаємовідносин підприємства і суспільства (рис.1), яку можна представити у трьох взаємопов'язаних між собою рівнях, зокрема суспільно-політичні домовленості в межах соціальної відповідальності суспільства й організацій, організацій та їх керівників, та самого керівника і суспільства.

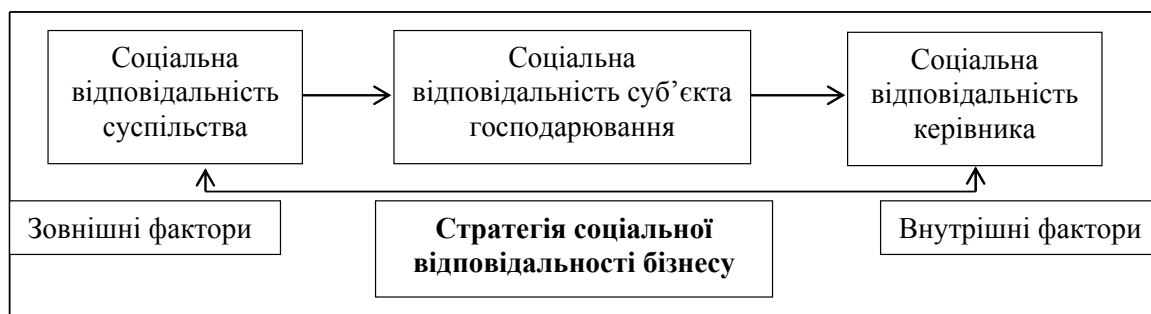


Рис. 1. Місце соціальної відповідальності у стратегії соціальної відповідальності бізнесу

Джерело: авторська розробка

В діяльності вітчизняних компаній можна виділити наступні переваги та стимули у розвитку соціальної відповідальності:

- збільшення прибутку, підвищення темпів зростання фірми;
- поява доступу до соціально-відповідальних інвестицій, при розподілі яких інвестори беруть до уваги показники, що характеризують діяльність компанії в соціальній і етичній сферах, в області захисту довкілля (FTSE4Good, Dow Jones Sustainable Index);
- можливе скорочення операційних витрат, наприклад, за рахунок скорочення відходів виробництва або їх переробки, збільшення ефективності використання електроенергії або продажу перероблених матеріалів;
- покращення репутації, що розвиває і відкриває нові ринки і напрями бізнесу; – зростання продажів, підвищення лояльності клієнтів. Споживачі бажають знати, що продукти вироблені з розумінням відповідальності по відношенню до довкілля;
- підвищення продуктивності праці. З'являється більше можливостей залучати і утримувати співробітників: люди вважають за краще працювати в компаніях, цінності яких збігаються з їх власниками; – скорочення претензій з боку регулюючих органів; – зростання конкурентоспроможності компанії в цілому [3].

Але не всі компанії можуть впроваджувати соціальну відповідальність свого бізнесу. Основними перешкодами, згідно опитування компаній, є:

- брак коштів;
- податковий тиск та недосконалість нормативно-правової бази;
- відсутність стимулів з боку держави (пільгових);
- недостатність власного досвіду, невідпрацьований механізм впровадження соціальної відповідальності;

- неможливість контролю за використанням наданих коштів;
- недостатність інформації щодо позитивних прикладів впровадження корпоративної соціальної відповідальності, організацій, які б змогли надати таку допомогу [4].

На жаль, соціальна відповідальність більшості вітчизняних підприємств носить несистемний, ситуаційний характер. Має місце низький рівень усвідомлення доцільності включення соціальних стандартів у стратегію розвитку бізнесу.

Стратегія з соціальної відповідальності є офіційним документом, в якому визначаються цінності та стандарти, згідно з яким здійснюється операційна діяльність підприємства. Стратегія з соціальної відповідальності бізнесу має базуватися на врахуванні специфіки зовнішнього середовища, напрямку діяльності та масштабу компанії. Вона може містити заходи з підтримки освіти, інвестицій у людський капітал безпосередньо у компанії або підвищення кваліфікації для тих, хто не є працівниками, проте є важливими групами для організації [5].

Стратегія соціальної відповідальності бізнесу – план дій, спрямований на виконання місії соціально-орієнтованого підприємства, досягнення цілей на довгострокову перспективу розвитку підприємства та забезпечення внеску в розвиток суспільства. Стратегія соціальної відповідальності бізнесу є основною складовою, яка має бути інтегрована в стратегію розвитку підприємства.

Обсяг соціальної відповідальності на кожному окремому підприємстві значно відрізняється. Це обумовлено рівнем функціонування підприємств (міжнародний, національний, регіональний), їх можливостями та бажанням. Проте навіть підприємства мікрорівня створюють певний внесок у сталий розвиток національної економіки. Ведення бізнесу на засадах соціальної відповідальності є вимогою сучасності. Основна мета соціальної відповідальності – сприяння сталому розвитку кожної країни та світу загалом.

Вітчизняний бізнес, як відомо, поки що знаходиться на стадії становлення. Його подальший розвиток та зміцнення багато в чому буде залежати від того, наскільки він своєчасно та адекватно почне впроваджувати апробовані міжнародною практикою принципи соціальної відповідальності. Тільки в цьому випадку він може стати каталізатором позитивних змін в соціально значущих сферах суспільства, створювати та підтримувати гідні умови праці для персоналу, що працює на його підприємствах тощо [6].

Багато компаній сьогодні усвідомили, що успішно вести бізнес, функціонуючи в ізольованому просторі, неможливо. Тому інтеграція принципів соціальної відповідальності є необхідною умовою успішності та розвитку бізнесу в Україні.

Світові тенденції, що визначають підвищення значущості соціальної відповідальності:

- зростання населення нашої планети при обмеженості ресурсів;
- забруднення довкілля та глобальне потепління, що загрожують життю людей сьогодні та існуванню бізнесу завтра;
- прийняття більшістю країн більш жорстких законів щодо використання ресурсів та утворення шкідливих викидів;
- глобалізація ринків капіталу.

Відповідальності в стратегію розвитку бізнесу стає характерною рисою провідних національних і міжнародних компаній. Втім, одного бажання керівництва компаній бути на передових позиціях ефективного ведення бізнесу замало. Потрібна постійна і кропітка робота з відстеження наслідків процесу введення принципів соціальної відповідальності як у діяльність самих компаній, так і наслідків для населення країни і суспільства в цілому. Потрібен чіткий зворотний зв'язок, знання і врахування суспільної думки.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Різномірний розвиток соціальної відповідальності в Україні постає одним з ключових напрямів розвитку громадянського суспільства та суттєвим поштовхом для євроінтеграційних процесів. Проте соціальна відповідальність не може розглядатись по відношенню до суспільства в цілому. Для кожної організації, яка веде бізнес, суспільство являє собою систему зацікавлених сторін, що включає в себе індивідуумів, групи і організації, які надають вплив на ухвалені компанією рішення та (або) виявляються під впливом цих рішень. Іншими словами, бізнес має справу з споживачами, власниками, працівниками, постачальниками, конкурентами, державними органами, місцевими громадами, громадськими і волонтерськими організаціями. Саме тому важливим питанням є включення принципів соціальної відповідальності у стратегію розвитку бізнесу.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Чумиков А. И., Бочаров Н. П. Актуальные связи с общественностью: сфера, генезис, технологии, области применения, структуры. – М.: Высшее образование, 2011. – 721 с.
2. Крылов А.Н. Корпоративная социальная ответственность : экономические модели – мораль – успех – устойчивое развитие / А.Н. Крылов. – М. : ИКАР, 2013. – 450 с.
3. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : закон України від 5 жовтня 2000 року № 2017-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
4. Абрамов Р. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации / Р. Абрамов // Журнал исследований социальной политики. – 2005. – № 3. – С. 327–346.
5. Лазаренко О. Посібник з КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазаренко, Р. Колишко. – К. : Енергія, 2008. – 96 с.
6. Селіверстова Л.С. Формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності / Л.С. Селіверстова// Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №7. –С. 309–314.

Лосовская Н.В.

**СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
БИЗНЕСА**

В статье исследовано практику международных компаний во внедрении социальной ответственности бизнеса в свою деятельность. Подчеркнуто, что компании, которые активно участвуют в решении социально значимых проблем, могут внести весомый вклад в формирование общественного договора, выстраивать свою стратегию развития, предусматривая возможности и угрозы, которые несут с собой новые общественно-политические и экономические процессы в государстве. Выделены преимущества и недостатки внедрения социальной ответственности бизнеса. Проанализировано современное подход отечественных компаний к внедрению социальной ответственности в свою деятельность, что позволило выделить преимущества и стимулы внедрения социальной ответственности, факторы, тормозящие этот процесс. Определено место социальной ответственности в стратегии развития бизнеса. Проанализированы мировые тенденции, определяющие повышение значимости социальной ответственности. Предложено внедрять принципы социальной ответственности бизнеса в стратегии развития бизнеса отечественных компаний.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, стратегия развития бизнеса, принципы социальной ответственности, концепция социальной ответственности бизнеса, социальное развитие, предприятия, компании.

Nina V. Losovska

BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPONENT OF A BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY

The article examines the practice of international companies in introducing social responsibility of business into their activities. It is emphasized that companies that are actively involved in solving socially significant problems can make a significant contribution to the formation of a social contract, build their development strategy, anticipating the opportunities and threats that bring with them socio-political and economic processes in the country. The advantages and disadvantages of implementing social responsibility of business are highlighted. The modern approach of domestic companies to the implementation of social responsibility in their activities is analyzed, which allowed to highlight the benefits and incentives of the introduction of social responsibility, factors that hinder this process. The place of social responsibility in the strategy of business development is determined. The global trends that determine the importance of social responsibility are analyzed. But it is proposed to introduce the principles of corporate social responsibility in the strategy of business development of domestic companies.

Keywords: social responsibility of business, strategy of business development, principles of social responsibility, concept of social responsibility of business, social development, business entities, enterprises.

Павлик В.В.
*аспірант,
Сумський державний університет*

ЗЕЛЕНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІНІМІЗАЦІЇ РОЗРИВІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено передумови виникнення розривів енергоефективності у національній економіці. Автором проаналізовано Європейський досвід мінімізації розривів енергоефективності у національній економіці. Так, на основі проведеного аналізу виокремлено систему інструментів мінімізації енергоефективних розривів національної економіки, а саме: зелені інвестиції, сертифікація, зелений тариф, фінансова та не фінансова звітність, екологічний податок, пільгове кредитування енергоефективних проектів, грантове фінансування. Визначено, що найбільш дієвим інструментом є стимулювання залучення зелених інвестицій на енергоефективні проекти. У статті систематизовано бар'єри розвитку зеленого інвестування у вітчизняній практиці. При цьому зазначено, що одним із факторів активізації ринку зеленого інвестування є прозорість руху коштів на кожному етапі життєвого циклу енергоефективного проекту. Результати бібліометричного аналізу, свідчать про зростаючу тенденцію кількості наукових публікацій присвячених дослідженню взаємозв'язку зелених інвестицій, енергетичного балансу країн та розривів енергоефективності, що підтверджує актуальність зазначеної тематики. Так, кількість статей у наукометричній базі даних починаючи з 2002 року кількість публікацій за даною тематикою почала стрімко зростати. У 2018 році кількість публікацій зросла з 64 до 691 наукової публікації. При цьому статті опубліковано у високо рейтингових наукових журналах. З метою визначення взаємозалежності між обсягами зелених інвестицій та рівнем енергоефективності (що є каталізатор зменшення розривів енергоефективності) проведено параметричний кореляційний аналіз Пірсона для країн ЄС та України. Відповідно до отриманих даних визначено статистично значимий вплив обсягу залучених зелених інвестицій на рівень енергоефективності економіки країни. З метою подальших досліджень доцільно провести аналіз на більшій вибірці країн та розширити набір аналізованих параметрів.

Ключові слова: енергетичний баланс, енергоефективні проекти, зелені інвестиції, бібліометричний аналіз.

Постановка наукової проблеми. Переорієнтація світової спільноти на зелене зростання відповідно до принципів сталого розвитку вимагає прийняття відповідних рішень на всіх рівнях та у всіх секторах національної економіки. Окрім цього енергетична залежність та політична нестабільність у країні обумовлює зростання розривів енергоефективності, що є загрозою зниження рівня енергетичної безпеки національної економіки. У зв'язку з цим нагальним є пошук дієвих інструментів мінімізації розривів енергоефективності у національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати бібліометричного аналізу наукових публікацій у наукометричній базі даних Scopus свідчать про різке зростання кількості наукових публікацій присвячених аналізу проблем зниження величини енергоефективних розривів у національній економіці. Так, відповідно до результатів аналізу починаючи з 2002 року кількість наукових публікацій у наукометричній базі даних Scopus (рисунок 1).

У 2018 році кількість публікацій зросла з 64 до 691 наукової публікації. При цьому статті опубліковано у високо рейтингових наукових журналах.

Результати використання інструментарію бібліометричного аналізу VosViewer свідчать про наявність 8 наукових кластерів, що фокусуються на дослідження питань взаємозв'язку зелених інвестицій як інструменту мінімізації розривів енергоефективності. Результати дослідження подано на рис. 2.

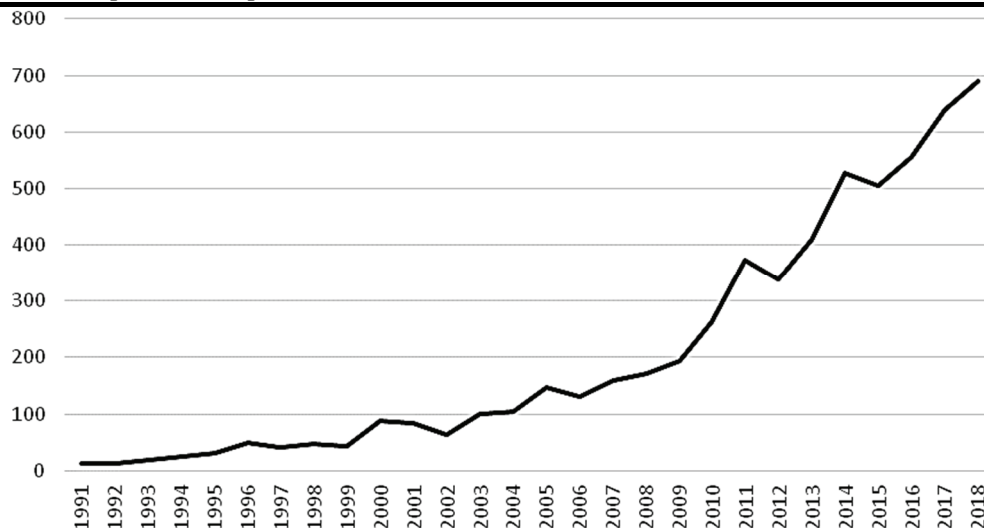


Рис. 1. Публікаційна активність вчених, що досліджують питання мінімізації розривів енергоефективності за наукометричною базою даних Scopus

Джерело: сформовано автором на основі бази даних Scopus.

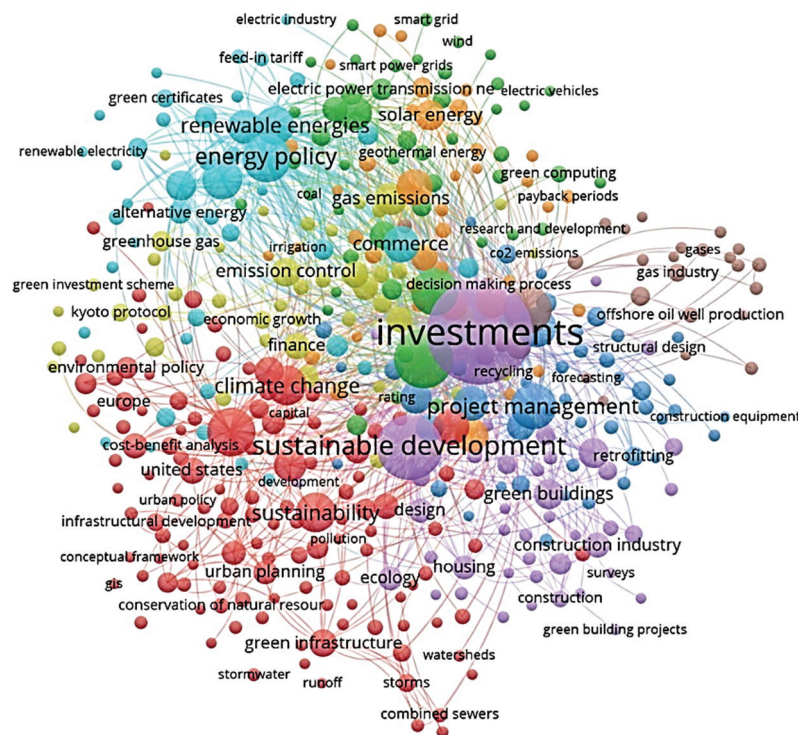


Рис. 2. Результати бібліометричного аналізу наукових публікацій щодо взаємозв'язку зелених інвестицій як інструменту мінімізації розривів енергоефективності за базою даних Scopus

Джерело: сформовано автором на основі бази даних Scopus з використанням VOSviewer.

Визначено, що найбільше досліджують інструменти мінімізації енергоефективних розривів китайські вчені Ванг Дж, Зханг Дж, Ванг М. та ін (рис. 3).

Серед європейських вчених найбільш вагомий доробок у даній сфері має норвезький вчений Ліннеруд К, який у працях [2, 4–6] доводить гіпотезу про статистично значимий зв'язок між обсягом зелених інвестицій та величиною енергоефективних розривів у національній економіці. Вчені Крістіансен М., Свендсен Х. Г., Корпес М., Флетен С. у роботах працях [8, 3] доводять, що інвестиції у альтернативні джерела енергії забезпечують підвищення енергетичної безпеки країни та мінімізації енергоефективних розривів.

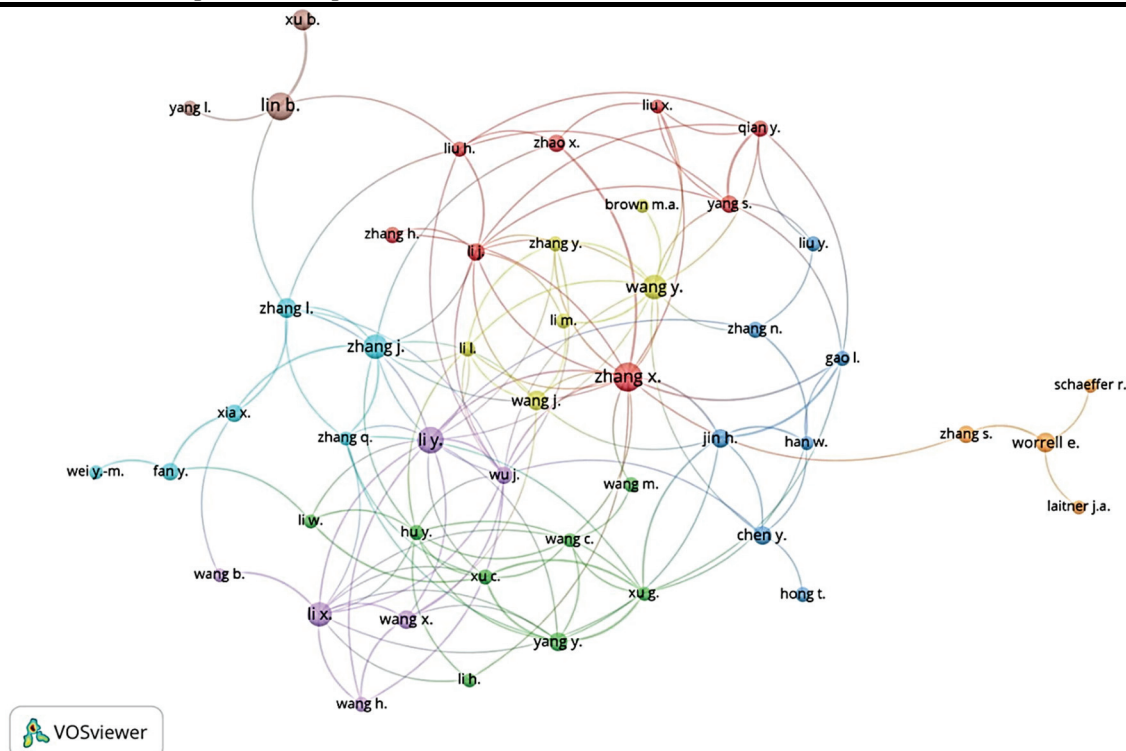


Рис. 3. Візуалізація наукових кластерів вчених, що досліджують питання мінімізації розривів енергоефективності

Джерело: сформовано автором на основі бази даних Scopus з використанням VOSviewer.

До такого ж висновку приходять вчені у роботах [1, 11, 10]. Вчені Хосайн А. та Кхан М. доводять, що інструменти зеленого маркетингу підвищують інвестиційну привабливість зелених проектів [7]. Українські вчені Педченко Н., Стрілець В. та Руденко Н. приходять до висновку, що інформаційні розриви та асиметрія інформації провокує появу енергетичних розривів як на мікро- так і на макрорівнях [7].

Не дивлячись на вагомий науковий доробок щодо дослідження інструментів мінімізації розривів енергоефективності національної економіки єдиного підходу до визначення сили впливу детермінант, що впливають на їх розмір не прийнято світовою науковою спільнотою.

Мета статті полягає у перевірці гіпотези про статистично значимий вплив обсягу зелених інвестицій на енергоефективність економіки країни як основного каталізатору зниження розривів енергоефективності.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Для перевірки висунутої гіпотези використано програмне забезпечення EViews. Вихідні дані згенеровано з Європейської статистичної бази даних Eurostat. Період дослідження 2012–2017 роки. У якості змінних обрано показники: обсяг зелених інвестицій (GFI), енергоефективність країни (EE), ВВП (GDP). У якості результуючого показника обрано індекс сталої конкурентоспроможності країни (GSCI). Результати аналізу описової статистики аналізованих параметрів наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Описова статистика проаналізованих параметрів

Показник	GSCI	GFI	GDP	EE
Mean	52,84	5172,18	36632,26	56,75
Median	49,9	2362,157	32802,65	23,52
Maximum	562	59729,8	103744,8	308,29
Minimum	0,54	39,4	7949,15	0,71
Стандартне відхилення	39,27	8577,218	16579,54	74,7
Probability	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: сформовано автором.

Відповідно до отриманих результатів найменший обсяг зелених інвестицій становить 39,4 млн євро (Кіпр, 2014 рік). Тоді як максимальне значення становить 59 729,8 млн євро (Великобританія, 2015 рік). При цьому найнижче значення енергоефективності становить 0,71 (Мальта, 2016 рік), а максимальне значення – 308,29 (Німеччина, 2013 рік).

З метою визначення залежності між аналізованими показниками використано кореляційний аналіз Пірсона.

Таблиця 2

Описова статистика проаналізованих параметрів

Показник	GSCI	GFI	GDP	EE
GSCI	1			
GFI	0,06** (0,03)	1		
GDP	0,09** (0,0245)	0,92** (0,022)	1	
EE	3,37* (0,0009)	0,43* (0,00)	-0,027** (0,04)	1

Примітка: *, ** значимість на рівні 1% і 5% відповідно.

Джерело: розрахунки автора

Отримані результати кореляційного аналізу Пірсона між GSCI, обсягом зелених інвестицій (GFI), енергоефективністю країни (EE), ВВП (GDP) підтвердили зв'язок між вищезазначеними показниками.

Кореляція між GSCI та CFI існує з вірогідністю 6% та відповідає значущості 5%. Кореляція між обсягом зелених інвестицій (GFI) та ВВП існує з вірогідністю 92% на рівні значущості 5%.

З метою перевірки статистичної значущості кореляції між GFI, CM та GSCI був використаний економетричний метод (таблиця 3).

Таблиця 3

Результати аналізу залежності між проаналізованими параметрами

Показник	Coef.	Std. Err.	t-статистика	Prob.
GFI	.033569	.0009793	3.43	0.002
GDP	.093161	.0053054	1.76	0.092
EE	.142821	.0045455	3.46	0.0007
GSCI – залежна змінна				

Примітка: *, ** значимість на рівні 1% і 5% відповідно.

Джерело: розрахунки автора

Таким чином, емпіричні результати (таблиця 3) підтвердили статистичну значимість між GSCI, інвестицій в «зелені поля» та внеску країни в міжнародну прихильність до розширення клімату. Таким чином, збільшення на один бал GFI призводить до зростання показника GSCI на 0,034 пункти, збільшення ВВП на один пункт призводить до зростання показника GSCI на 0,093 пункти, а зростання енергоефективності призводить до зростання GSCI на 0,143 пункти.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, отримані емпіричні результати підтвердили висунуту гіпотезу про статистичну значущість між обсягом зелених інвестицій (GFI), енергоефективністю економіки країни (EE) та ВВП (GDP). При цьому визначено, що зростання зелених інвестицій призводить до зміни енергоефективності економіки країни з ймовірністю 43% на рівні 1% статистичної значущістю. Враховуючи отримані дані, необхідним є активізація вітчизняного ринку зеленого інвестування. На основі аналізу досвіду країн ЄС встановлено, що одним із першочергових завдань є відновлення політичної та макроекономічної стабільності національної економіки. По-друге, доцільним є прийняття уніфікованої системи інформаційного забезпечення стейкхолдерів зеленого інвестування про рух коштів на кожному з етапів життєвого циклу зеленого проекту, що забезпечить зниження рівня асиметрії інформації та підвищення рівня довіри до країни з боку стейкхолдерів. Слід відмітити, що залучення додаткових зелених інвестицій сформує передумови до зростання кількості впровадження зелених проектів, які забезпечать підвищення рівня енергоефективності економіки країни.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Пімоненко, Т. В., Люльов, О. В., & Чигрин, О. Ю. (2018). Маркетинг зелених інвестицій: механізм колаборації між основними стейкхолдерами. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки, (36), 214-220.
2. Boomsma, T. K., & Linnerud, K. (2015). Market and policy risk under different renewable electricity support schemes. *Energy*, 89, 435-448. doi:10.1016/j.energy.2015.05.114
3. Chronopoulos, M., Hagspiel, V., & Fleten, S. (2017). Stepwise investment and capacity sizing under uncertainty. *OR Spectrum*, 39(2), 447-472. doi:10.1007/s00291-016-0460-0
4. Fleten, S. -, Linnerud, K., Molnár, P., & Tandberg Nygaard, M. (2016). Green electricity investment timing in practice: Real options or net present value? *Energy*, 116, 498-506. doi:10.1016/j.energy.2016.09.114
5. Fleten, S. -, Molnar, P., Nygard, M. T., & Linnerud, K. (2016). Green certificates and investments in small hydro power plants. Paper presented at the International Conference on the European Energy Market, EEM, , 2016-Julydoi:10.1109/EEM.2016.7521308
6. Holden, E., Linnerud, K., & Banister, D. (2017). The imperatives of sustainable development. *Sustainable Development*, 25(3), 213-226. doi:10.1002/sd.1647
7. Hossain, A., & Khan, M. Y. (2018). Green marketing mix effect on consumers buying decisions in Bangladesh. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 299-
8. Kristiansen, M., Svendsen, H. G., Korpås, M., & Fleten, S. -. (2017). Multistage grid investments incorporating uncertainty in offshore wind development. Paper presented at the Energy Procedia, , 137 468-476. doi:10.1016/j.egypro.2017.10.37
9. Pedchenko, N., Strilets, V., & Rudenko, N. (2018). Method of Delphi as an innovative tool for managing asymmetric information in financial relationships of potential investors and small business entities. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 68-80. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-06>
10. Pimonenko, T. (2018). Ukrainian Perspectives for Developing Green Investment Market: EU Experience. *Economics and Region*, 4(71), 35-45.
11. Pimonenko, T. V. (2018). Зелені інвестиції як рушійна сила поширення енергоефективних проєктів: досвід ЄС для України. *Економічний простір*, (139), 229-241.

Павлик В.В.

**ЗЕЛЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ РАЗРЫВОВ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье проанализированы предпосылки возникновения разрывов энергоэффективности в национальной экономике. Автором проанализирован Европейский опыт минимизации разрывов энергоэффективности в национальной экономике. Так, на основе проведенного анализа выделено систему инструментов минимизации энергоэффективных разрывов национальной экономики, а именно: зеленые инвестиции, сертифицикация, зеленый тариф, финансовая и не финансовая отчетность, экологический налог, льготное кредитование энергоэффективных проектов, грантовое финансирование. Определено, что наиболее действенным инструментом является стимулирование привлечения зеленых инвестиций на энергоэффективные проекты. В статье систематизированы барьеры развития зеленого инвестирования в отечественной практике. При этом отмечено, что одним из факторов активизации рынка зеленого инвестирования является транспарентность движения средств на каждом этапе жизненного цикла энергоэффективного проекта. Результаты библиометричного анализа, свидетельствуют о растущей тенденции количества научных публикаций посвященных исследованию взаимосвязи зеленых инвестиций, энергетического баланса стран и разрывов энергоэффективности, что подтверждает актуальность данной тематики. Так, количество статей в наукометрической базе данных начиная с 2002 года количество публикаций по данной тематике начала стремительно расти. В 2018 году количество публикаций возросло с 64 до 691 научной публикации. При этом статьи опубликованы в высоко рейтинговых научных журналах. С целью определения взаимозависимости между объемами зеленых инвестиций и энергоэффективными проектами (что является катализатором уменьшения разрывов энергоэффективности) проведен параметрический корреляционный анализ Спирмена. Согласно полученных данных выявлено статистически значимое влияние роста объемов зеленых инвестиций на количество внедренных энергоэффективных проектов. С целью дальнейших исследований целесообразно провести анализ на большей выборке стран и расширить набор анализируемых параметров.

Ключевые слова: энергетический баланс, энергоэффективные проекты, зеленые инвестиции, библиометрический анализ.

Pavlyk V.V.

***GREEN INVESTMENTS AS THE INSTRUMENT TO MINIMIZE ENERGY EFFICIENCY GAPS IN THE
NATIONAL ECONOMY***

The paper deals with the analysis of the preconditions of energy efficiency gaps in the national economy. The author analyzed the EU in minimizing energy efficiency gaps in the national economy. Thus, on the basis of the analysis, the system of instruments for minimizing energy-efficient gaps of the national economy has been identified as follows: green investments, certification, green tariff, financial and non-financial reporting, environmental tax, credit for energy-efficient projects, grant financing. It has been identified that the most effective instrument is green investment for energy efficient projects. The paper described the barriers to the development of green investment in ukrainian practice. At the same time, it is noted that one of the factors to boost of the green investment market is the transparency of the flow of funds at each stage of the life cycle of an energy efficient project. The results of the bibliometric analysis showed that there was a growing trend in the number of scientific publications devoted to the study of the relationship between green investments, the energy balance of countries and energy efficiency gaps, which confirms the relevance of these topics. Thus, since 2002, the number of paper in the scientific database had started to grow rapidly. In 2018, the number of publications had increased from 64 to 691 scientific publications. This paper was published in high-ranked scientific journals. To determine the relationship between green investment and energy efficiency projects (which is a catalyst for reducing energy efficiency gaps), Spearman's parametric correlation analysis was performed. According to the findings, a statistically significant effect of the green investment growth on the number of implemented energy efficient projects was determined. For the purpose of further research, it is advisable to analyze the larger sample of countries and expand the set of parameters analysed.

Keywords: energy balance, energy efficiency projects, green investments, bibliometric analysis.

Половинчак Л.А.

*к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Херсонський національний технічний університет*

ВПРОВАДЖЕННЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ОДНІЄЇ З КЛЮЧОВИХ ФОРМ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У зв'язку з тим, що в Україні набуває розвитку аудит ефективності, необхідне визначення порядку організації, методики проведення цього виду державного контролю. В статті узагальнено та систематизовано основні терміни, які визначаються Міжнародними стандартами аудиту і деклараціями міжнародних фінансових органів, основні етапи проведення аудиту ефективності, порівняльна характеристика між фінансовим аудитом та аудитом ефективності; також виділені основні проблеми і завдання, котрі потрібно вирішувати на державному рівні.

Ключові слова: аудит, аудит ефективності, фінансовий аудит, державний аудит, етапи аудиту, бюджетний процес.

Постановка наукової проблеми. В умовах економічної кризи ефективно витрачання бюджетних коштів стає необхідною умовою діяльності бюджетних установ, підприємств та організацій. Нестача бюджетних ресурсів змушує до пошуку шляхів найбільш раціонального та ефективного їх витрачання. Запровадження програмно-цільового методу формування та використання бюджету є одним з таких шляхів. У контексті останніх подій та курсу керівництва держави на оптимізацію кількості бюджетних програм питання ефективності їх виконання набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання європейської практики організації державного аудиту ефективності використання бюджетних коштів знайшли відображення в публікаціях Н.Т. Александрова, П.К. Германчука, О.І. Назарчука, Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюка, Л.О. Сухаревої, Т.В. Федченко. Необхідність запровадження аудиту ефективності в Україні підсилюється такими чинниками як: низька ефективність організації діяльності розпорядників бюджетних коштів або керівників установ; низькою ефективністю систем внутрішнього контролю бюджетних установ; слабкою фінансовою дисципліною, що спричиняє нецільове використання бюджетних коштів, спрямованих на виконання бюджетних програм; недоліками в організації виконання бюджетних програм, що не сприяє досягненню запланованих цілей. Цей напрямок відносно новий, тому досліджений досить поверхнево, виникає чимало незгодженостей та проблем. В цілому аудит ефективності розглядається у контексті Державного фінансового контролю дослідниками Л.В. Юхименком, С.І. Юрієм, Л.Г. Ловінською, І.Б. Стефанік. У напрямку вдосконалення аудиту ефективності бюджетних програм працювали також економісти С.О.Левицька, Ю.Ф.Шкворець. У дослідженнях аудиту ефективності українські вчені часто посилаються на Міжнародні стандарти аудиту та на праці зарубіжних дослідників, зокрема А. Аренс, Дж. Лоббек та інші.

Метою статті є розкриття сутності аудиту ефективності, як економічної категорії, а також пошук шляхів удосконалення аудиту ефективності в державному секторі України. Для досягнення вказаної мети необхідно дослідити систему державного фінансового контролю в Україні, розглядаючи її як середовище становлення аудиту ефективності виконання бюджетних програм, визначити систему об'єктів та окреслити предметну галузь аудиту ефективності.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Згідно Лімської декларації керівних принципів контролю (аудиту) (The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts), прийнятої на Конгресі ІНТОСАІ в 1977 р., аудит (контроль) – це «невід'ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів». Згідно Стандартів аудиту (Auditing Standards), прийнятих ІНТОСАІ, державний аудит включає regularity audit – аудит правильності (по суті – аудит в його традиційному розумінні) і performance audit – аудит ефективності.

Аудит правильності включає традиційний фінансовий аудит, а також аудит систем внутрішнього контролю і аудит чесності і правильності адміністративних рішень, які приймаються в організації або програмі, яка перевіряється.

Відповідно до Стандартів аудиту ІНТОСАІ, аудит ефективності займається перевіркою економічності (economy), ефективності (efficiency) і результативності (effectiveness) діяльності програми або організації. Аудит ефективності є перевіркою діяльності органів державної влади і одержувачів державних коштів з метою визначення ефективності використання ними державних коштів, отриманих для виконання покладених на них функцій і поставлених завдань.

Аудит ефективності використання державних коштів включає наступні елементи: а) перевірку економного використання організацією, яка перевіряється, державних коштів, витрачених на досягнення конкретних результатів її діяльності; б) перевірку продуктивності використання організацією трудових, фінансових і інших ресурсів, котрі перевіряються, в процесі виробничої і іншої діяльності, а також використання інформаційних систем і технологій; в) перевірку результативності діяльності організації, яка перевіряється, по виконанню поставлених перед нею завдань, досягненню фактичних результатів в порівнянні з плановими показниками з урахуванням обсягу виділених для цього ресурсів.

Процес організації та проведення аудиту ефективності багато в чому подібний до аналогічного процесу фінансового аудиту. Етапи проведення аудиту ефективності відображаються в табл. 1 [2,10].

Таблиця 1

Основні етапи проведення аудиту ефективності

<i>Етапи проведення аудиту ефективності</i>	<i>Загальна характеристика</i>
Планування аудиту ефективності	формування всебічного розуміння діяльності об'єкту перевірки (організації або програми), її цілей та дій;
	загальний огляд галузі аудиту, щоб ідентифікувати межі ризику, важливі для досягнення цілей аудиту; огляд основних систем, процедур і засобів контролю одиниці, яка перевіряється;
	ідентифікація галузей для дослідження і розвитку стратегічного плану аудиту;
	огляд відібраних ключових галузей і подій;
	підготовка звіту про результати вивчення об'єкту аудиту;
	визначення меж аудиту;
	остаточне визначення цілей аудиту;
	визначення критеріїв аудиту;
Здійснення збору інформації і фактичних даних для аудиту ефективності	підготовка програми проведення аудиту
	деталізоване дослідження та аналіз даних аудиту ефективності;
	збір та дослідження фактичних даних аудиту;
	аналіз матеріалів інших аудиторських перевірок та результатів оцінки роботи;
	підготовка висновків за результатами аудиторської перевірки;
	підготовка рекомендацій;
Складання і надання звіту за результатами аудиту ефективності	обговорення отриманих даних, висновків і рекомендацій з керівництвом об'єкту перевірки
	формулювання висновків за підсумками аудиту ефективності;
	підготовка звіту про результати аудиту ефективності;
	затвердження звіту;
Контроль за виконанням рекомендацій аудиту ефективності	надання звіту в вищий орган управління, по відношенню до об'єкту аудиту.
	розгляд відповідей на рекомендації проведеного аудиту ефективності;
	збір та аналіз фактичних даних про виконання рекомендацій проведеного аудиту;
	аналіз фактичних результатів, виконання наданих рекомендацій за результатами проведеного аудиту ефективності.

Терміни проведення кожного етапу залежать перш за все від предмету, цілей і масштабу конкретної перевірки і кількості фахівців, виділених для її проведення.

Кожен етап проведення аудиту ефективності включає ряд послідовних дій, результати яких оформлюються відповідними документами. Таким чином, характерною вимогою до аудиту ефективності є те, що він не повинен концентруватися цілком на критичних зауваженнях, а бути, перш за все, конструктивним. Мається на увазі, що найбільш важливим аспектом аудиту ефективності є висновки і рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності використання державних коштів об'єктом перевірки, а не критика його діяльності.

Добробут суспільства багато в чому залежить від ефективності використання бюджетних коштів. Відповідно, все більшого значення набуває державний фінансовий контроль, в тому числі його нова форма – аудит ефективності.

Форма контролю – це багатофункціональний інструмент дослідження певного явища, об'єкту, процесу, внутрішній зміст якого характеризується сукупністю застосованих прийомів (методів) контролю [11, с. 9].

Необхідно зазначити, що у визначенні аудиту ефективності найбільша увага приділяється досягненню результату та ефективності використання бюджетних коштів, але не враховується важлива складова - економічність. У такому визначенні не враховується ситуація, коли досягнутий максимальний результат при використанні певного обсягу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Передбачається, що аудитор зафіксує факт того, що результат досягнутий і на цьому зупиниться, проте ним не будуть оцінені варіанти ефективнішого використання бюджетних коштів за умови зміни обсягу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Оскільки, на сьогоднішній день, в державі відчувається значний недолік фінансових ресурсів, які спрямовані на реалізацію бюджетних програм, така форма контролю є вкрай необхідною для України. Крім того, проведення аудиту ефективності необхідне для:

1) підвищення економічного потенціалу суспільства, при якому закономірно відбуваються якісні зміни в соціально-економічній, політичній, інституційній та інших сферах, що прямо або побічно впливатиме на підвищення ролі найвищих органів фінансового контролю в системі фінансового контролю і результативність їх діяльності;

2) формування і реалізація загальноприйнятих міжнародних принципів і правових основ при підготовці проекту державного бюджету, його виконання, контролю за виконанням державного бюджету. Результатом цього буде зростання ступеня розорості і публічності бюджетного процесу, що також гарантує попередження різного роду зловживань і порушень при витраті бюджетних коштів;

3) заміни ринкового механізму в державному секторі. Приватний сектор має автоматичну систему оцінки успішності діяльності компанії: ринковий механізм і отримання прибутку. У державному секторі такий механізм відсутній – наприклад, неприбуткове Міністерство освіти ніколи не збанкрутує. З огляду на це, аудит ефективності в державному секторі може замінити ринкові механізми приватного сектора;

4) прийняття раціональних рішень. Коли ресурсів не вистачає, увага повинна звертатись на найбільш пріоритетні програми. Аудит ефективності може стати основою ухвалення рішень при визначенні напрямків капітальних вкладень.

Сутність аудиту ефективності можна досліджувати шляхом порівняльного аналізу цієї форми контролю з фінансовим аудитом. Аудит ефективності істотно відрізняється від фінансового аудиту. Зумовлено це тим, що метою фінансового аудиту і в Україні, і в більшості інших країн є оцінка достовірності бухгалтерського обліку і фінансової звітності, а метою аудиту ефективності - оцінка рівня економічності, ефективності і результативності державних заходів, програм і діяльності тих структур, котрі підлягають контролю. Слід зазначити, що аудит ефективності в порівнянні з фінансовим аудитом є ширшою і менш регламентованою процедурою. Якщо фінансовий аудит є в основному нормативною і достатньо формалізованою процедурою, то аудит ефективності є гнучкішою системою контролю, принаймні у виборі об'єктів перевірки, методів і способів прийняття рішень. Аудит ефективності може бути достатньо «демократичним» у висновках та інтерпретаціях результатів. Звіти за результатами аудиту ефективності готуються, як правило, не в стандартних форматах, а у вигляді інформаційних доповідей, зміст і структура яких пристосовані для кожного конкретного випадку. В процесі перевірок ефективності застосовуються різноманітні дослідницькі і оцінні методи, які оперують ширшою базою знань, ніж фінансовий аудит.

Аудит ефективності припускає отримання самостійної інформації для глибшого вивчення проблем з використанням цілого арсеналу заходів, зокрема проведення обстежень, інтерв'ю, опитувань, різного роду порівнянь. В той же час, якщо існує більше неформальної інформації, то, відповідно, довіри до неї менше.

Тому, важливою складовою частиною аудиту ефективності має бути аудит достовірності і якості самої інформації. Аудит ефективності складна процедура, яка проводиться при виникненні серйозної потреби в комплексній оцінці тієї або іншої сфери діяльності бюджетної організації, певного виду витрат або конкретної бюджетної програми. Співробітники органів державного фінансового контролю при фінансовому аудиті виходять на об'єкт контролю не за пошуком конкретних проблем, які перешкоджають ефективному використанню бюджетних коштів. При аудиті ефективності співробітники органів державного фінансового контролю шукають проблему і усувають її шляхом внесення конструктивних пропозицій, вироблених спільно з працівниками підконтрольного об'єкту. Слід зазначити, що фінансовий аудит зосереджується на цифрах, а при аудиті ефективності значна частина часу приділяється спілкуванню з людьми. Порівняльна характеристика аудиту ефективності та фінансового аудиту наведена в табл. 2 [1, 6, 9]. Необхідно відзначити, що аудит ефективності і фінансовий аудит мають схожі риси.

Представники цих видів аудиту виконують завдання одного типу, наприклад, оцінюють і пояснюють діяльність тих, кого перевіряють. Таким чином, вони використовують схожі методи збору даних. Якщо аудитори аудиту ефективності зосереджуються на результативності, то фінансові аудитори зосереджуються на правильності і достовірності даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Необхідною умовою подальшого розвитку державного аудиту ефективності є вдосконалення нормативно-правової бази.

У більшості країн світу конституція або законодавство чітко визначають право певних суб'єктів контролю на здійснення аудиту ефективності.

Останніми роками аудит ефективності отримав широкий розвиток та розповсюдження у більшості країн світу і став переважним видом контролю виконання державного бюджету.

В українському законодавстві, а саме у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм», подано таке визначення: «Аудит ефективності – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. Аудит ефективності здійснюється з метою розроблення обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм» [2].

Також законодавством визначено суть аудиту ефективності як «встановлення фактичного стану справ та надання оцінки щодо своєчасності і повноти бюджетних надходжень, продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами, законності, своєчасності і повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів» [3].

Варто зазначити, що основними відмінностями між аудитом ефективності та фінансовим аудитом є те, що:

- в аудиті ефективності аудитори мають ширше поле для дослідження та власних висновків;
- не визначені чітко критерії оцінки, при цьому аудитор формує власну думку «знеособлено»;
- в аудиті ефективності докази є такими, що переконують, а не безапеляційними;
- звіти мають дискусійний характер, а тому процес аудиту є менш формалізованим.

Особлива увага при проведенні аудиту ефективності виконання бюджетних програм повинна приділятися плануванню роботи, оскільки раціонально складений план дає можливість ефективно провести аудиторську перевірку.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика аудиту ефективності та фінансового аудиту

<i>Ознаки співвідношення</i> Ступінь нормативного регулювання:	<i>Фінансовий аудит</i>	<i>Аудит ефективності</i>
- аудиту як виду підприємницької діяльності	На міжнародному рівні міжнародні стандарти аудиту, на національному – міжнародні стандарти аудиту, прийняті в якості національних.	Те ж саме (але в частині супутніх аудиту послуг і лише для зовнішнього управлінського аудиту).
- аудиту як процесу	Принципи і основні вимоги до всіх етапів аудиту закріплені в стандартах.	Базові вимоги до планування, документування, повідомлення результатів; методика проведення аудиту не регламентована.
Галузь перевірки	Бухгалтерський (фінансовий) облік і бухгалтерська (фінансова) звітність.	Будь-яка інформація, корисна і необхідна для прийняття управлінських рішень.
Користувачі результатів аудиту	В основному зовнішні по відношенню до організації, але результати корисні і для внутрішніх користувачів.	Внутрішні користувачі – управлінці різних рівнів.
Мета аудиту	Висловити думку аудитора про достовірність бухгалтерського обліку і бухгалтерської звітності у всіх істотних аспектах (критерій – дотримання українського законодавства).	Підготовка висновків і рекомендації (відповідно до аудиторського завдання) відносно систем обліку, контролю і управління, корисні для прийняття управлінських рішень і вдосконалення даних систем за критерієм економічної доцільності, результативності і продуктивності.
Процедури аудиту	Інспекція, спостереження, запит, підтвердження, перерахунок, аналітичні процедури; орієнтація процедур на контроль повної відповідності документів в обліковому ланцюжку (від первинного документа до бухгалтерської звітності).	Використовуються процедури фінансового аудиту (оскільки вони об'єктивно охоплюють всю сукупність прийомів контролю); акцент – на аналітичні процедури, перелік яких аудитор визначає для конкретного завдання виходячи з його сутності і цілей виконання.
Документування аудиту	Встановлені вимоги до змісту документів; орієнтація – на фіксацію процесу перевірки і істотних результатів, а також висновків аудитора.	Можуть використовуватися вимоги до документації фінансового аудиту; форми і кількість документів залежать від характеру завдання.
Форма представлення результатів	Аудиторський висновок типової форми.	Визначається аудитором самостійно, виходячи зі змісту завдання і очікуваних результатів (наприклад, звіт про ефективність юджетної програми).
Доступність результатів аудиту для третіх осіб	Результати публічні.	Результати конфіденційні.

Тому необхідно приділяти увагу не тільки цільовому використанню державних коштів, які виділені на бюджетну програму, але й реалізацію проектів, на які були виділені ці кошти. Також при плануванні цільових програм в майбутньому необхідно вивчати потреби користувачів кінцевого результату. За відсутністю чітких показників необхідно разом з головним розпорядником коштів визначити найбільш істотні звітні дані про надані послуги, виконані роботи, реалізований продукт або фінансовий результат, котрі можуть характеризувати досягнення мети бюджетної програми.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Аудит ефективності відрізняється від перевірок цільового характеру витрачання державних коштів. Він здійснює комплексний аналіз причин неефективного використання державних коштів на основі рекомендацій щодо вдосконалення бюджетного процесу, чинного законодавства та всієї економічної політики держави.

Бюджетна система повинна бути орієнтована не просто на освоєння державних коштів, а на досягнення конкретного і точного результату, при цьому в цій системі здійснюється зв'язок ресурсного забезпечення бюджетної організації з підсумками її діяльності. Відповідно для реалізації аудиту ефективності потрібна адекватна сучасним вимогам система обліку, яка містить параметри звітності органів влади про ефективне витрачання державних ресурсів, а також об'єктивні умови переходу до аудиту ефективності (правова база, наділення окремими правами і повноваженнями контрольних органів, наявність методичного забезпечення і кваліфікованих фахівців).

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ksp.mos.ru/common/upload/The_Lima_Declaration_of_Guidelines_on_Auditing_Precepts.pdf.
2. Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. № 1017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-п>.
3. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 р. № 576-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.
4. Стандарти внутрішнього аудиту: Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 р. № 1247 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE19957.html.
5. Будник Л.А. Класифікація державного аудиту [Електронний ресурс] / Л.А. Будник, І.Д. Голяш // Економіка та суспільство. – 2016. – № 2. – С. 661–665. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/118.pdf
6. Буряк П.Ю. Концептуальні та методичні основи аудиту ефективності / П.Ю. Буряк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2009_16/BurjakP.pdf.
7. Дорошенко О.О. Методичні аспекти аудиту ефективності виконання бюджетних програм / О.О. Дорошенко // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 227–233.
8. Єльнікова Ю.В. Методичні основи аудиту ефективності як складової державного фінансового контролю / Ю.В.Єльнікова // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. - 2015. - № 8. – С. 163-168.
9. Пожар Т.О. Аудит ефективності як перспективний напрям державного фінансового контролю / Т.О. Пожар // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД : зб. наукових праць XVIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції / Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – Переяслав-Хмельницький, 2013. – С.71–73.
10. Сподарик В.М., Хотнянська Н.Ю. Аудит ефективності – нова форма державного фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс] / В.М. Сподарик, Н.Ю. Хотнянська – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/74.htm.
11. Хаблюк О.А. Суть аудиту ефективності та зарубіжний досвід його становлення / О.А. Хаблюк, Л.А. Будник // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4(43). – С. 151–158.

Половинчак Л.А.

***ВНЕДРЕНИЕ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФОРМ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ***

Обобщены и систематизированы основные термины, которые определяются Международными стандартами аудита и декларациями международных финансовых органов, основные этапы проведения аудита эффективности, сравнительная характеристика между финансовым аудитом и аудитом эффективности. Определено, что аудит эффективности отличается от проверок целевого характера использования государственных средств на основе рекомендаций по совершенствованию бюджетного процесса, действующего законодательства и всей экономической политики государства. Соответственно для реализации аудита эффективности нужна адекватная современным требованиям система учета, которая содержит параметры отчетности органов власти об эффективном расходовании государственных ресурсов, а также объективные условия перехода к аудиту эффективности (правовая база, наделение отдельными правами и полномочиями контролирующих органов, наличие методического обеспечения и квалифицированных специалистов).

Ключевые слова: аудит, аудит эффективности, финансовый аудит, государственный аудит, этапы аудита, бюджетный процесс.

Polovinchak L.

***INTRODUCTION OF PERFORMANCE AUDIT AS ONE OF THE KEY FORMS OF STATE FINANCIAL
CONTROL***

The main terms that are defined by the International Standards on Auditing and the declarations of international financial bodies, the main stages of performance audit, the comparative characteristics between financial audit and performance audit are summarized and systematized. It has been determined that performance audit differs from audits of the targeted use of public funds. He carries out a comprehensive analysis of the reasons for the inefficient use of public funds on the basis of recommendations for improving the budget process, current legislation and the entire economic policy of the state. Accordingly, to implement performance audit, an accounting system that is adequate to modern requirements is required, which contains reporting parameters for government authorities on the efficient use of public resources, as well as objective conditions for transition to performance audit (legal framework, vesting with separate rights and powers of regulatory bodies, methodological support and qualified specialists).

Key words: audit, performance audit, financial audit, state audit, audit steps, budget process.

Посаднєва О.М.

к.е.н, доцент,

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет*

ФАКТИЧНІ ПЕРЕВІРКИ ЯК ОДИН З ІНДИКАТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті розкрито теоретичні, методологічні та практичні аспекти контрольно-перевірочної діяльності фіскальних органів. Перелічені основні причини виникнення командно-адміністративних взаємовідносин між платниками податків та контролюючими органами на теренах сучасної України. Акцентовано увагу на необхідності продовження політики лібералізації взаємовідносин між фіскальними органами та суб'єктами господарювання. Визначено необхідність дослідження різних форм податкового контролю у розрізі видів податкових перевірок. Досліджено механізми і суперечливі моменти здійснення фактичних перевірок. Проаналізовано економічну ефективність фактичних перевірок у динаміці. Надано кількісну характеристику політиці лібералізації податкових взаємовідносин на прикладі фактичних перевірок. Виявлено прогалини у нормативно-правовій базі щодо регламентування проведення фактичних перевірок. Надано пропозиції щодо поліпшення якості здійснення фактичних перевірок.

Ключові слова: лібералізація, податкові взаємовідносини, податковий контроль, форми контролю, фактичні перевірки, хронометраж.

Постановка наукової проблеми. Шлях інтеграції нашої держави до європейського економічного простору полягає не тільки у законодавчому врегулюванні розбіжностей між податковими та митними нормами провадження господарської діяльності фізичних та юридичних осіб, а й у докорінно іншому підході до побудови взаємовідносин між контролюючими органами та господарюючими суб'єктами. Наразі основною метою фінансово-податкової політики є побудова в Україні ліберальної сучасної податкової системи, яка передбачатиме створення унікальних фіскальних умов для розвитку бізнесу та відновлення економіки країни, розв'язання найбільш болючих проблем у сфері оподаткування, оздоровлення інвестиційного клімату, виведення економіки з тіні, стабільність та передбачуваність податкового законодавства.

Історично склалося так, що в процесі створення і законодавчого врегулювання діяльності контролюючих органів на території України (Російська імперія, СРСР, незалежна Україна), уряд поступово зміцнював й розширював діяльність фіскальних служб для посилення контролю за платниками податків, у той час як європейські держави намагалися налагоджувати довірчі відносини з такими платниками.

У європейських країнах вже на початку ХХ ст. сформувалася система правового нагляду за діяльністю державних служб для охорони та забезпечення прав платників податків. До роботи у податкових підрозділах крім штатних працівників залучали представників громадськості, які брали участь у перевірках податкових декларацій [6, с. 56]. Партнерські взаємовідносини між платниками податків і контролюючими структурами у розвинених країнах з ринковою економікою і дотепер підтримуються на засадах суспільного розуміння необхідності сплати податків і відповідного отримання законних благ податкоплатниками. Однак основні засади податкового контролю, як в Україні, так і у європейських країнах, передбачають усебічне і рівноправне охоплення усіх суб'єктів господарювання обов'язками щодо сплати податків, оскільки тільки так виконуються принципи загальності та нейтральності оподаткування.

Основним важелем забезпечення виконання норм податкового законодавства платниками податків є податкові перевірки. Однак вони повинні проводитись виключно за наявності визначених Податковим кодексом України підстав, оскільки основною метою перевіркової роботи контролюючих органів є її концентрація на відборі платників податків, які мають значні ризики щодо ухилення від оподаткування.

Одним з видів перевірок, який викликає найбільше суперечливих питань щодо причин і процедури проведення, є фактична перевірка. Фактичні перевірки є формою контролю за

діяльністю платників податків, які здійснюють реалізацію підакцизних товарів, використовують реєстратори розрахункових операцій (далі – РРО) та мають велику кількість найманих працівників. За відсутності законодавчої норми щодо необхідності попередження платника податків про намір здійснення фактичної перевірки контролюючим органом, платники податків не мають змоги підготуватися до неї та спланувати свої дії. Процедурні особливості проведення фактичних перевірок з одного боку забезпечують якість контролю за діяльністю платників податків, а з іншого боку доставляють деякі незручності у процесі здійснення господарської діяльності податкоплатниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблематики здійснення податкового контролю приділено багато уваги провідних вітчизняних вчених, зокрема: Буряк П.Ю., Витвицька Н.С., Дмитренко Г.В., Дудко В.П., Залуцька Н.С., Завгородній В.П., Іванова І.М. та ін. Ці науковці досліджували економіко-методологічні основи податкового контролю. Проте питання впливу конкретних форм податкового контролю на діяльність суб'єктів господарювання у контексті лібералізації податкових відносин не отримали достатнього розгляду.

Метою статті є розкриття теоретичних основ і фіскальних ефектів здійснення фактичних перевірок.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Відповідно до пп. 75.1.3. п. 75.1. ст. 75 Податкового кодексу України фактичною вважається перевірка, що здійснюється за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника [5].

Така перевірка здійснюється фіскальним органом щодо:

- дотримання норм законодавства з питань регулювання обігу готівки;
- дотримання порядку здійснення суб'єктами господарювання розрахункових операцій;
- дотримання порядку ведення касових операцій;
- наявності ліцензій, патентів, свідоцтв;
- виробництва та обігу підакцизних товарів;
- дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення та оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами).

Фактична перевірка може проводитися на підставі рішення керівника фіскального органу, оформленого наказом, копія якого вручається платнику податків або особам, які фактично проводять розрахункові операції, під розписку до початку проведення такої перевірки, та за наявності певних обставин (рис. 1).

Оскільки фактична перевірка є формою оперативного податкового контролю, то вона здійснюється без попередження платника податків.

Вищенаведені обставини є вагомою та законною причиною для підписання керівником відповідного податкового органу наказу про проведення фактичної перевірки діяльності суб'єкта господарювання.

Фактична перевірка має свої особливості проведення, які притаманні виключно такому виду перевірок (рис. 2).

Перед початком фактичної перевірки з питань дотримання порядку здійснення розрахункових операцій та ведення касових операцій посадовими особами податкових органів може бути проведена контрольна розрахункова операція. Податковим кодексом України (пп. 20.1.9) передбачено право податкових органів проводити контрольні розрахункові операції до початку перевірки платника податків щодо дотримання ним порядку проведення готівкових розрахунків та застосування реєстраторів розрахункових операцій.

Під час контрольної розрахункової операції працівник фіскального органу як споживач придбаває товари у платника податків тим самим перевіряючи правильність проведення таким платником готівкових розрахунків та застосування РРО. Товари, які було отримано посадовими особами податкових органів під час проведення контрольної розрахункової операції, підлягають поверненню платнику податків у непошкодженому вигляді. У разі неможливості повернення такого товару відшкодування витрат здійснюється відповідно до законодавства з питань захисту прав споживачів.

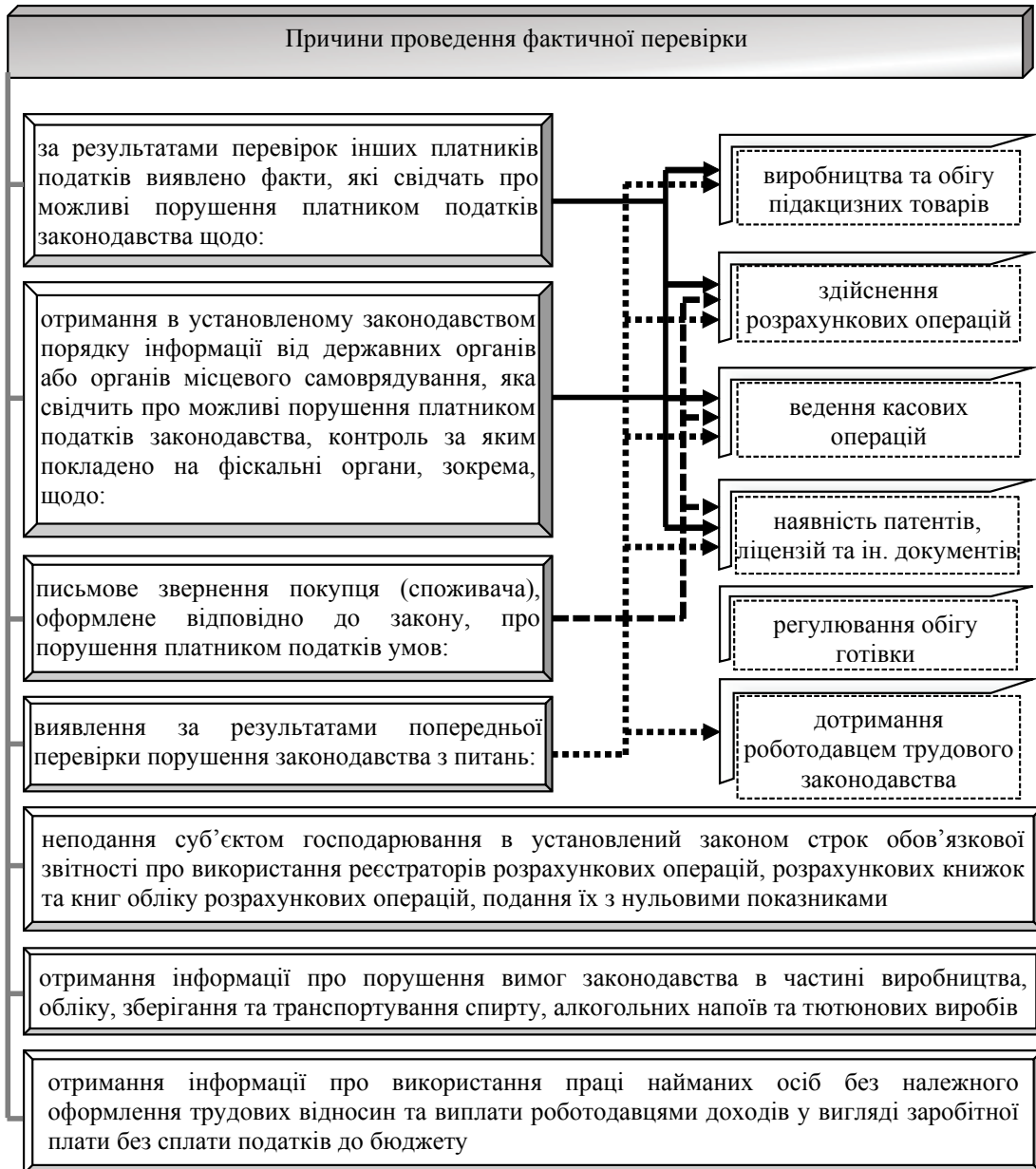


Рис. 1. Обставини для проведення фактичної перевірки

Примітка: складено автором з використанням джерела [5].

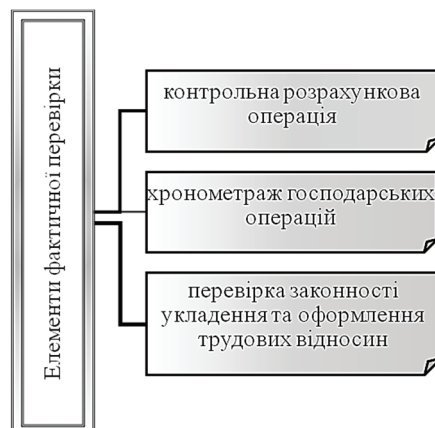


Рис. 2. Особливості здійснення фактичної перевірки

Примітка: складено автором з використанням джерела [5].

Під час проведення перевірки посадовими особами, які здійснюють таку перевірку, може проводитись хронометраж господарських операцій. Хронометраж – це процес спостереження за веденням господарської діяльності.

Така процедура застосовується контролюючими органами з метою встановлення реальних показників діяльності платника податків, що проводиться на відповідному місці її здійснення.

Хронометраж господарських операцій проводиться саме під час фактичної перевірки безпосередньо представниками контролюючого органу. Спостерігати за господарською діяльністю до початку перевірки і використовувати це як докази працівники фіскальної служби не можуть.

За результатами хронометражу складається довідка, що підписується посадовими особами контролюючого органу і посадовими особами господарюючого суб'єкта (його представниками або особами, які фактично проводять операції).

Проблема цієї процедури полягає в тому, що порядок її проведення жодним нормативним актом прямо не закріплено. Недоліком вітчизняного податкового законодавства є відсутність чіткого визначення конкретних господарських операцій, що піддаються хронометражу. Більше того, не визначено форму «хронометражної» довідки, що у сукупності дає можливість представникам контролюючого органу перевищувати свої повноваження задля нарахування додаткових штрафних санкцій.

Взагалі результативність фактичних перевірок з року в рік зростає (рис.3).

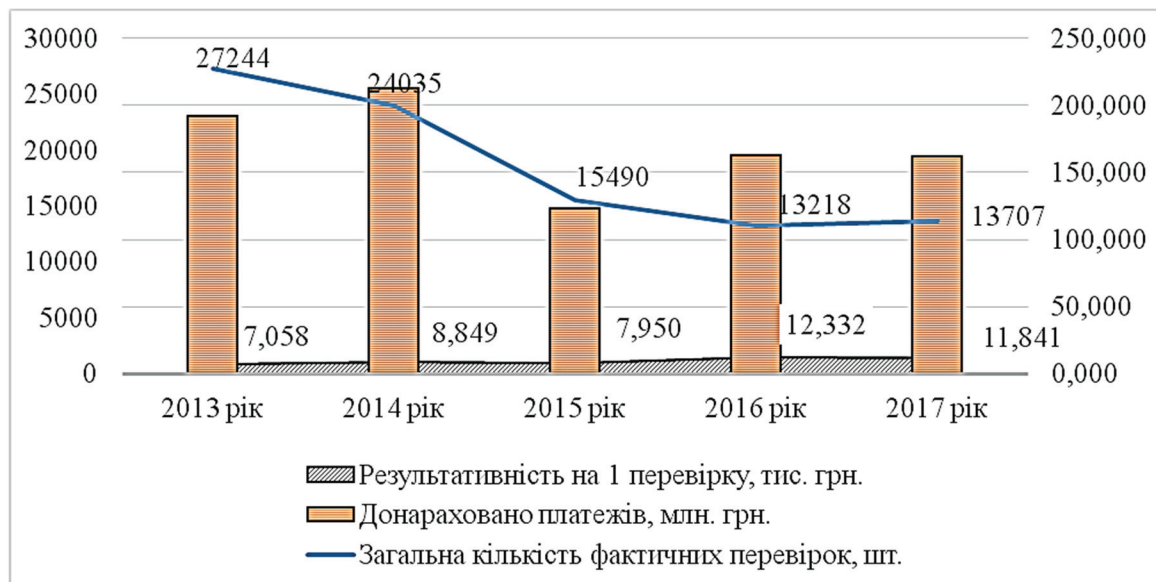


Рис. 3. Кількісно-якісні показники здійснення фактичних перевірок контролюючими органами у 2013 – 2017 роках

Примітка: складено за даними [1; 2; 3; 4; 7].

З рисунку 1 видно, що кількість фактичних перевірок у динаміці поступово зменшується, виключення становить лише 2017 рік. Однак зростання кількості у 2017 році у порівнянні з попереднім роком є незначним і майже вдвічі меншим за загальну кількість фактичних перевірок у 2013 році. Така тенденція дійсно свідчить про зменшення тиску на платників податків, що відповідає проголошеній політиці лібералізації податкових взаємовідносин. Донарахування за результатами фактичних перевірок мають чіткий спад у 2015 році з поступовим зростанням, починаючи з 2016 року. Причиною цього стала політична і економічна криза 2014 року, а також воєнні дії на Сході України, які не дозволяють охопити заходами податкового контролю всю територію нашої держави. А отже, значна частина потенційних платників податків опинилася на непідконтрольних територіях.

Основним показником ефективності податкових перевірок є середня сума донарахувань за результатами однієї перевірки. Цей показник здебільшого має тенденцію до зростання, що також свідчить про збільшення фіскальної ефективності фактичних перевірок при одночасному зменшенні їх кількості, а отже – витратності та контрольно-податкового тиску.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. В процесі адаптації українського законодавства до європейських норм спостерігається реальна, а не декларативна, лібералізація взаємовідносин між платниками податків та контролюючими органами. Зменшується кількість перевірок. Перевага надається плановим перевіркам, які охоплюють більш ризикову діяльність щодо питань ухилення від оподаткування. Кількість позапланових перевірок зменшується, також зменшується і кількість фактичних перевірок, які, в деякій мірі, призводять до гальмування роботи платників податків, особливо, якщо здійснюється інвентаризація у процесі перевірки. Однак, кількість виявлених правопорушень і суми донарахувань за результатами фактичних перевірок свідчать про необхідність здійснення таких контрольних заходів.

Відкритими залишаються питання законодавчого врегулювання деяких процедурних моментів, а саме: алгоритму здійснення хронометражу при проведенні фактичної перевірки та відсутність чіткої форми документального засвідчення здійсненого хронометражу, що залишає можливості для корупційних дій або перевищення посадових повноважень контролюючими органами. Нормативне врегулювання цих моментів призведе до більш чіткого розуміння своїх прав платниками податків і присутності аргументованих доказів, у разі виявлення порушення податкового законодавства, для представників фіскальних органів.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Звіт Державної фіскальної служби України за 2017 рік. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf>.
2. Звіт про виконання плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf>
3. Основні показники контрольно-перевірочної роботи за січень-грудень 2014 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/data/material/000/105/156740/za_12_2014_narostayuchim.xls
4. Основні показники контрольно-перевірочної роботи за січень-грудень 2015 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/data/material/000/105/156740/za_12_2015_narostayuchim.xls
5. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. №2755-VI. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Посаднева О.М. Податковий контроль: навч. посібник /О.М. Посаднева, Я.В. Якуша. – Херсон: ХНТУ, – 2014. – 258 с.
7. Публічний звіт про діяльність Міністерства доходів і зборів України у 2013 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/data/files/10866.pdf>.

Посаднева О.М.

ФАКТИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА КАК ОДИН ИЗ ИНДИКАТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье раскрыты теоретические, методологические и практические аспекты контрольно-проверочной деятельности фискальных органов. Перечислены основные причины возникновения командно-административных взаимоотношений между налогоплательщиками и контролирующими органами на территории современной Украины. Акцентировано внимание на необходимости продолжения политики либерализации взаимоотношений между фискальными органами и субъектами хозяйствования. Определена необходимость исследования различных форм налогового контроля в разрезе видов налоговых проверок. Исследованы механизмы и спорные моменты осуществления фактических проверок. Проанализирована экономическая эффективность фактических проверок в динамике. Дана количественная характеристика политике либерализации налоговых взаимоотношений на примере фактических проверок. Выявлены пробелы в нормативно-правовой базе касательно регламентации проведения фактических проверок. Предоставлены предложения по улучшению качества осуществления фактических проверок.

Ключевые слова: либерализация, налоговые взаимоотношения, налоговый контроль, формы контроля, фактические проверки, хронометраж.

ACTUAL AUDIT AS ONE OF THE TAX CONTROL EFFICIENCY INDICATORS

The article reveals the theoretical, methodological and practical aspects of the control and verification activities of fiscal authorities. The main reasons for the emergence of command-administrative relations between taxpayers and regulatory authorities in the territory of modern Ukraine are listed. Attention is focused on the need to continue the policy of liberalization of relations between fiscal authorities and business entities. The necessity of researching various forms of tax control by types of tax audits is determined. The mechanisms and controversial moments of the implementation of actual audits are investigated. The economic efficiency of actual audits in dynamics is analyzed. A quantitative characteristic is given to the tax liberalization policy based on the example of actual audits. Gaps were identified in the regulatory framework regarding the regulation of actual audits. Proposals have been made to improve the quality of the implementation of actual audits.

Keywords: liberalization, tax relations, tax control, forms of control, actual audit, timekeeping.

Проданова Л.В.

*д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет*

Шерстюкова К.Ю.

*к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнесу,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

МЕХАНІЗМ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ

Представлено спробу з'ясувати зміст механізму інституціалізації економічної влади, зокрема за рахунок визначення сутності понять «механізм», «інституціалізація», «економічна влада». Акцентовано, що механізм інституціалізації економічної влади є передовсім складовою загальною механізмом соціально-економічного розвитку країни та механізмом державного регулювання економіки.

Ключові слова: інституціалізація, економічна влада, механізм, соціально-економічний розвиток

Постановка наукової проблеми. Актуальність наукового дослідження економічної влади загалом та її механізмів зокрема зумовлена тим, що влада виступає важливою складовою соціально-економічних відносин, а також є невід'ємною характеристикою економічних відносин суспільства: «економічну систему неможливо зрозуміти без пояснення того, хто над ким, в якій мірі і з якими цілями здійснює владу» [1, с. 186]. Економічна влада розглядається сучасною економічною наукою як складне, багатогранне і багаторівневе явище, що у реальності може набувати різноманітних форм та проявів. Саме розмаїття форм та проявів економічної влади спричинило виникнення та існування доволі значної кількості концептуальних підходів до визначення її змісту та трактування її сутності як економічної категорії [2; 3; 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З числа вітчизняних науковців, роботи яких присвячені дослідженням проблемам економічної влади, слід назвати: Задорожного Г., що один з перших в пострадянській вітчизняній літературі звернувся до проблематики взаємозв'язків власності та економічної влади [5]; Дементьєва В., якому належить системне дослідження економічної сутності й форм влади в системі економічних відносин та підходів до визначення її ефективності [1; 6]; Шнипка О., що досліджує витоки, суб'єкти, соціальні наслідки економічної влади [4; 7]; Задихайла Д., в роботах якого досліджуються проблеми правової регламентації економічної влади [8]; В. Козюка та О. Длугопольського, що аналізують вплив розподілу економічної влади та повноважень в сучасному суспільстві в контексті можливості забезпечення добробуту суспільства [9]. Високо оцінюючи внесок зазначених вчених у вирішення проблем означеної тематики, необхідно зважати на те, що відсутність одностайності науковців у визначенні змісту та розумінні сутності економічної влади спричиняє відповідні труднощі у вивченні цілого ряду похідних понять та категорій, зокрема механізму інституціалізації економічної влади та ін.

Мета статті полягає у поглибленні розуміння поняття механізму інституціалізації економічної влади.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. З'ясування сутності механізму інституціалізації економічної влади потребує насамперед уточнення значень таких термінів і понять як механізм, інституціалізація та економічна влада.

Загальним в основі майже всіх визначень терміну «механізм», що використовуються в економічній літературі, є його визначення як безлічі взаємопов'язаних елементів, які приводять в дію певний об'єкт. При цьому виділяється декілька підходів, відповідно до яких механізм може розглядатись як [10]:

– сукупність елементів, що впливають на розвиток об'єкта – механізм як інструмент впливу, характеризує процес управління будь-яким об'єктом;

– взаємозв'язок елементів, що забезпечують розвиток об'єкта – механізм як: визначена послідовність взаємопов'язаних економічних явищ та процесів, яка носить об'єктивний характер і може пояснювати деякий природний, еволюційний процес розвитку явища, яке розглядається; інструмент взаємодії суб'єктів, що визначає принципи і послідовність виконання визначених дій між різними економічними суб'єктами на основі врахування їх інтересів.

Структура механізму включає певні елементи: цільову функцію, об'єкти і суб'єкти впливу, інструменти, методи і важелі реалізації тощо [10; 11; 12]. Механізм у загальному розумінні – це система елементів, що призначена для перетворення руху одного чи декількох елементів у потрібний рух інших елементів. Відповідно під економічним механізмом розуміють використання певних елементів економічної системи для зміни і підсилення руху інших елементів цієї ж системи. Економічний механізм у найзагальнішому розумінні – це сукупність способів управління і взаємодії економічних суб'єктів, цільовою функцією якого є раціональне господарювання і формування стійких закономірностей у розвитку економіки [10, с. 42]. Відповідно до сучасного економічного словника: економічний механізм є сукупністю організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, з допомогою яких реалізуються економічні закони, що діють у конкретних умовах (у національній економічній системі); механізм економічних процесів – сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси, їх регулювання [13].

Слід звернути увагу на точку зору тих науковців, які вважають, що в процесі аналізу економічних процесів, які протікають у суспільстві, необхідно враховувати взаємозв'язок та взаємозалежність економічних та соціальних механізмів і застосовувати термін «соціально-економічний механізм». Соціальний механізм в даному випадку розглядається як сукупність елементів, явищ, факторів і залежностей, які приводять у дію соціальну систему та обумовлюють безперервність соціально-економічних процесів у суспільстві. Соціально-економічний механізм пропонується розглядати як сукупність елементів, які визначеним чином пов'язані між собою, знаходяться у постійній взаємодії і взаємозв'язку, забезпечують цілісність і стабільність соціально-економічної системи суспільства, підтримують її безперервне функціонування з урахуванням конкретних обставин, в якому зберігається баланс між економічними та соціальними компонентами [14, с. 96, 98].

На думку переважної більшості сучасних науковців, інституціалізація (або інституціоналізація) у широкому розумінні являє собою: 1) процес формування і створення соціальних, економічних і політичних інститутів як стійких форм організації діяльності господарюючих суб'єктів в економічній системі; 2) правове та організаційне закріплення тих або інших соціальних відносин господарюючих суб'єктів [15].

Інституціалізація є соціальним явищем і як соціальний феномен вона означає процес становлення чи визрівання певного явища до рівня суспільного інституту, процес набуття певним явищем інституційного статусу, тобто становлення його як повноцінного суспільного інституту. Слід зазначити, що у суспільстві наразі вже існує значна кількість суспільних інститутів, а тому інституціалізація може проявлятися і у становленні нових інститутів, а також і у трансформації вже існуючих інститутів. Інституціалізація також проявляється як процес визначення і закріплення соціальних норм, правил, статусів і ролей, їх систематизація, яка здатна діяти в напрямі задоволення певної суспільної потреби [16, с. 103].

Інституціалізацію можна також розглядати як особливий соціально-економічний механізм, який формує організацію суб'єктів, перетворюючи їх взаємодію на інституційну систему, елементи якої стають загальноприйнятною практикою тому що підтверджуються у реальній поведінці людей. Оскільки спонукальним мотивом діяльності людей виступають їх інтереси, остільки необхідно говорити про інституціалізацію інтересів, результатом якої є формування системи інститутів в інтересах визначених суб'єктів суспільства. Процес інституціалізації інтересів суб'єктів господарювання можна представити як соціально-економічний механізм, який не лише забезпечує цілісність соціально-економічної системи суспільства на основі відтворення стійкої системи соціально-економічних відносин суб'єктів різних типів і рівнів, а й сприяє узгодженню та реалізації на цій основі інтересів суб'єктів господарювання. Соціально-економічні взаємодії, які формують цю систему, регулюються, з однієї сторони, базовими інститутами суспільства, а з іншої – соціально-економічною структурою та динамікою інтересів суб'єктів господарювання [14].

На думку провідних науковців, в сучасному суспільстві відносини між економічними суб'єктами, як і будь-які соціальні відносини, включають в себе владну складову [1, с. 183]. Наразі економічна реальність постає як безліч явних та прихованих форм прояву системи владних відносин, які виникають у результаті взаємодії нерівних сил між суб'єктами, які домінують або доміновані. У зв'язку з цим в економіці складається система влади, яка характеризується розподілом владних повноважень та ієрархічною впорядкованістю; а також зумовленими суперечністю устрою суспільства своєрідними процесами боротьби за владу між різними суб'єктами та їх групами, які прагнуть змінити своє становище на краще [17, с. 8]. Мова йде про владу власника, владу менеджменту, владу профспілок, ринкову владу, владу держави, владу грошей та інше [1, с. 183].

Вітчизняні вчені вважають, що сутність влади загалом та економічної влади зокрема визначається характером зв'язку трьох важливих складових: економічна влада – власність – управління. Вольове начало економічних відносин, яке інтегрує усі три сфери економічних привілеїв (ресурси, власність, управління), є провідною рисою економічної влади. Неможливо вивчати економічну владу у відриві від зазначених привілеїв та носіїв владних економічних відносин (держави, суспільства, особистості тощо). Слід також підкреслити, що економічна влада, власність, ресурси, управління забезпечують базовий механізм руху економічних процесів і обумовлюють їх зміст [18, с. 143].

Враховуючи зазначене вище, різновиди прояву економічної влади можна представити таким переліком: влада власників економічних засобів (виробництва), з допомогою яких здійснюється виробнича діяльність чи збут продуктів цієї діяльності; влада тих, хто користується визначеними привілеями, впливає на поведінку не залучених до виробництва людей; влада виробників (продавців), що впливають на поведінку споживачів (покупців); влада роботодавців над найманими працівниками; влада, яка ґрунтується на володінні певним капіталом, та витікає з привілеїв участі у суспільних прибутках; влада, заснована на структурах «тіньової» економіки; влада, що ґрунтується на: титульній або функціональній власності конкретної особи на ведення будь-якої господарської діяльності, майнових відносинах і праві на суспільні привілеї та майнові відносини, об'єктом яких виступають ресурси сумісного використання; влада тих структур, чий владні повноваження дозволяють здійснювати планування та регулювання економіки країни, роздержавлення і приватизацію державної власності [18, с. 45].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проведене дослідження дозволяє сформулювати деякі висновки. Механізм інституціалізації економічної влади є передовсім складовою загального механізму соціально-економічного розвитку країни та механізму державного регулювання економіки. Він визначається тими ж інститутами, які сформовані в суспільстві (національній економіці) в рамках загальних соціальних та економічних механізмів розвитку, механізмів регулювання економіки (інститут права, інститут ринку, тощо), і тими ж соціально-економічними цілями, які ставить перед собою держава та її уряд.

Основні елементи механізму: суб'єкти – активні учасники процесу формування, розподілу, перерозподілу економічної влади – населення, держава (уряд), підприємства, групи певних осіб та ін., які можуть виступати у ролі виробників, споживачів, менеджерів, роботодавців, найманих працівників, власників, урядовців та посадовців, представників громадських організацій та олігархічних угруповань та ін.); об'єкти впливу – здатність, право і можливість розпоряджатися чимось або чимось, чинити вирішальний вплив на долю, поведінку, діяльність, звички, традиції людей за допомогою різного роду засобів – закону, права, авторитету, волі, суду, примусу (які можна вважати важелями впливу досліджуваного механізму).

Подальші дослідження доцільно зосередити на питаннях, пов'язаних з визначенням видів та форм проявів економічної влади в Україні.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Дементьев В.В. Проблема власти и политическая экономия // Европейский вектор экономического развития. – 2012. – № 2 (13). – С. 183-189.
2. Ледаев В.Г. Современные концепции власти: аналитический обзор. – Режим доступа: <https://www.jour.isras.ru/upload/journals/1/articles/292/submission/original/292-510-1-SM.pdf>.

3. Олейник А.Н. Таксономия властных отношений. – С. 103-128. Общие проблемы политической концептологии. Режим доступа : <http://politconcept.sfedu.ru/2009.2/07.pdf>.
4. Шнипко О. С. Економічна влада: у пошуках дефініцій-абсолютів // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 4-6.
5. Задорожный Г. В. Собственность и экономическая власть. – Харьков : Основа, 1996. – 140 с.
6. Дементьев В. В. Экономика как система власти / науч. ред. А. Г. Семенов ; Донецкий национальный технический ун-т. – Донецк : Каштан, 2003. – 403 с.
7. Шнипко О. С. Економічна влада в Україні: витоки, суб'єкти, соціальні наслідки // АГРОСВІТ. – 2011. – № 22. – С. 2-6.
8. Задихайло Д. В. Економічна влада та економічне народовладдя: проблема правової регламентації // Право та інновації. – 2014. – № 1-2 (5-6). – С. 5-11.
9. Козюк В., Длугопольський О. Вплив дистанції влади та ціннісних орієнтирів на олігархізм та розвиток кроні-секторів в сучасних економічних системах // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2017. – №4(193). – С. 30-37.
10. Бычкова А. Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2010. – № 4. – С. 37–43.
11. Чечель О. Принципи та механізм державного регулювання економіки // Науковий вісник «Демократичне врядування» (ЛРІДУ НАДУ). – 2014. – Вип. 13. – Режим доступу: http://lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik13/fail/Chechel.pdf.
12. Чаленко А. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях. – Режим доступа: http://www.econindustry.org/arhiv/html/2010/st_51_04.pdf.
13. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. – М. (ИНФРА-М, 2011). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/.
14. Логинова Л. В. Механизм институционализации в системе социально-экономических механизмов // Вестник Томского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2009. – Вып. 2 (70). – С. 94-102.
15. Бень О. Т. Інституціоналізація: теоретична інтерпретація поняття // Вісник Львівського університету. Серія соціологічна. 2012. Випуск 6. С. 181–190.
16. Інституціоналізація суспільного розвитку : навч. посіб. / А. М. Михненко, Е. М. Макаренко, Н. Г. Макаренко. – К. : НАДУ, 2011. - 292 с.
17. Бирюков В. Власть и институциональные перемены в экономике // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2017. – № 3 (59). – С. 5-12.
18. Публічне управління та адміністрування в умовах інформаційного суспільства: вітчизняний і зарубіжний досвід: монографія / За заг. ред. С. Чернова, В. Воронкової, В. Банаха, О. Сосніна, П. Жукаускаса, Й. Ввайнхардт, Р. Андрюкайтене; Запоріж. держ. інж. акад. – Запоріжжя: ЗДІА, 2016. – 606 с.

Проданова Л.В., Шерстюкова К.Ю.

МЕХАНИЗМ ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

Представлена попытка выяснить содержание механизма институционализации экономической власти, в частности за счет определения сущности понятий «механизм», «институционализация», «экономическая власть». Акцентируется, что механизм институционализации экономической власти является прежде всего составляющей общего механизма социально-экономического развития страны и механизма государственного регулирования экономики. В качестве основных элементов механизма институционализации определены: субъекты – активные участники процесса формирования и распределения, экономической власти – население, государство (правительство), предприятия, группы определенных лиц (которые могут выступать в роли производителей, потребителей, менеджеров, предпринимателей, наемных работников, владельцев, чиновников и должностных лиц, представителей общественных организаций и олигархических группировок и др.); объекты воздействия – способность, право и возможность распоряжаться кем-то или чем-то, оказывать решающее влияние на судьбу, поведение, деятельность, привычки, традиции людей с помощью различного рода средств – закона, права, авторитета, воли, суда, принуждения, которые можно считать рычагами влияния исследуемого механизма.

Ключевые слова: институционализация, экономическая власть, механизм, социально-экономическое развитие.

Larysa Prodanova, Karyna Sherstyukova

MECHANISM OF INSTITUTIONALIZATION OF ECONOMIC AUTHORITIES

An attempt is made to find out the content of the mechanism of institutionalization of economic power, in particular by defining the essence of the concepts "mechanism", "institutionalization", "economic power". It is emphasized that the mechanism of institutionalization of economic power is first and foremost a component of the general mechanism of socio-economic development of the country and the mechanism of state regulation of the economy. The main elements of the mechanism of institutionalization are defined: subjects - active participants in the process of formation and distribution, economic power - population, state (government), enterprises, groups of certain persons (who can act as producers, consumers, managers, entrepreneurs, employees, owners, officials and officials, representatives of public organizations and oligarchic groups, etc.); objects of influence - the ability, right and opportunity to dispose of someone or something, to have a decisive influence on the fate, behavior, activities, habits, traditions of people by various means - law, law, authority, will, court, coercion, which can be considered levers of influence of the mechanism under study.

Keywords: institutionalization, economic power, mechanism, socio-economic development.

Рубанов П.М.

*к.е.н., доцент кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ З ВИКОРИСТАННЯМ КРАУДФАНДИНГУ

У статті здійснено систематизацію факторів, які впливають на ефективність краудфандингу, залежно від суб'єкта впливу та від етапу використання краудфандингу. Запропоновано систему показників оцінювання ефективності краудфандингу для кожного суб'єкта оцінювання – позичальника, кредитора та онлайн платформи.

Ключові слова: краудфандинг; інвестиції; онлайн фінансування; краудфандингові платформи; ефективність.

Постановка наукової проблеми. Діджиталізація суспільства та розвиток інформаційних технологій розширюють можливості суб'єктів економічної діяльності щодо джерел залучення фінансових ресурсів для розширеного відтворення та фінансування поточної діяльності. Поява однорангових онлайн технологій, таких як краудфандингові та peer-to-peer платформи, зумовили зниження ролі банків та інших фінансових посередників у перерозподілі позикового капіталу й забезпечили можливість здійснення кредитних та інвестиційних операцій безпосередньо між кредиторами і позичальниками (інвесторами та отримувачами коштів). Зростання популярності краудфандингових платформ, збільшення їх кількості та обсягів здійснюваних з їх допомогою фінансових операцій поставило нові наукові завдання, пов'язані з необхідністю аналізу і оцінювання доцільності та ефективності використання онлайн платформ для фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку краудфандингу і його ролі в сучасній економіці присвячено ряд досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них: Васильчук І. П., Огородник В. О., Петрушенко Ю. М., Дудкін О. В., Кушнір С. О., Беллефлам П. (Belleflamme P.), Ламберт Т. (Lambert T.), Швіенбахер А. (Schwienbacher A.), Лін М. (Lin M.), Вишванатан С. (Viswanathan S.) та інші. Водночас, проблематика оцінювання ефективності краудфандингу та формування відповідного методичного підґрунтя проведення такої оцінки, на даний момент залишаються недостатньо дослідженими. Окремі аспекти аналізу ефективності та успішності краудфандингових платформ у фінансуванні потреб підприємств розкриваються у роботах Звіліховського Д. (Zvilichovsky D.), Кордової А. (Cordova A.), Кортні К. (Courtney C.), Моллік Є.В. (Mollick E.V.), Чен Х. (Chen X.) та інших. Таким чином, питання розробки методичних засад оцінювання ефективності залучення підприємствами інвестицій з використанням краудфандингу залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Метою статті є визначення факторів впливу на успішність залучення фінансових ресурсів через краудфандингові платформи та розробка системи показників для оцінювання ефективності краудфандингу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. На сьогоднішній день питання факторів, що впливають на досягнення успіху проектом в отриманні фінансування через краудфандингові або peer-to-peer платформи, широко досліджуються науковцями. Проте в переважній більшості праць дослідники зосереджуються на впливі окремого фактору або певному методі онлайн фінансування. Зокрема, наступні дослідження стосуються важливості конкретних факторів у виборі кредитором проекту для фінансування:

– Чен Х. (Chen X.), Чжоу Л. (Zhou L.) та Ван Д. (Wan D.) [1] досліджували вплив соціальних чинників на досягнення цілей фінансування;

– Лін М. (Lin M.) та Вишванатан С. (Viswanathan S.) [6] довели, що трансакції в галузі онлайн-фінансування частіше відбуваються між сторонами в одному географічному регіоні;

– Кордова А. (Cordova A.) [2], Моллік Є.В. (Mollick E.V.) та Купусвами В. (Kuppuswamy V.) [8] обґрунтували вплив чинника тривалості проекту;

– Кортні К. (Courtney C.) [3], Звіліховський Д. (Zvilichovsky D.) [10] та інші говорять про важливість наявності попереднього позитивного досвіду залучення коштів через платформу у позичальника.

Серед досліджень, що дають комплексну оцінку факторів впливу на успішність онлайн фінансування, слід відмітити роботу авторів Сонг Й. (Song Y.) та Боешотен Р. (Boeschoten R.) [9]. З метою спостереження за поведінкою учасників краудфандингу вони розробили веб-сайт для засновників онлайн платформ та кредиторів.

Існують різні думки з приводу того, чи доцільно використовувати онлайн фінансування суб'єктами бізнесу, оскільки існує ризик плагиату або ризик того, що новаторська ідея буде використана чи скопійована іншими підприємцями при розміщенні на краудфандинговій платформі проектних пропозицій інноваційних підприємств та стартапів [5]. Крім того, незважаючи на наявність переваг, створюваних для позичальників онлайн фінансуванням та технологічним спрощенням підходу до отримання фінансування, практика показує, що проекти, розміщені на краудфандинговій платформі не завжди отримували фінансування взагалі або не були профінансовані в достатній мірі для того, щоб реально втілити запропонований проект.

Отже, більшість дослідників звертають увагу на фактори успішності проекту в цілому. Однак методологічні аспекти оцінювання ефективності краудфандингового фінансування можуть мати суттєві відмінності в залежності від того, хто виступає суб'єктом оцінювання. Таких зацікавлених суб'єктів можна виокремити як мінімум три – це позичальник, кредитор і сама платформа (раннери платформи), через яку залучається краудфандингове фінансування.

Для позичальника критерії оцінювання успішності краудфандингу будуть ґрунтуватися на достатності отриманих коштів під потреби конкретного проекту та доступності умов позики порівняно із альтернативними варіантами залучення фінансування. Крім того, до критеріїв оцінювання успішності проекту для позичальника можна віднести кількість кредиторів, що відображає рівень зацікавленості у пропозиції позичальника та опосередковано визначає зацікавленість у його продукті, рівень попиту.

При оцінюванні ефективності краудфандингу з точки зору кредитора також доцільно розглянути умови позики, але з точки зору інвестиційного доходу або отримання іншої вигоди від реалізації проекту. Необхідно зауважити, що винагорода в краудфандингу не обов'язково є фінансовою, а може бути представлена отриманням зразку певного продукту (краудфандинг з нефінансовою винагородою), а також у вигляді певного соціального, культурного чи іншого нефінансового ефекту у випадку благодійного краудфандингу (краудфандинг без винагороди). Тому критеріями ефективності краудфандингу для надавача коштів є досягнення цілей проекту і відповідність результатів реалізації проекту його очікуванням. Іншим аспектом оцінювання успішності краудфандингу для кредитора є вчасність отримання винагороди, тобто відповідність фактичних термінів виконання проекту і виплати фінансової чи нефінансової винагороди строкам, заявленим у проекті.

Третім суб'єктом оцінювання є сама платформа (її раннери, засновники), для якої необхідно оцінити загальні показники діяльності, обсяги проведених операцій та їх успішність за показниками частки повністю профінансованих проектів із загальної кількості розміщених заявок, частки профінансованих проектів певного тематичного спрямування (музика, кіно, МСБ тощо), а також частки проектів невиконаних позичальниками чи виконаних з порушенням встановлених термінів. При цьому розрахунок показника частки прострочених проектів з точки зору платформи розраховуватиметься як питома вага проектів, виконаних з порушенням термінів, до загальної кількості профінансованих через платформу проектів. Для кредитора аналогічний показник розраховуватиметься виключно за тими проектами, які входять до його інвестиційного портфеля (у фінансуванні яких він брав участь).

Таким чином, показники, які обираються для оцінювання ефективності краудфандингу є різними для різних груп суб'єктів оцінювання. Узагальнення критеріїв і показників оцінювання краудфандингу в розрізі трьох ключових суб'єктів представлено на рис. 1.

Успішність використання краудфандингу для фінансування інвестиційних потреб знаходиться під впливом багатьох початкових факторів як залежних від самої платформи, так і зумовлених діями позичальника і кредитора. Ступінь врахування цих факторів при виборі

платформи і розміщенні проекту в кінцевому підсумку впливає на показники оцінювання ефективності краудфандингу.



Рис. 1. Критерії оцінювання успішності краудфандингового фінансування

Всі фактори, які впливають на успішність краудфандингу, з одного боку, можна класифікувати на групи в залежності від того, якого суб'єкта вони стосуються, через дії якого суб'єкта реалізується їх вплив, а з іншого боку їх можна поділити на дві групи – в залежності від того, на якому етапі відчувається їх вплив – на етапі прийняття рішення про використання краудфандингу або вже на етапі розміщення конкретного проекту.

Характеризуючи перший етап – прийняття рішення про краудфандинг, необхідно виокремити ті групи параметрів, які сприятимуть позитивному рішенню кредиторів та позичальників про участь у краудфандингу з використанням онлайн платформи. Сама краудфандингова платформа у цьому випадку може забезпечити додаткові сприятливі умови, а саме: проведення попереднього відбору позичальників, скорингова, рейтингова чи інша система оцінки кредитоспроможності (надійності) позичальників; наявність прецедентів невиконання угод та рівень довіри до платформи. Для позичальника майбутня ефективність використання

краудфандингу залежатиме від правильності вибору краудфандингової платформи відповідно до цілей і тематичного спрямування проекту, що дозволить підвищити ймовірність отримання повного фінансування. Для кредитора прийняття рішення про участь в краудфандингу залежатиме від наявності, доступності та характеристик інших альтернативних варіантів вкладення коштів.

На етапі розміщення проекту ефективність краудфандингу буде залежати від того, як позичальник свій проект рекламує, просуває, який створений інтерфейс, яка інформація надана в описі проекту і як вона апелює до цільової категорії кредиторів.

З позиції кредитора можна виділити багато поведінкових факторів, які впливатимуть на вибір ним проектів для фінансування і відповідні показники ефективності краудфандингу. Дослідження засвідчують, що кредитори часто схильні фінансувати проекти, які відповідають їх цінностям, баченням, життєвим цілям [1]. Крім того, обираючи між декількома проектами, кредитори схильні приймати рішення на користь проектів від осіб із географічно ближчих регіонів [6].

Платформи також можуть вплинути на ефективність краудфандингу на етапі розміщення і реалізації проектів, якщо вони пропонують додаткові послуги із супроводження проектів – інформаційні, консультаційні, розрахункові та інші, які спрощують відносини між кредиторами і позичальниками та сприяють виконанню відповідних угод.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Всі фактори, які впливають на успішність використання краудфандингу з метою залучення інвестиційних ресурсів, можуть бути класифіковані за двома ознаками: по-перше, залежно від того, через дії якого суб'єкта реалізується їх вплив, – фактори позичальника, фактори кредитора і фактори платформи; по-друге, в залежності від того, на якому етапі відчувається їх вплив – на етапі прийняття рішення про використання краудфандингу або на етапі розміщення конкретного проекту. Методологічні аспекти оцінювання ефективності краудфандингового фінансування можуть мати суттєві відмінності в залежності від того, хто виступає суб'єктом оцінювання. Таких зацікавлених суб'єктів можна виокремити як мінімум три – це позичальник, кредитор і сама платформа (раннери платформи), через яку залучається краудфандингове фінансування.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Chen X. Group social capital and lending outcomes in the financial credit market: An empirical study of online peer-to-peer lending / X. Chen, L. Zhou, D. Wan, // *Electronic Commerce Research and Applications*. – 2016. – №15. – P. 1–13.
2. Cordova A. The Determinants of Crowdfunding Success: Evidence from Technology Projects / A. Cordova, J. Dolci, G. Gianfrate // *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. – 2015. – №181. – P. 115-124.
3. Courtney C. Resolving Information Asymmetry: Signaling, Endorsement, and Crowdfunding Success / C. Courtney, S. Dutta, Y. Li // *Entrepreneurship theory and practice*. – 2016. – №41(2). – P. 265-290.
4. Feng Y. Lenders and Borrowers' Strategies in Online Peer-To-Peer Lending Market: an Empirical Analysis of Ppdai.Com [Electronic resource] / Y. Feng, X. Fan, Y. Yoon // *Journal of Electronic Commerce Research*. – 2015. – №16(3). – P. 242–260. – Access mode: <http://web.csulb.edu/journals/jecr/issues/20153/Paper5.pdf>
5. Li X.C. The value of information disclosure and lead investor in equity-based crowdfunding: An exploratory empirical study / X.C. Li, Y.H. Tang, N.R. Yang, R.Y. Ren et al. // *Nankai Business Review International*. – 2016. – №7(3). – P. 1-25.
6. Lin M. Home Bias in Online Investments: An Empirical Study of an Online Crowdfunding Market / M. Lin, S. Viswanathan // *Management Science*. – 2016. – №62(5). – P. 1393–1414.
7. Malekipirbazari M. Risk assessment in social lending via random forests / M. Malekipirbazari, V. Aksakalli // *Expert Systems with Applications*. – 2015. – №42(10). – P. 4621–4631.
8. Mollick E.V. After the Campaign: Outcomes of Crowdfunding [Electronic resource] / E. V. Mollick, V. Kuppuswamy // *UNC Kenan-Flagler Research Paper*. – 2014. – № 2376997. – Access mode: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2376997

9. Song Y. Success factors for Crowdfunding founders and funders [Electronic resource] / Y. Song, R. Boeschoten // Proceedings of the 5th International Conference on Collaborative Innovation Networks COINs15. – 2015. – Access mode: <https://arxiv.org/abs/1503.00288>
10. Zvilichovsky D. Playing Both Sides of the Market: Success and Reciprocity on Crowdfunding Platforms [Electronic resource] / D. Zvilichovsky, Y. Inbar, Ohad Barzilay. – 2015. – Access mode: <https://ssrn.com/abstract=2304101>.

Рубанов П.Н.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ С
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРАУДФАНДИНГА**

В статье рассмотрены научные подходы к определению факторов влияния на успешность привлечения инвестиционных ресурсов через краудфандинговые платформы. Осуществлена систематизация факторов, влияющих на эффективность краудфандинга, по двум признакам: в зависимости от того, через действия какого субъекта реализуется влияние факторов, выделены факторы заемщика, факторы кредитора и факторы платформы; и в зависимости от того, на каком этапе ощущается их влияние – факторы этапа принятия решения об использовании краудфандинга и факторы этапа размещения конкретного проекта. Определено, что показатели, которые применяются для оценки эффективности краудфандинга будут различны для разных групп субъектов оценивания. В качестве методической основы оценки эффективности краудфандинга разработано систему показателей для каждого субъекта оценивания – заемщика, кредитора и онлайн платформы.

Ключевые слова: краудфандинг; инвестиции; онлайн финансирование; краудфандинговые платформы; эффективность.

Rubanov P.M.

**METHODOICAL PRINCIPLES OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF CROWDFUNDING
INVESTMENT**

The article deals with scientific approaches to determining the factors influencing the success of investment through crowdfunding platforms. The factors that influence the effectiveness of crowdfunding have been systematized in two ways: depending on the entity through which the impact is realized (the borrower factors, the lender factors and the platform factors); and depending on the stage in which they are affected (the factors of the decision-making stage on the use of crowdfunding and the factors of the stage of placement of a specific project). It is determined that the indicators that are selected to evaluate crowdfunding performance are different for different groups of stakeholders. As a methodological basis for crowdfunding assessment, the article proposes to use a system of criteria for each stakeholder – borrower, lender and online platform.

Key words: crowdfunding; investments; online financing; crowdfunding platforms; efficiency.

Селіверстова Л.С.

*д.е.н., професор, професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розвиток сучасної промисловості залежить від формування ефективних інвестиційних стратегій, які повинні носити стратегічний характер. Саме тому, статтю присвячено комплексному вивченню підходів до формування стратегій інвестиційного розвитку та особливостей їх реалізації в легкій промисловості в контексті сталого розвитку країни. Автором обґрунтовано, що важливою складовою реалізації стратегії інвестиційного розвитку є ефективна інвестиційна політика, оскільки, її формування за окремими аспектами діяльності повинно носити стратегічний характер. В статті запропоновано формувати та реалізовувати інвестиційні стратегії в залежності від стадії життєвого циклу підприємств легкої промисловості, оскільки кожній стадії належить характерний тільки їй рівень інвестиційної активності, напрями і форми інвестиційної діяльності, особливості формування інвестиційних ресурсів. Отже, при формуванні і реалізації інвестиційної стратегії необхідно дотримуватись принципів сталого розвитку в контексті врахування соціальних, економічних і екологічних аспектів, як в середині підприємств, так і за їх межами та враховувати стадію життєвого циклу.

Ключові слова: інвестиційна стратегія, розвиток, інвестиційна політика, життєвий цикл, механізм управління, сталий розвиток, промисловість, підприємство.

Постановка наукової проблеми. Розвиток легкої промисловості залежить від ефективного управління інвестиційною діяльністю, яка повинна носити стратегічний характер, що й обумовлює вироблення інвестиційних стратегій розвитку підприємств галузі. При цьому підприємства легкої промисловості функціонують в умовах невизначеності, нестабільного інвестиційного ринку, що впливає на кінцеві результати і рентабельність, веде до ризиків забезпечення їх стійкості, збереження фінансової стабільності, ділової активності та рентабельності, що в кінцевому підсумку відбивається на показниках функціонування промислового сектору України.

Інвестиційна стратегія розвитку є важливим елементом ефективного функціонування вітчизняної легкої промисловості, оскільки передбачає відтворення робочої сили, оновлення основних фондів виробничої та невиробничої сфер і весь відтворювальний процес в економіці. Отже, формування ефективних інструментів залучення інвестицій у національну економіку є найважливішою передумовою забезпечення сталого економічного розвитку як окремих видів промисловості так і економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестування економіки країни завжди знаходяться у центрі уваги економістів. Фундаментальні засади формування та реалізації інвестиційних стратегій представлено у працях провідних учених-економістів, зокрема: І.Бланка, Т.Гавриленко, Б. Губського, М. Денисенко, А. Дуки, Т. Затонацької, С.Захаріна, І. Ігнат'євої, Дж. Кейнса, П. Курмаєва, О. Паливоди, О. Поважного, С. Поважного, С. Ткаленко, В. Федоренко, Н.Хрущ, Б. Щукіна та інших.

В працях дослідників висвітлено теоретичні підходи та запропоновано універсальні рекомендації, щодо формування та реалізації інвестиційних стратегій. Водночас, питання формування та реалізації інвестиційних стратегій розвитку легкої промисловості досліджені поверхнево, хоча на сьогодні актуальним питанням є пошук підходів до формування ефективних інвестиційних стратегій розвитку легкої промисловості в контексті сталого розвитку. Окрім того, при формуванні інвестиційних стратегій не враховується життєвий цикл галузі та суб'єктів господарювання галузі.

Мета статті. Завдання дослідження полягають у комплексному вивченні підходів до формування та реалізації інвестиційних стратегій розвитку легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. В сучасних умовах глобалізації та європейської направленості України інвестиції є

найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності на мікро- і макрорівнях. Чим більші обсяги інвестицій і вища їх ефективність, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові зрушення й перетворення.

У сучасних умовах важливою складовою реалізації інвестиційної стратегії розвитку легкої промисловості стає важлива складова цього поняття – «розвиток».

В економічній теорії поширена значна кількість підходів до трактування поняття «розвиток». Відсутність єдиного універсального підходу, а також суперечливість між деякими визначеннями понятійного апарату системи розвитку, потребує проведення ґрунтовнішого аналізу цих понять з метою створення несуперечливого теоретичного підґрунтя та чітких термінів, які будуть використані в даному дослідженні. Враховуючи багатоаспектність та багатогранність поняття «розвиток» проведемо діалектичний аналіз саме цього поняття.

Поняття розвитку в сучасній науці знаходить свої витoki в давніх філософських обґрунтуваннях. Історичний аспект впровадження поняття «розвиток» в наукову термінологію пов'язують із його асоціацією наприкінці ХІХ століття із французьким «developpement» (дослівно, в перекладі – виклад, еволюція, зростання, результат, розвиток) [1, с. 482]. Видатний науковець І. Кант [2] у ХІХ столітті розглядав ідею розвитку як «ризикову природу розуму», використовуючи її до пояснення виникнення сонячної системи.

З ХІХ століття поняття «розвиток» все частіше можна було зустріти в науковій термінології, зокрема марксистська теорія була представлена як цілісна наукова концепція розвитку, що побудована марксистами, матеріалістична діалектика якої є основою загальної теорії розвитку. Особливості закону розвитку відображають закони: єдності та боротьби протилежностей, переходу кількісних змін в якісні, заперечення заперечення [3].

Вже з ХХ століття поняття «розвиток» отримало значне поширення, розглядалося з різних позицій, зокрема як процеси змін, припускаючи збереження якості об'єктів [4, с. 847], що розвиваються на макро– та мікрорівні окремого суб'єкта господарювання [5, с. 51; 6, с. 32].

В Академічному тлумачному словнику української мови визначено розвиток як процес, внаслідок якого відбувається зміна якості чого–небудь, перехід від одного якісного стану до іншого [7].

На думку О. Л. Гапоненко, А. П. Пакрухіна, розвиток – це рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення [8, с. 11].

Розвиток як загальнонаукову категорію розглядають в трьох аспектах: як закон, як принцип та як явище. Розвиток як закон характеризує перехід від одного буття до іншого, причому наступний стан буття буде іншим за попередній за кількісними або якісними характеристиками. Традиційно вважають, що наступний стан буття буде кращим за попередній. Розвиток як явище є протилежним до буття, яке знаходиться в незмінному стані. Розвиток як принцип є іманентною рисою буття, його невід'ємною характеристикою, що також зумовлює можливість подальших змін буття [6, с. 31].

Фундаментальну основу розвитку суб'єкта господарювання формують теоретичні положення, основними з яких є теорія спрямованого розвитку організацій, теорія циклічного розвитку та концепція життєвого циклу суб'єктів господарювання. Спрямований розвиток є сукупністю переходів від одного стану внутрішньої та зовнішньої рівноваги до іншого аналогічного стану, сформованого поточними обставинами і факторами. Траєкторія розвитку окремого суб'єкта господарювання може набувати різної форми, але у цілому залежить від його здатності пристосовуватися до змін середовища господарювання та вирішувати внутрішні протиріччя. В основі оцінки й аналізу розвитку суб'єкта господарювання знаходяться його виробнича функція та бюджетні обмеження, а критерієм аналізу виступає технічна ефективність виробничої системи з перетворення факторів виробництва.

Для легкої промисловості за своїм змістом розвиток є сукупністю процесів, які сумарно ведуть до збільшення фінансово–економічних показників, наявного потенціалу, явними формами прояву яких виступають кількісні та якісні зміни, адаптація до зовнішнього середовища та внутрішня інтеграція суб'єктів господарювання галузі. Нарешті, результативний прояв розвитку для легкої промисловості, полягає в реалізації кількісних та якісних змін, збільшенні потенціалу, забезпеченні здатності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища,

підвищенні життєздатності та конкурентоспроможності продукції, підвищенні рентабельності діяльності.

Головною метою розвитку легкої промисловості є забезпечення населення товарами першої необхідності, впровадження високих енерго- та ресурсозберігаючих технологій, стимулювання розвитку наукомістких виробництв, що здійснюють випуск інноваційної продукції та зосереджені на формуванні необхідних умов для виробництва й реалізації конкурентоспроможної промислової продукції. Виходячи із цього, основний зміст розвитку легкої промисловості – нарощування і використання свого потенціалу, що стає можливим завдяки збільшенню обсягів і ефективності господарської діяльності, що, в свою чергу, пов'язано зі зростанням забезпечення потреб споживачів в товарах галузі легкої промисловості.

В умовах сталого розвитку та інтеграції України в європейський економічний простір, вирішальним фактором успішної діяльності будь-якої системи стає впровадження та реалізація інвестиційної стратегії, що визначає перспективи його подальшого розвитку. Тобто, проблеми забезпечення ефективності розвитку належать до сфери стратегічного управління. Практичні результати визначення напрямів і кількісних параметрів розвитку системи втілюються в стратегіях, деталізуються у тактичних планах і доводяться до практичних заходів у рамках оперативних процедур.

Необхідно відзначити, що концепція стратегічного управління заснована на системному і ситуаційному підходах до управління, тобто, стратегічне управління орієнтує будь-який суб'єкт господарювання на ефективне функціонування в майбутньому і розглядає його як систему, яка визначає свою конфігурацію і цільову орієнтацію в залежності від змін зовнішнього середовища [9].

Вибір інвестиційної стратегії та оцінка альтернативних інвестиційних рішень, які найкраще відповідають цілям підприємств галузі та перспективам розвитку легкої промисловості, допоможуть визначити ряд факторів, що впливають на вибір інвестиційної стратегії з метою сталого розвитку та покращення показників функціонування галузі.

Формування та реалізація інвестиційної стратегії легкої промисловості має цільовий характер, тобто передбачає постановку та досягнення певних цілей; є вагомим засобом підвищення ефективності інвестиційної діяльності в довготерміновій перспективі, її координації та контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу.

Важливим обмеженням, що визначає напрям стратегічного управління при формуванні інвестиційної стратегії розвитку, є стадія життєвого циклу, в якій знаходиться галузь та (або) підприємства галузі. Кожній стадії життєвого циклу належить характерний їй рівень інвестиційної активності, напрями і форми інвестиційної діяльності, особливості формування інвестиційних ресурсів.

Так, стадія становлення характеризується безліччю управлінських криз, пов'язаних з необхідністю грамотного управління новою економічною одиницею. Що ж стосується фінансових труднощів, то тут в першу чергу відзначається нездатність нового підприємства генерувати грошові кошти у необхідній для інвестування кількості, в той час як інвестиційна активність на даній стадії визначається потребами бізнесу саме в дорогих і довгострокових активах.

Тому, переважальним варіантом інвестиційної стратегії на даній стадії є інвестиційна стратегія становлення та поступового розвитку, що полягає в забезпеченні високих темпів реального інвестування та забезпеченні безбитковості інвестиційної діяльності, шляхом формування власних інвестиційних ресурсів.

Для стадії зростання характерним є розширення обсягів реального інвестування та його диверсифікація, а також забезпечення норми мінімального прибутку, що дасть можливість безбиткового існування підприємства.

Стадія розквіту передбачає нарощування потужностей, що ґрунтується на вливанні суттєвих засобів в додатковий оборотний капітал, в той час як завдання якісних зрушень вимагає істотних капітальних інвестицій в довгостроковий розвиток. На ній пропонується використовувати варіанти інвестиційної стратегії, пов'язані з диверсифікацією форм реального інвестування та формувати портфель фінансових інвестицій, що забезпечить приріст капіталу.

На стадії зрілості грошовий потік стабілізується, кошти залучаються тільки для підтримки поточної діяльності, зазвичай для цього достатньо прибутку. Прибуток, що залишився витрачається на інші цілі - виплату дивідендів, вкладення в активи інших підприємств.

Для стадії спаду (кризи) характерний ріст інвестиційної стійкості, збільшення кількості потенційних інвесторів за рахунок зниження невизначеності та підвищення моніторингу над ризиками. Збільшення контролю над ризиками веде до зниження граничної межі прибутковості і, значить, вимог до мінімальної ефективності розглянутих проектів. Це розширює діапазон прийнятних проектів, прискорює їх впровадження. Цій стадії характерний негативний вплив на інвестиційну політику: шляхом скорочення джерел фінансування – і, безпосередньо, шляхом зосередження зусиль і засобів у здійсненні планів по відновленню або утриманню ринкових позицій, наприклад шляхом здійснення демпінгової кампанії. Однак за умови ефективного менеджменту, галузь не затримається на стадії спаду та почне вживати ефективні заходи по відродженню бізнесу, що потребує додаткових капітальних вкладень.

Таким чином, реалізація інвестиційної політики розвитку легкої промисловості, що знаходиться на стадії старіння, може бути спрямована на ефективність процесу відродження, шляхом забезпечення своєчасної реновації активів, що амортизуються; «стисненням» портфеля фінансових інвестицій з ціллю підвищення рівня його доходності; дезінвестуванням капіталу з низькорентабельних інвестиційних об'єктів з забезпеченням мінімальних його втрат; реінвестуванням капіталу з ціллю підтримки необхідного обсягу операційної діяльності.

Щодо зовнішніх факторів: є підстави вважати, що розвиненість ринку капіталу відіграє більш суттєву роль для галузі на стадії спаду. До прикладу, на неефективних ринках такі підприємства будуть переоцінені, що дозволить їм інвестувати на більш вигідних умовах.

Отже, формування та реалізація інвестиційної політики розвитку легкої промисловості є важливою для забезпечення ефективного сталого розвитку галузі. При її формуванні слід враховувати стадію життєвого циклу галузі та її підприємств, оскільки кожній стадії життєвого циклу характерні свої особливості та підходи до формування інвестиційної політики, яка націлена на сталий розвиток.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Підтверджено, що інвестиційна стратегія розвитку є однією із найважливіших складових системи управління легкою промисловістю. У процесі її розробки та реалізації визначаються пріоритетні напрями та форми інвестиційної діяльності, суть формування інвестиційних ресурсів, послідовність етапів реалізації короткострокових та довгострокових цілей, межі можливої інвестиційної активності за напрями і формами інвестиційної діяльності, система формалізованих критеріїв.

Фази життєвого циклу чинять різний вплив на характер фінансових показників: позначається характер бізнесу, організація управління, ступінь невизначеності та перспективи розвитку. Отже, інвестиційна стратегія розвитку являє собою форму реалізації інвестиційної ідеології й інвестиційної політики в розрізі найбільш важливих аспектів інвестиційної діяльності на окремих етапах її здійснення. При формуванні і реалізації інвестиційної політики необхідно дотримуватись принципів сталого розвитку в контексті врахування соціальних, економічних і екологічних аспектів як в середині галузі так і за її межами та враховувати стадію життєвого циклу інвестиційної політики.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Виноградов В. В. История слов: около 1500 слов и выражений и более 5000 слов, с ними связанных / [ред. Н. Ю. Шведова]. М. : Толк, 1994. 1138 с.
2. Развитие [Электронный ресурс] // Философия: Энциклопедический словарь. М.: Гардарики. Под редакцией А.А. Ивина. 2004. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1013.
3. Юдин Э.Г. Развитие [Электронный ресурс] Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия. Гл. редакция: Л.Ф.Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов. 1983. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy.
4. Абушенко В.Л. Развитие: Всемирная энциклопедия: Философия М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2001. 1312 с.
5. Вініченко О. М. Характеристика, види та сутність розвитку підприємства. Агросвіт. 2015. № 15. С. 49–57.

6. Погорелов Ю. С. Категория развития та її експлениарний базис. Теоретичні та прикладні питання економіки. К., 2012. Вип. 27, т. 1. С. 30–34.
7. Развитие : академічний глумачний словник української мови (1970–1980). [Електронний ресурс]. Доступний з <http://www.sum.in.ua/s/rozvytok>.
8. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление : учебник [для студ. ВУЗов] М. : Изд–во «ОМЕГА–Л». 2006. 464 с.
9. Селиверстова Л.С. Стратегічне управління інвестиційною політикою підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2014. №11. С. 166–172.

Селиверстова Л.С.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Развитие современной промышленности зависит от формирования эффективных инвестиционных стратегий, которые должны носить стратегический характер. Именно поэтому, статья посвящена комплексному изучению подходов к формированию стратегий инвестиционного развития и особенностей их реализации в легкой промышленности в контексте устойчивого развития страны. Автором обосновано, что важной составляющей реализации стратегии инвестиционного развития является эффективная инвестиционная политика, поскольку ее формирования по отдельным аспектам деятельности должно носить стратегический характер. В статье предложено формировать и реализовывать инвестиционные стратегии в зависимости от стадии жизненного цикла предприятий легкой промышленности, поскольку каждой стадии характерен определенный уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Следовательно, при формировании и реализации инвестиционной стратегии необходимо придерживаться принципов устойчивого развития в контексте учета социальных, экономических и экологических аспектов, как в середине предприятий, так и за их пределами и учитывать стадию жизненного цикла.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, развитие, инвестиционная политика, жизненный цикл, механизм управления, устойчивое развитие, промышленность, предприятие.

Seliverstova L.S.

INVESTMENT DEVELOPMENT OF LIGHT INDUSTRY IN THE CONTEXT OF ENSURING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

The development of the modern industry depends on the formation of effective investment strategies that must be strategic. That is why the article is devoted to a comprehensive study of approaches to the formation of investment development strategies and features of their implementation in light industry in the context of sustainable development of the country. The authors substantiate that an effective investment policy is an important component of the implementation of the investment development strategy, since its formation on certain aspects of activity must be strategic. The article proposes to formulate and implement investment strategies depending on the stage of the life cycle of light industry enterprises, since each stage is characterized only by its level of investment activity, directions and forms of investment activity, especially formation of investment resources. Therefore, when formulating and implementing an investment strategy, it is necessary to adhere to the principles of sustainable development in the context of taking into account social, economic and environmental aspects, both within the enterprise and beyond, and to take into account the life cycle stage.

Key words: investment strategy, development, investment policy, life cycle, management mechanism, sustainable development, industry, enterprise.

Сіненко І.О.

*аспірант кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ РИБАЛЬСТВА ТА АКВАКУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

У статті визначено актуальні проблеми та запропоновано заходи регулювання в вітчизняній аквакультурі та рибальстві у нових умовах функціонування національної економіки і продовольчих викликів. Окреслено шляхи науково-теоретичного обґрунтування реалізації державної політики та заходів регулювання у сфері рибальства та аквакультури у зв'язку із розробленням нового Класифікатора видів економічної діяльності. Авторська позиція полягає у тому, що перспективне регулювання аквакультури і рибальства має базуватися на історичному досвіді і, відповідно, забезпечуватися державним регулюванням, економіко-технологічними, нормативно-правовими, та організаційно-управлінськими складовими. Запропоновано економічний механізм регулювання, який дозволить виявити біологічну сировину водного походження, що була здобута незаконним шляхом та зменшить рівень незаконного, непідзвітного, неконтрольованого рибальства в Україні.

Ключові слова: заходи регулювання, механізм регулювання, непідзвітне рибальство, рибне господарство, аквакультура, браконьєрство, обсяги вилову.

Постановка наукової проблеми. Рибне господарство України відіграє значну роль у забезпеченні населення продовольством, галузей національної економіки – сировиною, а також у відтворенні природних ресурсів та підвищенні зайнятості населення. Україна має потужну базу для інтенсивного розвитку аквакультури та марикультури, рибальства. Рибальство – один з основних видів користування об'єктами тваринного світу, метою якого є одержання різноманітних видів харчової, кормової, технічної та медичної продукції для задоволення потреб населення і народного господарства. При цьому під аквакультурою вважають діяльність із штучного розведення, утримання та вирощування риби у повністю або частково контрольованих людиною умовах для одержання рибної продукції, її реалізації, виробництва кормів, відтворення риби, поповнення запасів рибних ресурсів. У такому зв'язку стабільний розвиток як рибальства так і аквакультури в довгостроковому періоді забезпечується шляхом побудови ефективної структури механізму регулювання. Умови господарювання у галузі змінилися в тому числі і з огляду на зобов'язання, взяті за Угодою про Асоціацію з Європейським Союзом, у відповідності до змісту Глави 18 «Політика у галузі рибальства та морська політика». Зокрема, Статтею 408 Угоди передбачено впровадження в Україні найкращих практик регулювання рибальством для забезпечення збереження рибних запасів, шляхом, що забезпечує сталий стан таких запасів та ґрунтується на екосистемному підході. З приводу цього слід зазначити, що предметом розгляду цієї проблеми є заходи регулювання в галузі рибного господарства, яке відіграє важливу роль у вирішенні нагальних проблем, що склалися сьогодні в українській аквакультурі та рибальстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на соціальну значущість проблем рибальства і аквакультури та організації управління і регулювання ними, вони мало досліджені науково, особливо їх державно-владний та регуляторний аспекти. Як висвітлюють дослідження праць провідних вітчизняних вчених-економістів, потрібно чітко визначити напрямки розвитку складових рибного господарства у нових умовах функціонування національної економіки і продовольчих викликів. Тому особливої актуальності набуває науковий пошук та вдосконалення заходів регулювання, враховуючи вкрай складну ситуацію в секторах рибного господарства – аквакультурі та рибальстві [2; 14; 17]. Тому у даному питанні ми повністю згодні провідними вченими: В. Борисовим [15], Н. Вдовенко [3; 14], Б. Кабаці [1], С. Качним [2], С. Козловським [11], Ю. Шарилу [16], Н. Яркіною [17], що спонукає до проведення поглибленого обґрунтування заходів регулювання рибальства та аквакультури. Саме це і зумовило напрямок обраного наукового дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є накреслення шляхів науково-теоретичного обґрунтування реалізації заходів регулювання у сфері рибальства та аквакультури в Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. З огляду на вимоги та реалії, які склалися в Україні, сучасний стан рибного господарства потребує змін у сфері рибальства та аквакультури шляхом забезпечення дотримання складових: збалансованість за економічними, організаційними, правовими, соціальними, технологічними та екологічними критеріями рішень розвитку галузі, державне стимулювання, синергія науки та практики, підпорядкування науково-дослідних розробок проблемам практики та цілям рибальства й аквакультури, розвиток екологічного напрямку, що спрямований на відновлення функціонування водойм для використання їх за призначенням, що є вкрай важливим у зв'язку із розробленням нового Класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД-2010). Дослідження показують, що в Україні наявні більше 63 тис. малих річок і водотоків, з них близько 60 тис. дуже малих, довжиною менше 10 км. Створено і функціонує близько 28 тис. ставків і малих водосховищ. Також наявні значні площі морських територіальних вод та значний фонд природних внутрішніх водойм. Зокрема є понад 400 тис. га лиманів, озер і відокремлених водойм та близько 700 тис. га водосховищ. Їх рибопродуктивність може бути підвищена за рахунок штучно вирощеного рибопосадкового матеріалу промислових видів риби та інших видів водних живих ресурсів і покращання умов відтворення природних популяцій риби.

Державне управління та регулювання у галузі рибного господарства здійснюють Кабінет Міністрів України, Державне агентство рибного господарства України, структура якого включає в себе управління Державного агентства рибного господарства в областях, тобто рибоохоронні патрулі, а також державні підприємства, установи та організації [13]. Регулювання рибальства базується здебільшого на дотриманні Закону «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011 № 3677–VI [5], а також Правил промислового рибальства в рибогосподарських водних об'єктах України. Цей Закон визначає основні засади діяльності та державного регулювання в галузі рибного господарства, збереження та раціонального використання водних біоресурсів, порядок взаємовідносин між органами державної влади, місцевого самоврядування і суб'єктами господарювання, які здійснюють рибогосподарську діяльність у внутрішніх водних об'єктах України, внутрішніх морських водах і територіальному морі, континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні України та відкритому морі.

Процес регулювання у рибному господарстві безпосередньо, з одного боку, передбачає формування механізмів та стимулів певної організації діяльності. Очевидно, що правові акти у такому випадку є юридичною формою, в яку втілено різні методи та засоби державного впливу. Ці методи та заходи є складною системою економічних, правових та організаційно-адміністративних, соціальних та інших заходів [7, с. 199]. Якщо взяти за джерела словники, то там засіб визначається як прийом або якась спеціальна дія, що дає можливість здійснити щонебудь, досягти чогось. Це також є спосіб, те, що служить знаряддям у якій-небудь дії та справі [8, с. 420], а заходи як сукупність дій або засобів для досягнення, здійснення чого-небудь [8, с. 432]. Отже, заходами регулювання аквакультури та рибальства, на наш погляд, є визначені законодавством спеціальні дії, що дають можливість суб'єктам державного регулювання прямо чи опосередковано впливати на ці сектори, примушуючи або заохочуючи їх враховувати у своїй діяльності інтереси виробників, суспільства та держави. До основних заходів державного регулювання частиною першою статті 12 Господарського кодексу України віднесено державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; технічне регулювання; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій [9]. Ми пропонуємо зосередитись на тих засобах і заходах державного регулювання, які, на нашу думку, є пріоритетними для державного регулювання аквакультури та рибальства, зокрема і ліцензуванні. Важливим принципом ліцензування є пріоритетність захисту прав, законних інтересів, життя і здоров'я людини, довкілля, захисту обмежених ресурсів держави, і яке Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 № 222-VIII визначає засобом регулювання провадження видів діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до його вимог, спрямованим на забезпечення реалізації єдиної державної політики у сфері ліцензування, захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та споживачів [4]. Пропонуємо віднести ліцензування до заходів державного регулювання у сфері аквакультури.

Водночас, зважаючи на те, що ліцензія засвідчує наявність у суб'єкта рибного господарства у сфері аквакультури права на провадження визначеного ним виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню [4], а документ дозвільного характеру – надання суб'єкту аквакультури права на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності в аквакультурі або видів господарської діяльності [10], ми допускаємо, що дозвільну діяльність також можна віднести до заходів державного регулювання у сфері аквакультури. Тож підставою для такого умовиводу стало те, що документ дозвільного характеру видається на об'єкт [10], а також позиція О. Мордвінова, який свого часу долучив дозволи до організаційно-адміністративних засобів регулювання [9, с. 211].

Потрібно у процесі вибору заходів галузевого регулювання враховувати те, що на Європейський Союз припадає менше як 2 % обсягів від світового виробництва риби походженням з аквакультури, але при цьому Європейський Союз є світовим лідером у аспектах якості та сталості. Доцільно припустити, що якість та сталість виробництва мають стати конкурентною перевагою для виробників і, що збільшення обсягів виробництва має бути досягнуто без зниження стандартів якості. Потрібно бути оптимістичними у тому, що цього можливо досягти, і можна стало збільшувати вартість продукції, що виробляється сектором протягом наступних 10 років на 30 %. Це все пов'язано з цілями, визначеними у багаторічних національних планах держав-членів, і що зростання сектору може зменшити залежність Європейського Союзу від імпорту риби та зробити суттєвий внесок у відновлення регіонів Європейського Союзу. Нині розроблено проект «Аквакультура ЄС онлайн» [6]. Тобто джерело інформації щодо регулювання та ведення підприємництва за правилами Європейського Союзу та відповідно до стратегічних пріоритетів держав-членів щодо залучення інвестицій у сектор. При цьому стале зростання має ґрунтуватись на: а) визначеності для бізнесу, чого можна досягти шляхом більш ефективних адміністративних процедур, підсиленню прозорості та чіткого планування, обміну найліпшими практиками, досвідом, доступністю керівних документів та створенням Дорадчої ради з аквакультури; б) адекватній фінансовій підтримці. При цьому Європейський Фонд морського та рибного господарства забезпечує фінансування 1,2 млрд. євро у сталий розвиток аквакультури Європейського Союзу. При цьому доступними, крім вказаного, є й інші джерела фінансування. Зокрема це Horizon 2020. Тому безперечно важливим є регулювання ресурсних галузей національної економіки.

Водночас стан запасів водних біологічних ресурсів у природних водоймах є надважливим фактором глобальної продовольчої безпеки. Але з розвитком технологій добування риби та інших водних живих організмів забезпечення стабільного обсягу добування з кожним роком вимагає більш та більш ефективного контролю. В управлінні рибальством одним з факторів, що потужно впливає на ефективність управління, є незаконне, непідзвітне, неконтрольоване рибальство, яке: визначає підвищений, у порівнянні з науково обґрунтованим обережним рівнем вилучення, тиск на популяції цінних видів водних біоресурсів і може спричинити падіння запасів та навіть зникнення особливо вразливих видів риби; приховує невизначений обсяг вилученої біологічної сировини, знання про яку є завжди необхідними для прогнозування стану запасів експлуатованих водних біоресурсів та обрання потрібних запобіжних заходів. Отже, вказане є негативним явищем, що значно погіршує економічні умови для існування та розвитку суб'єктів господарювання в національному рибному господарстві та секторі рибальства.

Як показують дослідження, незаконне, непідзвітне, неконтрольоване рибальство є безпосередньо негативним чинником впливу і широко розповсюдженим соціально-економічним явищем, який проявляється майже всюди. При цьому відбувається в різних країнах на різних рівнях, що визначається ефективністю запобіжних заходів, які впроваджено у відповідних країнах для контролю рибальства та комерційних операцій з біологічною сировиною водного походження. В Україні незаконне, непідзвітне, неконтрольоване рибальство проявляється через реєстрацію випадків браконьєрства, присутність у водоймах України заборонених знарядь та засобів лову, а також представленість на споживчому ринку біологічної сировини та продукції, виробленої з водних біоресурсів, в обсягах, що значно перевищують офіційні дані статистики вилучення. Як показує дослідження, обсяг вилучення риби та інших водних біоресурсів шляхом незаконного, непідзвітного, неконтрольованого рибальства в Україні щонайменше у три рази перевищує вилучення внаслідок здійснення легального промислу. Навіть за деякими видами водних біоресурсів рівень незаконного, непідзвітного, неконтрольованого рибальства є значно

вищим у порівнянні з офіційною статистикою вилучення. Тому важливо забезпечити контроль вилучення водних біоресурсів безпосередньо на місцях вилучення, у природних водоймах. При цьому потрібне забезпечення дистанційного контролю діяльності рибальських суден та місць вивантаження уловів. Але усі ці заходи не будуть у достатній мірі ефективними, якщо не є налагодженим на національному рівні контроль комерційних операцій з вилученими та вивантаженими водними біологічними ресурсами. Наприклад, в Європейському Союзі розроблено та впроваджено систему сертифікації уловів водних біоресурсів, які є об'єктами зовнішньої торгівлі. Система сертифікації вважається ключовим фактором для забезпечення простежуваності риби та інших водних біоресурсів у комерційних операціях. Значна увага в Європейському Союзі приділяється забезпеченню електронної звітності про комерційні операції з біологічною сировиною водного походження, що полегшує ефективний державний контроль законності комерційних операцій. При розробленні даних заходів важливо враховувати відповідні інформацію та рекомендації Генеральної Комісії з питань рибальства у Середземномор'ї. Також слід взяти до уваги досвід законодавства Королівства Норвегія, де дієвими є саме законодавчі механізми простежування комерційних операцій з водними біоресурсами природного походження. Такий досвід доцільно запровадити та ефективно використовувати і в Україні.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проведені дослідження дали змогу зробити висновок, що на сьогоднішній день жодна галузь людської діяльності не зазнала такого розвитку, як аквакультура і рибальство зокрема. Саме вони були покликані та наростити обсяги вилову, видобутку риби та інших водних живих ресурсів для забезпечення продовольчої безпеки України. За останні десятиліття аквакультура і рибальство зазнало таких глобальних трансформацій, що зараз уже важко уявити життя сучасної людини без них. Тому авторська позиція полягає у тому, що: а) перспективне регулювання аквакультури і рибальства має базуватися на історичному досвіді і, відповідно, забезпечуватися державним регулюванням, ліцензуванням, економіко-технологічними, нормативно-правовими, та організаційно-управлінськими складовими, враховуючи особливості функціонування рибного господарства в умовах трансформаційних процесів; б) потрібно запровадити сучасну систему звітності в галузі, щоб забезпечити доступ до таких даних, як назви залучених суб'єктів комерційної діяльності, дати комерційних операцій, назви видів водних біоресурсів, обсяги водних біоресурсів, назви водойм, де здійснено вилов. Впровадження запропонованих заходів і удосконаленого економічного механізму регулювання дозволить виявити біологічну сировину водного походження, що була добута незаконним шляхом та зменшить рівень незаконного, непідзвітного, неконтрольованого рибальства в Україні.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Кабаці Б. І. Механізм державного регуляторного впливу на динаміку економічного зростання. 2007. С. 165–177.
2. Качний О. С. Державна політика по відтворенню сфери рибного господарства в Україні. Зб. наук. праць Науковий вісник Академії Муніципального управління. 2009. № 3. С. 203.
3. Vdovenko N. M. Mechanisms of regulatory policy application in agriculture. *Economic Annals-XXI*. 2015. № 5–6. С. 53–56.
4. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. Офіційний вісник України. 2015. № 25. С. 35.
5. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів: Закон України від 08.07.2011 № 3677-VI. Офіційний вісник України. 2011. № 59. С. 120.
6. Farming finfish, shellfish and aquatic plants is one of the world's fastest growing food sectors, it already provides the planet with about half of all the fish we eat. [електронний ресурс]: http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/aquaculture/index_en.htm
7. Тихомирова Л. В., Тихомиров М. Ю. Юридическая энциклопедия. Под ред. М. Ю. Тихомирова; 5-е изд., перераб. и доп. М.: 2001. 972 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.). Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.: Ірпінь: Перун, 2005. 1728 с.
9. Мордвінов О. Г. Управління аграрним природокористуванням в умовах ринкової трансформації: [монографія]. К.: УАДУ, 2000. 344 с.

10. Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності: Закон України від 06.09.2005 № 2806-IV. Офіційний вісник України. 2005. № 39. С. 31.
11. Kozlovskiy S., Mazur H., Vdovenko N., Shepel T., Kozlovskiy V. Modeling and Forecasting the Level of State Stimulation of Agricultural Production in Ukraine Based on the Theory of Fuzzy Logic. Montenegrin journal of economics, 2018. Vol. 14. Number 3. P. 37–53. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-3.3
12. Vdovenko N., Baidala V., Burlaka N., Diuk A. Management mechanism of agrarian economic system: composition, functioning and factors of development in Ukraine. Problems and Perspectives in Management, 2018. Vol. 16. Issue 2. P. 179–189. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(2\).2018.16](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(2).2018.16)
13. Положення про Державне агентство рибного господарства України: Указ Президента України від 16.04.2011 № 484/2011. Офіційний вісник України. 2011. № 31. С. 1324.
14. Вдовенко Н. М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні: [монографія]. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 464 с.
15. Борисов В. А., Ниточкина С. В., Карпушкина Т. В., Топецина Т. И. Государственные регуляторы эффективности работы рыбохозяйственного комплекса. Экономика, информатизация и управление рыбным хозяйством. 2005. № 1. С. 39–43.
16. Вдовенко Н. М., Шарило Ю. С., Курмаєв П. Ю., Дмитришин Р. А. Забезпечення конкурентних переваг рибного господарства з використанням прогресивної виробничо-технологічної бази. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. № 16. 2018. С. 99–108.
17. Yarkina N. Econometrics in the fishing industry management. The advanced science journal. 2014. Issue 2. P. 77–80.

Sinenok I.

**SCIENTIFIC AND THEORETICAL SUBMISSION OF MEASURES OF REGULATION OF FISHERY AND
AQUACULTURE IN UKRAINE**

In article current problems and proposes measures of regulation in domestic aquaculture and fisheries in the new conditions of functioning of the national economy and food challenges are identified. The ways of scientific and theoretical substantiation of realization of the state policy and measures of regulation in the field of fishing and aquaculture in connection with the development of a new Classifier of types of economic activity are outlined. The author's position is prospective regulation of aquaculture and fisheries should be based on historical experience and, accordingly, ensures state regulation, economic-technological, regulatory, and organizational and managerial components. The economic mechanism of regulation, which will allow discovering biological raw materials of water origin, which was obtained illegally and reduce the level of illegal, unexplained, uncontrolled fishing in Ukraine is proposed.

Key words: regulation measures, regulation mechanism, indiscriminate fishing, fish farming, aquaculture, poaching, catch volumes.

Синенюк І.О.

**НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕР РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫБОЛОВСТВА И
АКВАКУЛЬТУРЫ В УКРАИНЕ**

В статье определены актуальные проблемы и предложены меры регулирования отечественной аквакультуры и рыболовства, учитывая новые условия функционирования национальной экономики. Определены пути научно-теоретического обоснования реализации государственной политики и мер регулирования в сфере рыболовства и аквакультуры в связи с разработкой нового Классификатора видов экономической деятельности. Авторская позиция заключается в том, что перспективное регулирования аквакультуры и рыболовства должно базироваться на историческом опыте и государственном регулировании, экономико-технологических, правовых, и организационно-управленческих составляющих. Предложен усовершенствованный экономический механизм регулирования, который позволит определить биологическое сырье водного происхождения, добытое незаконным путем с целью уменьшения уровня незаконного, неподотчетного, неконтролируемого рыболовства в Украине.

Ключевые слова: меры регулирования, механизм регулирования, неподотчетное рыболовство, рыбное хозяйство, аквакультура, браконьерство, объемы вылова.

Терещенко О.Л.

*начальник відділу по роботі з брокерами,
ПрАТ «СК «ПЗУ Україна», м. Київ*

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН У МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Метою даної статті є висвітлення моделі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на засадах реалізації партнерських відносин у малому бізнесі. Акцентовано увагу на трансформації конкурентних відносин від суперництва між окремими суб'єктами господарської діяльності до співпраці. В статті як інструмент формування конкурентоспроможної національної економіки розглянуто партнерські взаємовідносини між суб'єктами малого бізнесу. Зроблено висновок, що результатом ефективних партнерських відносин має стати мережева модель організації підприємництва. Логіка формування мережевих підприємницьких структур пояснена з точки зору виникнення синергетичних ефектів об'єднання певних ресурсів суб'єктів малого бізнесу. Зокрема, розглянуто можливість виникнення таких синергетичних ефектів, як підвищення ефективності управління, усунення дублювання функцій, економія на масштабах виробництва, диверсифікація, інтеграція науково-дослідницької бази, оптимізація товарних потоків, скорочення платежів до бюджетів, монополізація ринку, покращення фінансових показників, ефект великої організації.

Ключові слова: взаємовідносини, суб'єкти малого бізнесу, партнерство, конкурентні переваги, мережеві структури, синергія.

Постановка наукової проблеми. Одним з найголовніших завдань, яке нині постало перед національною економікою в контексті глобалізаційних процесів, є розбудова конкурентоспроможного малого бізнесу. Визначальною детермінантою інкорпорації малого бізнесу до національного економічного простору у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки і забезпечення його переходу до сталого розвитку – є формування та розвиток партнерських відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти розвитку підприємництва в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки досліджуються в наукових працях таких учених, як В. Гесць, В. Горбатов, О. Гребешкова, А. Гриценко, Дж. Дайер, П. Дойль, П. Друкер, Я. Криворучко, М. Кристофер, К. Моллер, М. Портер, І. Савченко, Х. Сінгх, І. Тараненко, О. Хитра, А. Халінен, Н. Чухрай, Л. Шинкарук та ін. Однак, незважаючи на вагомий доробок у сфері дослідження різноманітних аспектів ефективних взаємовідносин, існує необхідність формування системи взаємовідносин суб'єктів малого бізнесу та подальшого аналізу впливу партнерських відносин в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Відсутня також науково обґрунтована модель забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на засадах реалізації партнерських відносин у малому бізнесі, яка б враховувала специфіку формування мережевих підприємницьких структур на засадах виникнення синергетичних ефектів об'єднання певних ресурсів суб'єктів малого бізнесу.

Метою статті є вивчення особливостей формування партнерських взаємовідносин в малому бізнесі як запоруки забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Сектор МСБ посідає ключове місце у структурі національної економіки за кількістю зайнятих та обсягом реалізації продукції. Роль малого та середнього бізнесу (МСБ) у забезпеченні зростання національної економіки є визначальною, оскільки серед усіх зареєстрованих підприємств у 2017 році частка МСБ становила 99,9 % (80,8 % мікро, 14,2 % – малих та 4,9 % –середніх), тоді як на великі підприємства припадало лише 0,1 %. За галузевою структурою найбільша частка підприємств МСБ працює в Україні в секторі оптової та роздрібної торгівлі (26,8 %), сільського господарства (14,7 %) та промисловості (12,5 %). Водночас частка підприємств малого бізнесу у загальній структурі МСБ становить 14,1 % від усіх зареєстрованих підприємств. У малому бізнесі працює 15,7 % зайнятого населення України та створюється 11,3 % доданої вартості.

Показники, що характеризують розвиток малого бізнесу (МБ) в Україні, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності МБ в Україні

	Кількість підприємств		Кількість зайнятих працівників		Кількість найманих працівників		Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)	
	одиниць	у % до загального показника	тис. осіб	у % до загального показника	тис. осіб	у % до загального показника	млн. грн.	у % до загального показника
2012	60940	16,7	1300,4	16,9	1251,9	16,5	710749,6	16,9
2013	58738	14,9	1246,7	16,8	1190,2	16,3	682134,0	16,8
2014	48462	14,2	1004,1	15,9	996,2	16,1	666295,6	16,0
2015	46340	13,5	921,5	15,7	914,0	15,8	853859,1	16,5
2016	46465	15,2	985,5	17,0	975,9	16,3	1100258,5	17,6
2017	47653	14,1	980,8	15,7	972,2	17,0	1326432,3	17,2

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України.

Економічна стабілізація, що супроводжується проведенням структурних реформ, впливає на покращення умов ведення бізнесу в Україні. Щорічно група Світового банку проводить дослідження щодо створених умов ведення бізнесу в різних країнах світу і публікує рейтинг Doing Business за відповідний рік, який охоплює 190 країн. Рейтинг складається на підставі 10 індикаторів регулювання підприємницької діяльності, що враховують час і вартість виконання підприємцем вимог держави. Так, у 2018 році за рейтингом DoingBusiness 2018, Україна посіла 76 місце, що на 20 позицій вище у порівнянні з 2015 роком. Зростання було пов'язано із спрощенням сплати податків через запровадження електронної системи у 2015, скороченням часу та коштів, необхідних для запуску бізнесу у 2016 році, посиленням захисту прав міноритарних інвесторів та запуск електронної системи здійснення оплати за судові послуги у 2017 році, зменшенням витрат на оформлення дозволів на будівництво, зниженням розміру ЄСВ та продовженням ініціатив щодо захисту прав міноритарних інвесторів у 2018 році.

Оцінюючи рівень конкурентоспроможності національної економіки, слід зазначити, що для більшості суб'єктів господарювання тривалий час стратегічним завданням було забезпечення виживання в принципово нових економічних умовах. Конкуренція виробників як рушійна сила розвитку національного ринку викликала необхідність появи нових і переорієнтації раніше виконуваних функцій, покладених на керівництво підприємства.

Відтак практика господарювання суб'єктів національної економіки дає підстави виділити такі методи, що використовуються у процесі конкурентної боротьби [1]:

- лобіювання інтересів, спектр яких є достатньо широким (іміджеві заходи, подарунки, подяки);
- узгодження інтересів підприємств-конкурентів (офіційні та неофіційні узгодження, союзи, обмін інформацією, спільні рекламні, благодійні акції тощо);
- конкурентної боротьби, засновані на використанні маркетингу та його основних елементів.

У цілому конкуренція сприяє розвитку конкурентоспроможності національної економіки, проте надто різке посилення конкурентного тиску часто призводить до протилежного результату – втрати підприємствами частини доходів, які служать потенційними джерелами фінансування інноваційної діяльності як головного інструменту конкуренції. Це може закінчитися ліквідацією вітчизняних конкурентоспроможних підприємств і навіть цілих галузей, із відповідним зменшенням зайнятості, доходів бюджету та населення, вимушеним зростанням імпорту тощо. Однак без виконання ринком функції «очищення» економіки від суб'єктів господарювання, які працюють неефективно і не здатні витримувати конкуренцію, навряд чи можна досягти високого рівня конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Конкурентні відносини являють собою широкий спектр взаємозв'язків між суб'єктами конкурентного середовища національної економіки, дуалістичний характер яких розкривається крізь призму суперництва (антагоністична складова) як прагнення реалізувати власні цілі й інтереси та взаємодії (конструктивна складова) як усвідомлення набуття конкурентних переваг від взаємодії різних суб'єктів національної економіки.

В умовах трансформації національної економіки конкурентні відносини трансформувалися від суперництва між окремими суб'єктами господарської діяльності до співпраці між окремим суб'єктами та галузями секторів національної економіки. За таких умов ринкові межі галузей нівелюються, практично у будь-якій із них виникають абсолютно несподівані конкуренти, організаційні структури набувають більш диверсифікованого горизонтального характеру. Сучасні трактування конкуренції відображають перш за все концептуальну зміну «конкуренції» на ширше поняття «взаємодії фірм на ринку». Для ефективної взаємодії підприємств у ринковому середовищі однаково важливими є як конкурентний процес (теорія сумлінної конкуренції), так і конкурентний результат (економічна ефективність).

Конкуренція стимулює формування конкурентних переваг на засадах партнерських відносин, спонукає підприємства до пошуку їх нових джерел, що робить їх більш конкурентоспроможними та стає запорукою підвищення конкурентоспроможності економіки загалом. Як зазначає М. Портер, «конкурентна перевага з'являється тоді, коли фірмі вдається виконувати необхідні дії з більш низькими сукупними витратами, ніж її конкурентам, або виконувати певні дії унікальними способами, що створюють нецінову споживчу цінність і підтримують додану ціну. Здатність створювати споживчу цінність залежить, у свою чергу, від того, як фірма впливає на діяльність своїх каналів і кінцевих користувачів» [263, с. 319]. А саме встановлення партнерських відносин із ключовими зацікавленими групами і створює ту нецінову споживчу цінність, про яку говорить М. Портер, що дає фірмі істотну конкурентну перевагу перед іншими компаніями в галузі.

Переосмислення традиційної моделі підприємництва зумовлює необхідність дослідження нових суб'єктів господарювання – мережевих структур, під якими розуміють групу суб'єктів підприємництва, які об'єднуються з метою використання своїх особливостей, ресурсів, специфічних переваг перед іншими для реалізації певних спільних проектів. На думку І. Малого, вирішальними чинниками, що визначають нові параметри структурних зрушень суспільства в планетарному масштабі, видозмінюючи таким чином співвідношення елементів державної організаційної ієрархії та підвищення значимості горизонтальних соціально-господарських взаємовідносин в досягненні конкурентоспроможності та стабільності, - є саме інформаційна революція та формування мережевих структур [6, с. 357]. Саме мережева модель організації підприємництва сприяє зниженню виробничих та трансакційних витрат, оскільки ризики, компетенції та ресурси, пов'язані з реалізацією проектів, розподіляються по глобальній мережі контрагентів [1, с. 198].

П. Друкер, який назвав економіку майбутнього «суспільством мереж» (network society), вважає, що саме розвиток мережевої взаємодії буде найбільш радикально буде змінювати теорію взаємовідносин [3]. Дослідник веде мову про зсув фокуса ключових компетенцій від окремого суб'єкта до мережі. Такої ж думки дотримується й М. Кастельс, який стверджує, що з переходом до глобально-інформаційної економіки відбулося принципове зрушення від вертикально-бюрократичного до горизонтально-мережевого типу побудови організації. При цьому глобальна корпорація, що побудована за горизонтально-мережевим принципом, характеризується такими головними ознаками: організацією, яка будується навколо процесу, а не завдання; командним менеджментом; вимірюванням результатів діяльності ступенем задоволення споживачів; суттєвим збільшенням числа контактів з покупцями та постачальниками тощо [4, с. 168].

Тож слід виділити ряд конкурентних переваг, пов'язаних із встановленням партнерських відносин у малому бізнесі:

- 1) встановлення тісних економічних, технічних і соціальних зв'язків із партнерами (за рахунок спільних зусиль дозволить досягти зниження трансакційних витрат);
- 2) підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності (за рахунок накопичення досвіду співпраці один з одним суб'єкти взаємодії виробляють спільні стратегічні цілі та перспективи);
- 3) упровадження інновацій (встановлення партнерських відносин дозволить суб'єктам малого бізнесу спільно прогнозувати ефективність упровадження технологічних нововведень та пов'язані з цим ризики);
- 4) підвищення прозорості спільної діяльності (переваги здійснення попередніх проектів).

Узагальнено, концептуальну модель забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на засадах реалізації партнерських відносин у малому бізнесі, наведено на рис. 1.



Рис. 1. Концептуальна модель забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на засадах реалізації партнерських відносин у МБ

Джерело: розроблено автором.

Приймаючи рішення щодо приєднання до мережі, суб'єкти підприємництва усвідомлюють, що шляхом співпраці можна отримати певні конкурентні переваги, збалансовані з конкурентними перевагами мережових партнерів. Мотивацією до ведення економічної діяльності в межах мережевої структури може бути зменшення транзакційних витрат, взаємний розподіл ризиків, зменшення невизначеності бізнес-середовища, обмін нематеріальними ресурсами тощо. Відтак мережі краще пристосовані до інформаційного середовища, створення нових знань, заощаджують ресурси кожного окремого учасника і посилюють кумулятивний ефект витрат на пошук нових технологій.

Переваги мережевої організації суб'єктів МСП полягають у підвищенні адаптивності, концентрації діяльності на пріоритетних галузях; суттєвому зменшенні витрат; визначеному рівні зайнятості; залученні до спільної діяльності в межах мережі найкращих партнерів. Водночас серед «слабких» місць можна вказати на надмірну залежність від топ-менеджменту, загрозу надмірного ускладнення через різномірність учасників мережі й незрозумілість щодо членства в ній, гальмування розвитку підприємницької ініціативи через недостатньо визначену її мотивацію, ресурсну залежність тощо. Відтак потенційно можливими є як позитивні, так і негативні синергічні ефекти від об'єднання зусиль учасників мережі.

За мережевого типу організації межі між структурними підрозділами системи не є жорсткими. В межах мережевої структури досягається «стикування» протилежних принципів – суперництва та співробітництва, конкуренції та кооперації. Будучи основою нових організаційних форм, мережеві структури забезпечують тісну кооперацію господарських суб'єктів у межах загальної інформаційної, науково-технічної, фінансової і маркетингової мережі. За мережевою структурою в економіці можна вбачати форму координації економічної діяльності суб'єктів господарювання, які є юридично автономними та володіють комплементарними ресурсами, мають спільну мету та взаємозалежні у досягненні власних економічних цілей. Координація проводиться за рахунок спільно вироблених цілей, які визначають загальне спрямування процесів.

Варто зауважити, що для МСП спостерігається трансформація конкуренції, яка доповнюється коопераційними зв'язками та концентрує інтелектуальний потенціал, виробничі, фінансові і маркетингові ресурси учасників мережі та розподіляє ризики. Мережеві структури утворюються зі зв'язків з конкурентами за принципом структурної відповідності у співвідношенні «обсяг-ціна-якість продукції та послуг». Однак така кооперація не виключає конкуренції усередині мережі – між підприємствами, і підсилює конкуренцію між мережами на міжнародному ринку. Взаємодіючи в межах мережевої структури, підприємство реалізує свої переваги над іншими, а структура спрямована на підвищення спільної конкурентоспроможності та дохідності. Акцентуючи увагу на необхідності підтримки функціонування та стійкого розвитку малих і середніх підприємств, П. Колісниченко зазначає, що «вони здатні протистояти монополістичним структурам і постають економічним фундаментом стримування зростання цін, збалансування інтересів учасників ринку, створення та насичення усіх сегментів ринку продукцією, послугами» [5]. Крім того, всередині мережевої структури підприємства конкурують між собою за збільшення частки у загальному обсязі випуску.

Потреба впровадження та розвитку партнерських відносин в діяльність суб'єктів малого бізнесу актуалізується залежно від рівня розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні [5]. Так, *перший етап* (1991-1995 рр.) характеризувався стрімким та стабільним ростом загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності, проте всі вони створювались як окремі суб'єкти господарювання як за формальними, так і неформальними ознаками. Даний період характеризується відсутністю усвідомленої потреби налагодження партнерських відносин. *Другий етап* (1995-2000 рр.) відзначився тим, що з 1995 р. розпочалося сповільнення показників зростання кількості МСП. Водночас питома вага продукції та послуг, яку створювали МСП у промисловості України, мала помітну динаміку у бік зростання. Зокрема, у 1995 р. у колективній формі власності – 48,6%, у 1999 р. – 70,7%; у 1995 р. у приватній формі власності – 0%, у 1999 р. – 0,2%; у 1995 р. у державній формі власності – 51,4%, у 1999 р. – 28,6%. *Третій етап* (2000-2008 рр.) – відбулися зміни у критеріях та підходах до класифікації малих, середніх і великих підприємств, тобто було впорядковано вітчизняну класифікацію суб'єктів підприємництва згідно з рекомендаціями країн ЄС. На цей період працювало 40% МСП від загальної кількості усіх зареєстрованих малих підприємств, однак питома вага саме цих промислових підприємств майже не збільшувалась. Розвиток МСП за 2003-2008 рр. демонструє динаміку до зростання (швидкі темпи приросту суб'єктів підприємницької діяльності, кількості зайнятих працівників у МСП, частки МСП у їхній загальній кількості), що свідчить про поліпшення рівня економічної безпеки в країні. *Четвертий етап* (2008 р. – до сьогодні) розпочав своє існування з початком світової фінансової кризи у 2008 р. Цей період відзначений такими ознаками, як зростання кількості збиткових підприємств; зменшення обсягів виробництва та реалізації наданих послуг і продукції та частки МСП в обсягах наданих послуг і реалізованої продукції, зменшення частки працюючих суб'єктів господарювання та індикаторів ефективності фінансово-економічної діяльності; зниження ступеня інвестиційної активності та кількості працівників МСП, зокрема рівня заробітної платні; переважання тіньового сектору серед цих підприємств. У загальній структурі підприємств усіх видів і форм власності найвагоміша частка була відведена малим підприємствам (85,1% або 324 тис. од.), дещо менша частка – підприємствам середніх розмірів (14,7% чи 56 тис. од.) і найменшу кількість становили великі підприємства (0,2% чи 770 підприємств). Саме цей період розвитку сектору МСП характеризується формуванням малих підприємств завдяки створенню кардинально нової бізнес-одиниці, а не наслідок реструктуризації вже наявних фірм чи їх поділу, що свідчить про усвідомлення ролі та важливості партнерських відносин, про бачення партнерства як конкурентної переваги. Проблемність забезпечення виживання в складних ринкових умовах обґрунтовує необхідність пошуку додаткових джерел отримання конкурентних переваг, серед яких – партнерські відносини.

Варто зазначити, що подальшої інтенсифікації застосування партнерських відносин у малому бізнесі можна досягнути шляхом вирішення основних проблем, пов'язаних з розвитком малого та середнього бізнесу в Україні, зокрема [7]:

1. *Несприятливі умови функціонування малого бізнесу*, зокрема підприємництво не має широкої суспільної підтримки; спостерігається неефективне регулювання бізнес-середовища та слабкий захист прав власності та конкуренції; обмеженість доступу суб'єктів малого та

середнього підприємництва до фінансових, майнових, природних ресурсів; обмежений доступ МСП на зовнішні ринки;

2. *Недостатній розвиток об'єктів інфраструктури підтримки МСП*, відсутність системи розвитку підприємницької компетенції та навичок.

3. *Низька здатність держави ефективно формувати та реалізовувати політику розвитку МСП*, а саме нерозвиненість інститутів державної підтримки малого та середнього підприємництва на центральному та місцевому рівнях; недостатнє реагування органів державної влади на потреби МСП; недосконалість методологічних та статистичних засобів аналізу сектору МСП; обмежений доступ до участі в державних закупівлях.

4. *Проблеми сектора МСП*: низька конкурентоздатність МСП; велика частка МСП, що виробляють продукцію з низькою доданою вартістю; високий рівень тінзації підприємницької діяльності.

Вирішення зазначених проблем потребує забезпечення координації роботи органів державної влади всіх рівнів, активного залучення об'єднань підприємців, міжнародних програм технічної допомоги, впровадження програм стимулювання партнерських відносин у малому бізнесі. Відтак, застосування партнерських форм взаємодії суб'єктів МСП сприятиме:

1) *Створенню більш сприятливих умов для ведення бізнесу*, зокрема позиціонуванню підприємництва, як основи економічного розвитку українського суспільства; проведення реформи дерегуляції; створенню конкурентного середовища, в якому забезпечено рівні можливості для всіх учасників ринку; забезпеченню доступу суб'єктів МСП до фінансових, майнових, природних ресурсів; ліквідації бар'єрів виходу МСП на зовнішні ринки.

2) *Побудові інституційної спроможності держави ефективно формувати та реалізовувати політику розвитку підприємництва*: створення інфраструктури підтримки МСП; можливості навчання підприємству відкриті протягом всього життя, компетенція «підприємливість» інтегрована в освітні програми; забезпечення конструктивного діалогу органів державної влади з МСП; забезпечення широкого доступу МСП до участі в державних закупівлях; підвищення рівня статистичної та аналітичної обізнаності органів державної влади щодо сектору МСП.

3) *Розвиток сектора МСП*: підвищення конкурентоздатності існуючих МСП та створення внаслідок ПВ нових; зростання рівня доданої вартості, що генерують МСП внаслідок дії синергетичних ефектів.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Відтак, партнерські відносини в малому бізнесі є передумовою формування конкурентоспроможного підприємництва зокрема та конкурентоспроможної національної економіки загалом. Адже ефективна реалізація партнерських відносин в малому бізнесі, а саме формування мереж суб'єктів малого бізнесу, спроможна сформувати синергетичні ефекти об'єднання певних ресурсів, а відтак підвищувати ефективність управління, забезпечувати усунення дублювання функцій, економію на масштабах виробництва, диверсифікацію, інтеграцію науково-дослідницької бази, оптимізацію товарних потоків, скорочення платежів до бюджетів, монополізацію ринку, покращення фінансових показників.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутенко Н. В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія. Київ: вид-во ІЕП НАН України, 2015. 358 с.
2. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер: пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. / Под ред О. И. Шкаратана – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
5. Колісніченко П.Т. Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / П.Т. Колісніченко // Економіка та управління національним господарством. – 2017. – № 11. – С. 77–85.

6. Малий І. Й. Нова політична економія та розвиток національного господарства / І. Й. Малий // Формування ринкової економіки. – Спец. вип. Методологічні проблеми сучасної політичної економії. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 352–359.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 504-р «Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-p>.

Терещенко Е.Л.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИНЦИПАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Целью данной статьи является освещение модели обеспечения конкурентоспособности национальной экономики на основе реализации партнерских отношений в малом бизнесе. Акцентировано внимание на трансформации конкурентных отношений от соперничества между отдельными субъектами хозяйственной деятельности к сотрудничеству. В статье как инструмент формирования конкурентоспособной национальной экономики рассмотрены партнерские взаимоотношения между субъектами малого бизнеса. Сделан вывод, что результатом эффективных партнерских отношений должен стать сетевая модель организации предпринимательства. Логика формирования сетевых предпринимательских структур объяснена с точки зрения возникновения синергетических эффектов объединения определенных ресурсов субъектов малого бизнеса. В частности, рассмотрена возможность возникновения таких синергетических эффектов, как повышение эффективности управления, устранение дублирования функций, экономия на масштабах производства, диверсификация, интеграция научно-исследовательской базы, оптимизация товарных потоков, сокращение платежей в бюджеты, монополизация рынка, улучшение финансовых показателей, эффект крупной организации.

Ключевые слова: взаимоотношения, субъекты малого бизнеса, партнерство, конкурентные преимущества, сетевые структуры, синергия.

Tereshchenko Olena L.

CONCEPTUAL MODEL OF NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS BASED ON INTRODUCTION OF PARTNERSHIP IN SMALL BUSINESS

The aim of this article is highlighting of the model that can aid competitiveness of the national economy and is based on introduction of partner relationships in small business. The attention is focused on evolving the rivalry into co-operation between competitive economical subjects. Partnership among small business entities is considered in the article as the main 'tool' leveraging the competitiveness of the national economy.

The conclusion has been made that effective partner relationships have to result in reshaping of the enterprise structure into a network. The logic of networking formation is explained from the point of synergic effects that appear due to joining of small businesses' resources. In particular, the following synergic effects are considered as possible: increased effectiveness of management, elimination of functions duplication, economies of scale, diversification, scientific and research basis integration, optimization of commodity flows, reduction of budget payments, monopolization, improved financial performance, effect of the 'big enterprise'.

Keywords: relationships, small business entities, partnerships, competitive advantages, network structures, synergy.

Ткаченко Н.В.

д.е.н., професор,

Інститут післядипломної освіти
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

У статті розглянуто сучасні підходи до розуміння сутності фінансового контролінгу та визначено основні фактори, що визначають актуальність впровадження його в діяльність суб'єктів господарювання. Обґрунтовано функціональне призначення фінансового контролінгу. Представлено етапи реалізації фінансового контролінгу в діяльності підприємницьких структур. Сформовано принципи, на яких повинна базуватися система фінансового контролінгу (стратегічної спрямованості, багатофункціональності, орієнтованості на конкретні кількісні показники, гнучкості побудови, технологічності, стійкості). Представлено узагальнену схему фінансового контролінгу діяльності підприємницької структури. Аргументовано необхідність впровадження нових технологій фінансового контролінгу.

Ключові слова: контролінг, контроль, фінансовий контролінг, функції фінансового контролінгу, принципи фінансового контролінгу, функціональні карти, стратегічно орієнтоване бюджетування.

Постановка наукової проблеми. Контролінг виступає ефективним інструментом стратегічного управління, за допомогою якого можна оцінювати ступінь реалізації стратегії, а також її відповідність до постійно змінюваних умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Безспірним є той факт, що найбільшого розвитку контролінг набув у німецькомовних країнах (Швейцарія, Німеччина, Австрія). В них концептуальні засади контролінгу полягають у необхідності реалізації функції координації з метою вирішення конфліктів, які виникають між учасниками фінансових відносин всередині безпосередньо економічного агента та між таким агентом і зовнішнім середовищем.

Сьогодні поняття фінансового контролінгу не є абсолютно новим для фінансової теорії та практики. Фінансовий контролінг не обмежується рамками лише внутрішнього фінансового контролю, а слугує дієвим механізмом формування, реалізації та корегування всіх основних стратегічних рішень в сфері фінансового менеджменту. Тому активне застосування можливостей контролінгу охоплює різні фінансові напрямки діяльності підприємницьких структур, сприяючи покращенню їх фінансових результатів, відкритості фінансової документації, вдосконаленню планування, підвищенню якості аналітичної роботи та налагоджуванню систематичного контролю за діяльністю всіх підрозділів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-прикладних засад контролінгу присвятили наукові доробки О. Гарафонова, Л. Криворучко, В. Прокопенко, С. Хайлук, А. Штангрет та ін.; особливостям та специфіці застосування фінансового контролінгу – І. Гринчук, С. Івахненко, О. Терещенко, Н. Ткаченко, І. Хома та ін. Ми, безперечно, визнаємо цінність наукових досягнень вчених та їх вагомий внесок у розвиток фінансової науки, проте не усі проблеми, що стосуються сутності, функціонального призначення, механізму функціонування та проблематики впровадження саме фінансового контролінгу в діяльність підприємницьких структур, на даний момент вирішені. З огляду на це, виникає необхідність у напрацюванні рекомендацій, що матимуть позитивний вплив на фінансове благополуччя підприємницьких структур.

Метою статті є поглиблення сутності фінансового контролінгу з урахуванням функціональної спрямованості, узагальнення етапів його реалізації та обґрунтування новітніх елементів фінансового контролінгу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. В більшості випадків під фінансовим контролінгом розуміються система інформаційного підґрунтя для забезпечення координації всіх підсистем управління. При цьому, звичайно мова йде про використання методів і процедур із стратегічного планування, бюджетування, управління ризиками, фінансової діагностики, внутрішнього контролю та інших складових, які в сукупності

націлені на підвищення якості управлінських рішень та, відповідно, зростання ефективності функціонування окремих суб'єктів бізнесу.

Основною метою застосування фінансового контролінгу є збереження фінансової стабільності підприємницьких структур у процесі управління фінансами. При цьому, об'єктами фінансового контролінгу є управлінські процеси в фінансовій діяльності окремого суб'єкта, що спрямовані на грошові потоки, фінансові ресурси та структуру капіталу. В якості ж суб'єкта виступає служба контролінгу, до компетенції якої входить забезпечення прийняттого рівня платоспроможності та фінансової стійкості.

Основними факторами, що визначають актуальність впровадження системи фінансового контролінгу в діяльність суб'єктів господарювання є:

1) необхідність пошуку більш ефективних та досконаліх методів управління фінансовою діяльністю окремого суб'єкта бізнесу з метою підвищення ефективності його діяльності;

2) необхідність створення та наступного удосконалення інформаційного забезпечення процесу управління фінансами на макрорівні.

Фінансовий контролінг покликаний виконувати такі функції:

- інформаційно-сервісну, яка передбачає забезпечення системи фінансового контролінгу необхідною інформацією для аналізу, оцінки та координації процесу управління фінансами суб'єкта господарювання;

- організаційну, сутність якої вбачається в організації та провадженні процесів управління фінансовими потоками на макрорівні, фінансового планування, прогнозування, регулювання та контролю;

- координаційну функцію – задля забезпечення узгодженості дій у процесі розробки концепції управління фінансами окремого суб'єкта та створення адекватної системи інформаційно-сервісного забезпечення, а також їх координацію з функціональними системами фінансового планування, прогнозування, регулювання та контролю;

- функцію орієнтування на виконання суб'єктом господарювання свого функціонального призначення з максимальною фінансовою віддачею.

Реалізація фінансового контролінгу відбувається відповідно до шести основних етапів, унаочнених на рисунку 1.

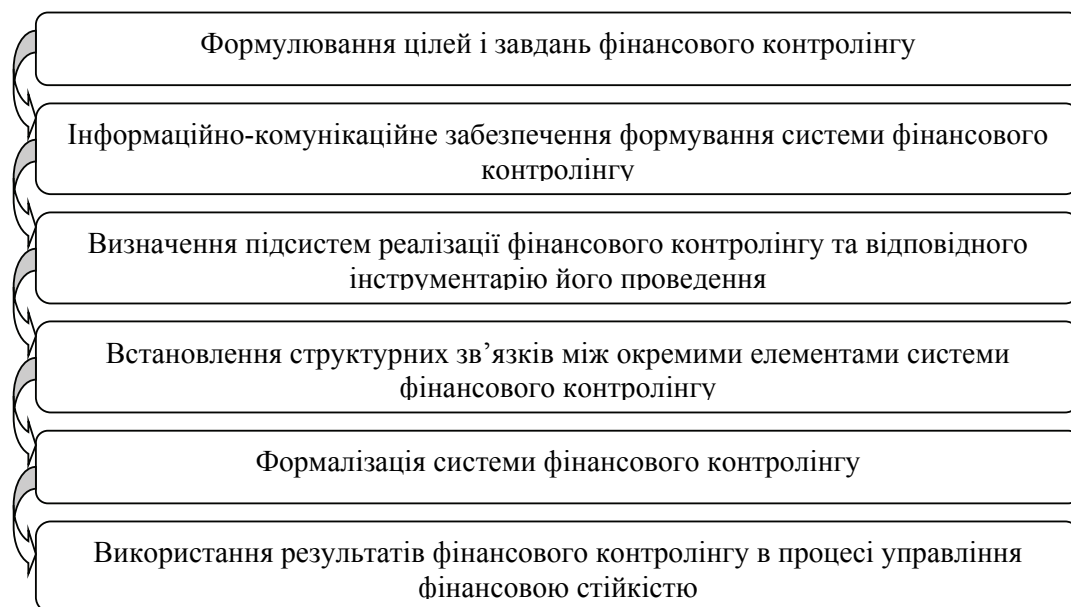


Рис. 1. Основні етапи реалізації фінансового контролінгу суб'єктів господарювання

Джерело: побудовано автором.

Побудова системи фінансового контролінгу базується на таких принципах:

- стратегічної спрямованості, тобто з урахуванням пріоритетів фінансового розвитку,
- багатofункціональності, – в даному разі мова йде про забезпечення контролю пріоритетних показників розвитку, виявленні взаємозв'язку фінансових показників між собою;

- орієнтованості на конкретні кількісні показники;
- гнучкості побудови, під цим розуміємо наявність можливості прилаштування до нових фінансових інструментів, підходів та видів здійснення фінансової діяльності, технологіям і методам провадження фінансових операцій;
- технологічності (технології контролінгу повинні бути ретельно відпрацьовані та документально записані);
- своєчасності (реалізація механізму контролінгу передбачає своєчасне реагування на сигнали, що надходять із навколишнього середовища та на вплив потенційних збурюючих факторів, які можуть вплинути на діяльність компанії в майбутньому);
- стійкості (система контролінгу повинна бути стійкою та надійною в разі можливих відхилень параметрів та факторів зовнішнього середовища).

Правильно побудована система фінансового контролінгу є в значному ступені базисом успішного функціонування будь-якої підприємницької структури. Узагальнена схема функціонування фінансового контролінгу представлена на рисунку 2.



Рис. 2. Узагальнена схема фінансового контролінгу діяльності підприємницької структури.

Джерело: побудовано автором.

Цікавим є досвід побудови та впровадження функціональних карт фінансового контролінгу. Під такими картами слід розуміти сукупність прикладних рекомендацій щодо вирішення завдань контролінгу за конкретними об'єктами або групами однорідних об'єктів або напрямками фінансової діяльності. Побудова функціональних карт включає в себе:

- 1) фіксування цільових індикаторів, стратегічних та тактичних орієнтирів;
- 2) визначення та/або прийняття стандартів і норм, значенням яких повинні відповідати цільові показники;
- 3) узгодження цільових показників та базових їх рівнів;
- 4) визначення та аналізування фактичних результатів із урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;
- 5) виявлення невикористаних можливостей та резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів;

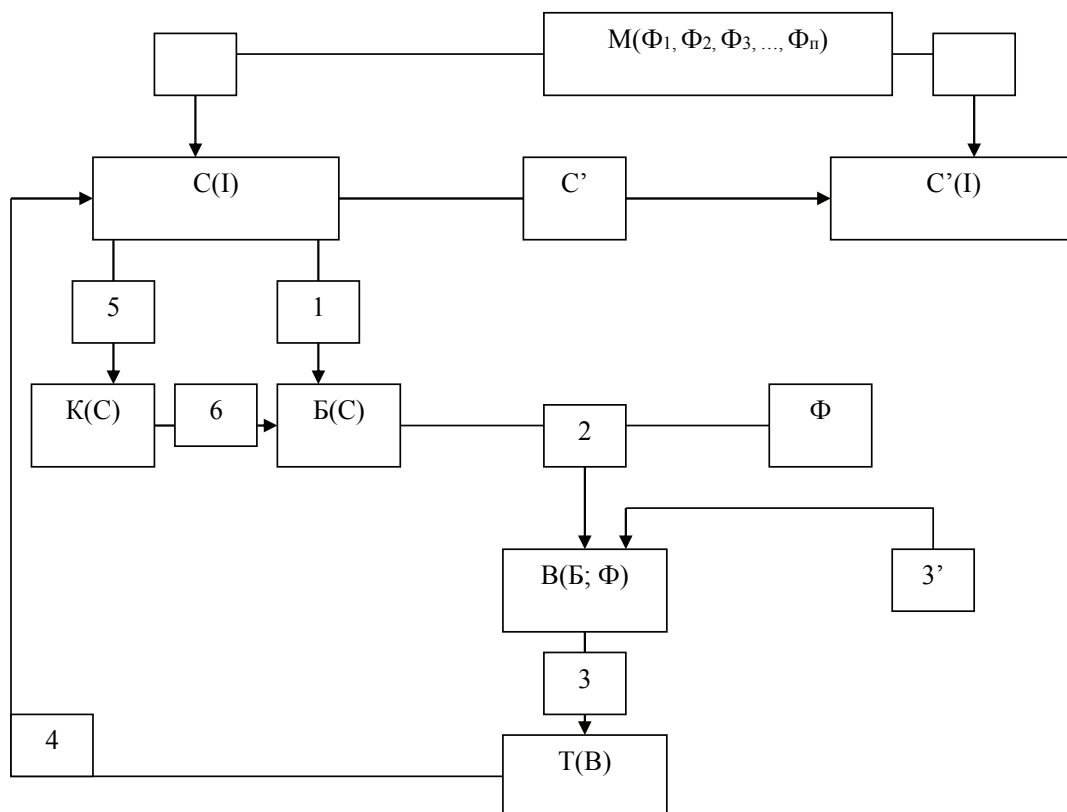
б) формулювання висновків.

Такі карти є невід'ємним атрибутом в процесі провадження фінансового контролінгу в діяльності підприємницьких структур. Оскільки контролінг завжди орієнтується на деяку специфіку підприємств, їх організаційну будову, тривалість та складність бізнес-процесів, розвиненість структури та ефективність тактичного і стратегічного управління, то наявність таких функціональних карт дозволила б чітко визначати функціональний профіль окремих суб'єктів.

На нашу думку, в якості основної технології фінансового контролінгу варто використовувати систему стратегічно орієнтованого бюджетування. Під останнім зазвичай розуміється бюджет, який віддзеркалює стратегічну пріоритетність суб'єкта господарювання. Стратегічне орієнтування бюджету здійснюється через виконання таких завдань:

- по-перше, безперервний моніторинг факторів, що впливають на планові показники;
- по-друге, коригування бюджету відповідно до процесу адаптації стратегії до нових умов

(рис. 3).



де М – моніторинг факторів $\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3, \dots, \Phi_n$;
 С(І) – існуюча стратегія;
 С'(І) – адаптована стратегія;
 Б(С) – бюджетні значення;
 К(С) – коригування бюджетних значень;
 Ф – фактичні значення;
 В – відхилення фактичних значень від бюджетних;
 Т – сигнал.

Рис. 3. Умовна модель стратегічного орієнтування бюджету.

Джерело: побудовано автором.

Серед найбільш важливих специфічних проблем, що створюють додаткові перешкоди при формуванні ефективних моделей фінансового контролінгу, можна виділити:

- відносно нестабільну макроекономічну та політичну ситуації в країні;
- нестійке фінансове становище малих суб'єктів господарювання;

- відсутність кваліфікованих спеціалістів, здатних на практиці реалізувати та підтримувати в дії ефективну систему контролінгу в компаніях;
- неготовність, з боку вищого керівництва компанії, до сприйняття нових ідей;
- відсутність адаптованої до українських реалій методології здійснення контролінгу відповідно до специфіки діяльності суб'єктів господарювання;
- відсутність досвіду та традицій вітчизняної практики, оскільки контролінг лише починає поступово займати достойне місце в системі управління.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. В підсумку зазначимо, що фінансовий контролінг є все ж таки новим підходом до прийняття фінансових рішень, який ґрунтується на використанні новітніх технологій, за допомогою яких цей різновид контролінгу мав би здатність до саморозвитку та самовдосконалення, швидкого реагування на зміни інтересів зацікавлених осіб, трансформації у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємницьких структур, врахуванні новітніх трендів розвитку науки у сфері менеджменту, обліку, аналізу, фінансів, інвестицій, інновацій та ін. Правильне та своєчасне використання методів контролінгу дозволить суб'єктам бізнесу отримувати конкурентні переваги, забезпечувати належний рівень фінансової стійкості, ліквідності та прибутковості, збільшити ефективність використання фінансових ресурсів та поліпшити якість прийняття управлінських рішень.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Гарафонов О. Контролінг: концептуальні підходи та механізм здійснення змін в управлінні діяльністю вітчизняних підприємств. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 89–96.
2. Івахненко С.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С.В. Івахненко, О.В. Меліс. – К.: Знання, 2009. – 319 с.
3. Контроллинг [Текст]: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 336 с.
4. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К. : КНЕУ, 2013. – 407 с.
5. Ткаченко Н.В. Основні завдання та інструменти контролінгу фінансової стійкості страхової компанії / Н.В. Ткаченко // Вісник Національного банку України. 2012. – №3 (193). – С. 38–43.
6. Прокопенко О. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О. Прокопенко, Л. Криворучко // Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. 2011. № 4. С. 27–34.
7. Хайлук С.О. Практичні аспекти застосування контролінгу в системі управління фінансами молокопродуктового холдингу / С.О. Хайлук // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3(69). – С. 144–154.
8. Хома І.Б. Організація системи фінансового контролінгу на підприємстві / І.Б. Хома, І.В. Гринчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 330–335.
9. Штангрет А. Окремі аспекти практичного застосування контролінгу на вітчизняних промислових підприємствах. Перспективи розвитку контролінгу: теорія та практика: матеріали науково-практичної конференції. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – С. 125–128.
10. Sandt J. Kennzahlen für Unternehmensführung – verlorenes Heimspiel für Controlling // Controlling & Management. – 2003. – H1.

Ткаченко Н.В.

**СОВРЕМЕННЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

В статье рассмотрены современные подходы к пониманию сущности контроллинга и определены основные факторы, определяющие актуальность внедрения его в деятельность субъектов хозяйствования. Обоснованно функциональное назначение финансового контроллинга. Представлены этапы реализации контроллинга в деятельности предпринимательских структур. Сформированы принципы, на которых должна базироваться система контроллинга (стратегической направленности, многофункциональности, ориентированности на конкретные количественные показатели, своевременности, гибкости построения, технологичности, устойчивости). Представлена обобщенная схема финансового контроллинга деятельности предпринимательской структуры. Аргументирована необходимость внедрения новых технологий финансового контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, контроль, финансовый контроллинг, функции финансового контроллинга, принципы контроллинга, функциональные карты, стратегически ориентированное бюджетирования.

Tkachenko N.V.

**MODERN VECTORS FOR THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROLLING OF
ENTREPRENEURSHIP STRUCTURES**

We believe that modern companies have approached a wide variety of companies that have verified and adhered to the main factors that have updated their business operations. Functional ability to participate in control management is substantiated. The stages of different issues of control over the activity of business structures are presented. The principles by which it was possible to attach to the system of other control (strategic orientation, multifunctionality, necessity of using concrete real factors, flexibility of constructed, technological capabilities, necessary) were formed. A generalized scheme that controls the activity of entrepreneurial work is presented. Reasonable validity was the highest technology of other control.

Keywords: control, functioning of other control, basic actions of other control, functional maps, strategic support of activity.

Холоденко А.М.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри «Підприємництво та туризм»
Одеський національний морський університет*

Степанок Н.Ю.

*молодший науковий співробітник
Науково-дослідний інститут фундаментальних та прикладних досліджень,
Одеський національний морський університет*

ОПТИМІЗАЦІЯ СТАВКИ ОПОДАТКУВАННЯ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті побудовано та проаналізовано економіко-математичні моделі оптимізації ставки оподаткування у національній економіці. Визначено оптимальні величини ставки податку. Встановлена необхідність сумісної оптимізації ставок податків, що відносяться до сфер виробництва і споживання.

Ключові слова: ставка податку, оптимізація, модель, податкові надходження, крива Лаффера.

Постановка наукової проблеми. Оподаткування є одним з найвагоміших важелів фіскальної політики держави. Незважаючи на те, що оподаткування з'явилося ще в давні часи за найпростіших форм державної моделі, проблема справедливих та ефективних ставок оподаткування досі не є остаточно вирішеною.

Дослідження Світового банку показують, що податкова система України залишається однією з найгірших у світі, а показник рейтингу «легкість ведення бізнесу» (в якому Україна посідає 80 місце) враховує серед інших й дані податкової системи країни, що підтверджує її важливість для розвитку національної економіки [1, 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оподаткування досліджуються вченими у різних аспектах на мікро- та макrorівнях. У роботі [3] автор зосереджується на податковій реформі, орієнтованій на споживання. В дослідженні [4] розглядається вплив ухилення від сплати податків на вартість фірми. Автори праці [5] досліджують наскільки мають значення податки на розподіл активів протягом життєвого циклу домогосподарств. У роботі [6] досліджуються криві Лаффера, засновані на неокласичній моделі зростання.

На жаль, переважна більшість навіть сучасних публікацій щодо податкової проблематики (наприклад, [7-8]) обмежується лише описом діючих систем оподаткування й не розглядає питань їх оптимізації.

Мета статті. Проблема оптимізації ставки оподаткування виникає внаслідок відсутності прямопропорційної залежності суми податкових надходжень від величини ставки податку.

Звісно, із збільшенням ставки податку економічна активність фірм (і, відповідно, база оподаткування) скорочується, проте сума податкових надходжень спочатку все ж таки зростає – оскільки база оподаткування знижується повільніше, ніж підвищується ставка податку. Але, починаючи з деякого значення ставки податку, її подальше зростання спричиняє вже відносно суттєвіше скорочення бази оподаткування, тому починає зменшуватись і сума податкових надходжень. Саме це значення ставки податку і буде оптимальним – з точки зору максимізації суми податкових надходжень.

Таким чином, вирішення зазначеної проблеми оптимізації ставки оподаткування має визначальну важливість як для формування бюджетів всіх рівнів, так і для стимулювання економічної активності фірм.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Оподаткування виробництва і споживання є важливим джерелом формування державного бюджету та одним з основних важелів державного регулювання національної економіки.

Визначимо ставки оподаткування виробництва і споживання, оптимальні з точки зору державного бюджету, з урахуванням їх впливу на ринкову рівновагу.

Отже, нехай обсяг виробництва продукту $q = q(p, x, n)$ визначається як:

$$q(p, x, n) = Q(p) \cdot (1-x)^n, \quad (1)$$

де p – встановлена ціна одиниці продукту (механізм її формування розглядатиметься далі);
 x – ставка податку на прибуток виробника, $0 \leq x \leq 1$ (виступатиме як параметр управління);
 $Q(p)$ – теоретично (при відсутності оподаткування) оптимальний обсяг виробництва продукту при ціні p (далі буде показано, як він визначається);

$n \geq 0$ – показник еластичності скорочення обсягу виробництва q із зростанням ставки податку x (зовнішній параметр економічної системи).

За будь-яких додатних n та p з формули (1) випливає $q(p, 1, n) = 0$, $q(p, 0, n) = Q(p)$ (незалежно від цін та еластичностей, при стовідсотковому оподаткуванні виробництво остаточно втратить сенс і дорівнюватиме нулю, при відсутності оподаткування виробництво за визначенням досягне свого теоретично оптимального рівня). Вигляд залежностей $q(p, x, n)$ від x при даному p за різних значень еластичностей n показаний на рис. 1.

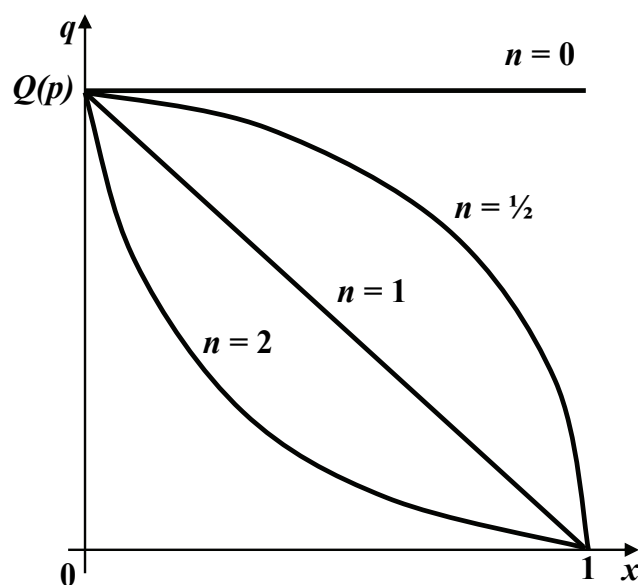


Рис. 1. Залежності обсягу виробництва q від ставки податку x при даній ціні p та різних еластичностях n

За даної ціни p , ставки податку x та еластичності n обсяг податкових надходжень $N(p, x, n)$ розраховується як:

$$N(p, x, n) = x \cdot q(p, x, n) \cdot (p-z) = x \cdot Q(p) \cdot (1-x)^n \cdot (p-z), \quad (2)$$

де z – собівартість виробництва одиниці продукту (її залежність від обсягу виробництва розглядатиметься далі).

Для визначення оптимальної величини ставки податку x^* прирівняємо до нуля першу похідну:

$$N'_x = Q(p) \cdot (p-z) \cdot (1-x)^{n-1} \cdot (1-x-x \cdot n) = 0, \quad (3)$$

звідси:

$$x^* = \frac{1}{n+1} \quad (4)$$

Друга похідна $N''_{xx} = Q(p) \cdot (p-z) \cdot (1-x)^{n-2} \cdot n \cdot (x \cdot (n+1) - 2) < 0$ при $1/(n+1)$, тобто у точці (4) досягається саме максимум податкових надходжень (2).

Цікаво, що оптимальне значення ставки податку x^* при автономному розгляді сфери виробництва не залежить від масштабу виробництва $Q(p)$ та норми прибутку $p-z$, а є функцією лише від еластичності n (рис. 2).

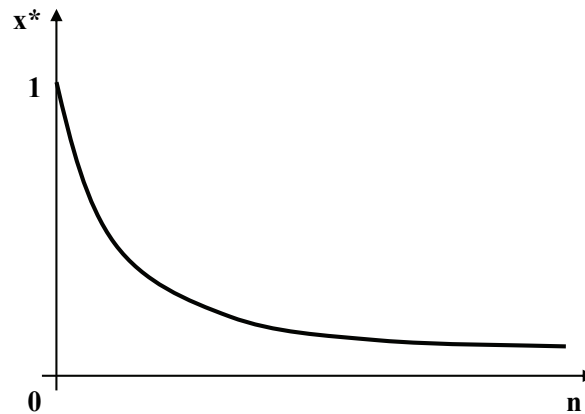


Рис. 2. Залежність оптимальної ставки податку x^* від еластичності n .

Підставивши оптимальне значення ставки податку (4) у (1), отримаємо відповідний оптимальний обсяг виробництва $q^* = q(p, x^*, n)$

$$q(p, x^*, n) = Q(p) \cdot (1 - 1/(n+1))^n = Q(p) \cdot (n/(n+1))^n \quad (5)$$

Користуючись другою чудовою границею, дослідимо асимптотику оптимального обсягу виробництва:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} q(p, x^*, n) = \lim_{n \rightarrow \infty} Q(p) \cdot (n/(n+1))^n = \frac{Q(p)}{e}, \quad (6)$$

де $e \approx 2,72$ – основа натуральних логарифмів.

Отже, із зростанням еластичності обсяг виробництва знижується навіть при оптимальній ставці податку, проте це зниження має свої межі – не більше, ніж в e разів (рис. 3).

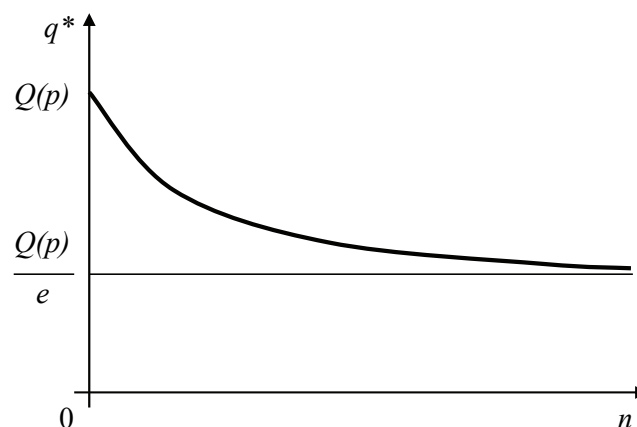


Рис. 3. Залежність оптимального обсягу виробництва q^* від еластичності n

При підстановці оптимального значення ставки податку (4) у (2) отримаємо максимальну величину податкових надходжень $N^* = N(p, x^*, n)$:

$$N(p, x^*, n) = Q(p) \cdot (p-z) \cdot (1/(n+1)) \cdot (n/(n+1))^n \quad (7)$$

У табл.1 наведені відповідні певним значенням показника еластичності n оптимальні величини ставки податку $x^*(n) = 1/(n+1)$, коефіцієнти скорочення обсягів виробництва $K_{вир} = (n/(n+1))^n$ у порівнянні з $Q(p)$ та коефіцієнти скорочення податкових надходжень:

$$K_{под} = x^*(n) \cdot K_{вир} = (1/(n+1)) \cdot (n/(n+1))^n \text{ у порівнянні з } N_{max} = Q(p) \cdot (p-z).$$

Чому саме ці значення податкових ставок є оптимальними при відповідних еластичностях n , добре видно з рис. 4.

При $n = 0$ здійснювалась би “мрія податківця” – чим більша ставка податку, тим більша величина податкових надходжень. При додатних n така залежність має місце лише до певних

меж: отримуємо набір кривих Лаффера – опуклих догори, рівних нулю на границях проміжку [0; 1] та сягаючих максимуму десь всередині цього проміжку.

Таблиця 1

Оптимальні величини ставки податку $x^*(n)$ та коефіцієнтів скорочення обсягів виробництва $K_{вир}$ і податкових надходжень $K_{под}$ в залежності від показника еластичності n

n	0	0,11	0,25	0,33	0,5	0,67	1	2	3	4	7	9
$x^*(n)$	1	0,9	0,8	0,75	0,67	0,6	0,5	0,33	0,25	0,2	0,13	0,1
$K_{вир}$	1	0,77	0,67	0,63	0,58	0,54	0,5	0,44	0,42	0,41	0,39	0,39
$K_{под}$	1	0,7	0,53	0,47	0,38	0,33	0,25	0,15	0,11	0,08	0,05	0,04

Джерело: сформовано автором.

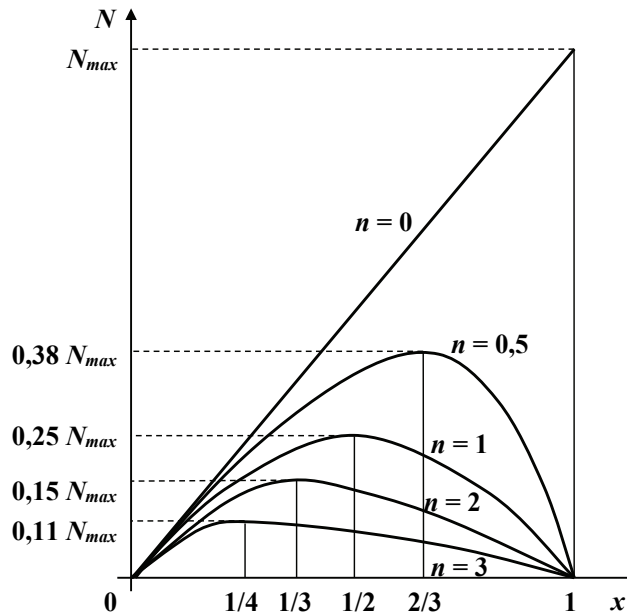


Рис. 4. Залежності величини податкових надходжень N від ставки податку x при різних еластичностях n

Тут можна відзначити, що задача ідентифікації дійсного значення еластичності n доволі складна, але при встановленні відповідної ставки податку $x^*(n) = 1/(n+1)$ слід віддавати перевагу помилці в менший бік (тобто краще припускати значення n більшим, чим насправді, ніж меншим), оскільки тоді за рівної (порівняно з помилкою у бік завищення ставки) величини податкових надходжень обсяг виробництва буде більшим.

Зауважимо, що із зростанням еластичності реакції виробництва на ставку податку максимальна величина податкових надходжень спадає, причому все повільніше, тобто відповідна функція $N^*(n)$ опукла вниз (рис. 5).

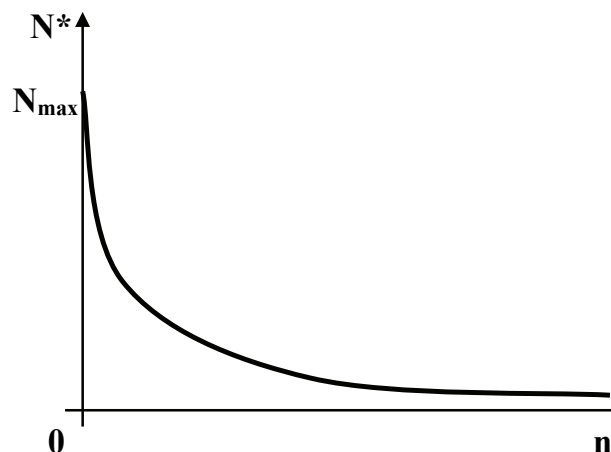


Рис. 5. Залежність максимальної величини податкових надходжень N^* від еластичності n

Оскільки

$$\lim_{n \rightarrow \infty} N(p, x^*, n) = \lim_{n \rightarrow \infty} Q(p) \cdot (p - z) \cdot (1/(n+1)) \cdot (n/(n+1))^n = \lim_{n \rightarrow \infty} (Q(p) \cdot (p - z)) / ((n+1) \cdot e) = 0 \quad (8)$$

на рис. 5 величина податкових надходжень асимптотично спадає не в e разів порівняно з максимально можливим значенням, як обсяг виробництва на рис.3, а до нуля.

Перейдемо тепер до визначення при кожній ціні p теоретично оптимального обсягу виробництва $Q(p)$, який досі приймався заданим.

Уведемо залежність сумарних виробничих витрат z від обсягу виробництва Q (рис.6). При $Q = 0$ $z(0) > 0$ за рахунок постійних витрат. Із зростанням Q $z(Q)$ теж зростає, причому все швидше (функція опукла вниз) – через необхідність залучення все дорожчих або менш продуктивних ресурсів та додаткових інвестицій для розширення виробництва.

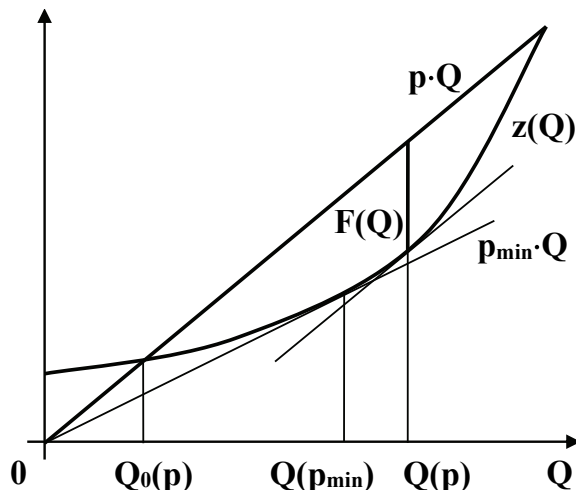


Рис. 6. Визначення оптимального обсягу виробництва $Q(p)$ при даній ціні p

Доходи ж $p \cdot Q$ дорівнюють нулю при $Q = 0$, далі лінійно зростають з кутовим коефіцієнтом p , сягають витрат $z(Q)$ у першій точці беззбитковості $Q_0(p)$.

Теоретично оптимальний обсяг виробництва $Q(p)$ визначається з розв'язку при даному p задачі максимізації прибутку:

$$F(p, Q) = p \cdot Q - z(Q) \rightarrow \max_Q \quad (9)$$

Звідси необхідна умова оптимальності $F'_Q = p - z'(Q) = 0$. Оскільки $F''_{QQ} = -z''(Q) < 0$ при опуклості вниз функції $z(Q)$, то у точці $Q(p)$, в якій виконується умова $z'(Q) = p$, досягається саме максимум прибутку.

Цікаво визначити й p_{\min} – ту ціну, при якій відповідна лінія доходу лише дотикається до кривої витрат (рис.6). Зрозуміло, що при $p < p_{\min}$ виробництво взагалі не має сенсу (тобто $Q(p) = 0$), а мінімально можливий додатній теоретично оптимальний обсяг виробництва становить $Q(p_{\min})$.

Таким є генезис кривих пропозиції (рис. 7).

Дослідимо їх опуклість. Як щойно показано, відповідність p і $Q(p)$ встановлюється з умови $p = z'(Q) = f(Q)$. Тоді, якщо $f''(Q) < 0$, тобто $z'''(Q) < 0$, то $p = f(Q)$ опукла догори, а відповідна зворотна функція $Q = f^{-1}(p)$ опукла вниз. І навпаки, якщо $f''(Q) > 0$, тобто $z'''(Q) > 0$, то $p = f(Q)$ опукла вниз, а відповідна зворотна функція $Q = f^{-1}(p)$ опукла догори.

Нарешті, якщо $f''(Q) = 0$, тобто $z'''(Q) = 0$, то $p = f(Q)$ і відповідна зворотна функція $Q = f^{-1}(p)$ лінійні (рис.7). Зокрема, $Q(p)$ буде лінійною, якщо витрати $z(Q) = a_0 + a_1 \cdot Q + a_2 \cdot Q^2$ при $a_0, a_1, a_2 > 0$.

Опуклість догори функції $Q(p)$ означає, що із зростанням цін на продукцію обсяги її виробництва теж розширюються, але все повільніше (такий ефект спостерігається, наприклад, при $z(Q) = a^x$, $a > 1$ або $z(Q)$, що виражається поліномом порядку вище другого з невід'ємними

коефіцієнтами – тоді $z''(Q) > 0$). Оскільки така тенденція відповідає дійсності (принаймні, починаючи з певного p), будемо далі зображати криві пропозиції саме опуклими догори.

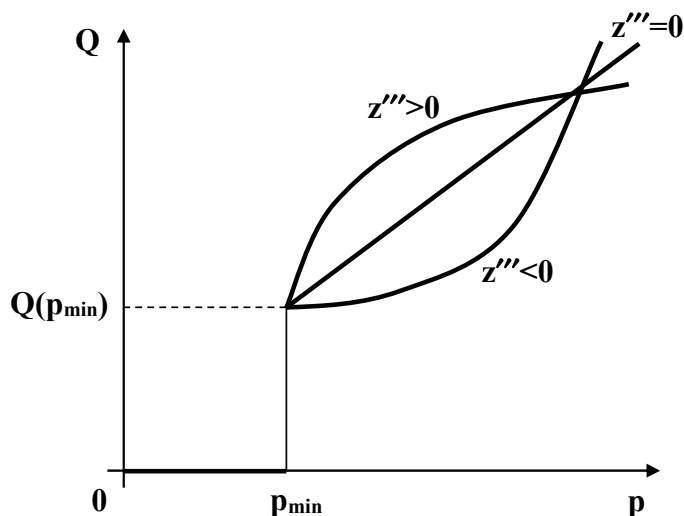


Рис. 7. Залежності пропозиції Q від ціни p при різних характеристиках функції витрат $z(Q)$

Зазначимо також, що $Q(p)$ – це саме теоретично оптимальний обсяг виробництва при даній ціні p , потенційно досяжний лише за відсутності оподаткування. Хоча з позицій формальної оптимізації (9) ставка податку впливає тільки на величину прибутку, що залишається у розпорядженні виробника, та не змінює найдоцільнішого обсягу виробництва, слід брати до уваги й відповідні психологічні чинники, стимули легальної виробничої активності. Тому із зростанням ставки податку x крива пропозиції $q(p, x, n)$ зсувається вниз та випрямляється – тим швидше, чим вище еластичність n (рис.8).

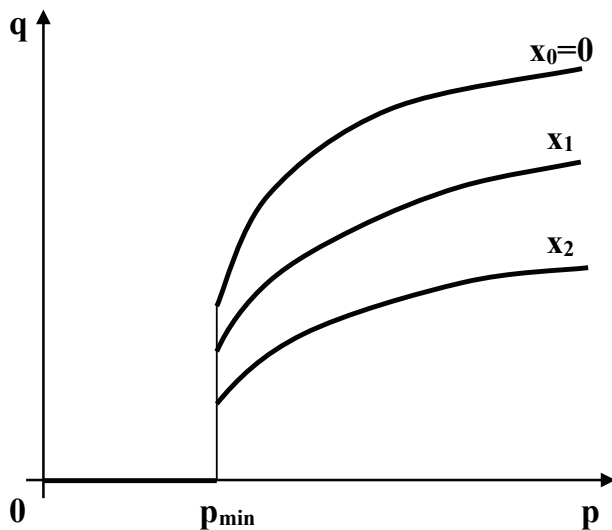


Рис. 8. Залежності пропозиції q від ціни p при різних ставках податку $x_0 = 0 < x_1 < x_2$

Цікаво побудувати лінії рівня виробництва q у просторі p, x (рис.9). Зрозуміло, що однаковий рівень виробництва забезпечується при низьких цінах та низьких податках або при високих цінах та високих податках. Пряма стовідсоткового податку $x = 1$ виступає асимптотою до ліній рівня виробництва, відповідно до цього вони є опуклими вниз. З віссю ординат за відсутності податків у точках p перетинаються лінії рівня виробництва $Q(p)$. Тож чим вище розташована лінія рівня, тим більшому обсягу виробництва вона відповідає. При цінах, менших за мінімальну p_{min} , виробництво втрачає сенс.

Чим вища еластичність n , тим більший нахил мають відповідні лінії рівня; при $n = 0$ вони були б горизонтальними. Похідна (тангенс кута нахилу дотичної) у кожній точці лінії рівня

показує, яке збільшення ціни компенсує одиничне зростання ставки податку для збереження даного обсягу виробництва.

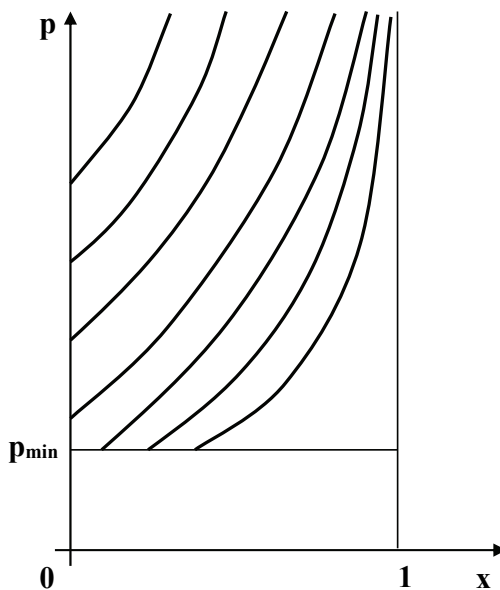


Рис.9. Лінії рівня пропозиції q

Перейдемо тепер до розгляду сфери споживання, що характеризується залежністю попиту на продукцію d від ціни p (рис.10). При $p \rightarrow 0$ попит дуже великий (можливо, зростає необмежено – тоді вісь ординат буде асимптотою функції $d(p)$, звідси впливає опуклість вниз цієї функції при малих p). При певному великому p попит спадає до нуля, можна припустити різке падіння попиту при великих значеннях p , тож функція $d(p)$ стає опуклою догори.

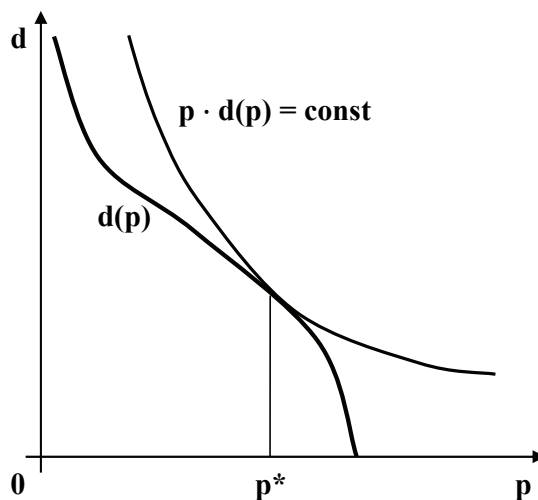


Рис. 10. Визначення точки найбільшої вартості на кривій попиту

Оскільки споживання також оподатковується, важливо знайти на кривій попиту точку, у якій сума грошей $D(p) = p \cdot d(p)$, що витрачаються на придбання продукції при даній ціні p , буде максимальною.

Проведемо на рис. 10 таку лінію рівня грошових витрат $d \cdot p = const$, або $d = const/p$ (тобто гіперболу), яка б торкалась побудованої кривої попиту лише в одній точці. Саме в цій точці p^* і досягатиметься $\max \{p \cdot d(p)\}$, а відповідне значення $const$ буде визначати максимально досягну на даній кривій попиту величину грошових витрат. При опуклості догори функції попиту $d(p)$ така точка p^* завжди єдина, при опуклості вниз $d(p)$ таких точок може бути одна, декілька, безліч або взагалі не існувати (якщо $p \cdot d(p) \rightarrow \infty$ при $p \rightarrow \infty$ або при $p \rightarrow 0$), проте останні випадки можна вважати винятковими.

Таким чином, на відміну від обсягу виробництва $Q(p)$, який монотонно зростає по p , грошові витрати на споживання (тобто сума, що оподатковується податком на додану вартість) $D(p)$ спочатку зростають по p , досягають свого максимуму, а потім спадають по p .

Доречно припустити, що при ставці податку на додану вартість (ПДВ) у грошові витрати на споживання $D(p)$ скорочуються з певною еластичністю m , тобто:

$$d(p, y, m) = D(p) / (p \cdot (1 + y)^m) \quad (10)$$

Тоді сума надходжень від ПДВ:

$$M(p, y, m) = y \cdot p \cdot d(p, y, m) = y \cdot D(p) / (1 + y)^m \quad (11)$$

Щоб знайти її максимум по y при даних p та m , прирівнюємо до нуля першу похідну:

$$M'_y = D(p) \cdot (1 - (m - 1) \cdot y) / (1 + y)^{m+1} = 0, \quad (12)$$

звідси

$$y^* = \frac{1}{m - 1} \quad (13)$$

Друга похідна $M''_{yy} = D(p) \cdot m \cdot (y \cdot (m - 1) - 2) / (1 + y)^{m+2} < 0$ при $y = 1 / (m - 1)$, тобто у точці (13) саме максимум суми надходжень від ПДВ.

Зазначимо, що оптимальна ставка ПДВ y^* не залежить від масштабу суми, що витрачається на споживання $D(p)$, а визначається лише еластичністю m . Ця еластичність повинна перевищувати одиницю, оскільки при $m \leq 1$ $M'_y > 0$, що всупереч економічній дійсності означало б монотонне зростання надходжень від ПДВ M із збільшенням ставки ПДВ y .

Відповідний оптимальній ставці ПДВ обсяг попиту $d^* = d(p, y^*, m)$ знаходиться підстановкою (13) у (10):

$$d(p, y^*, m) = D(p) / p \cdot (1 + 1 / (m - 1))^m = D(p) / (p \cdot (m / (m - 1))^m) \quad (14)$$

Асимптотично

$$\lim_{m \rightarrow \infty} d(p, y^*, m) = \lim_{m \rightarrow \infty} D(p) / (p \cdot (m / (m - 1))^m) = D(p) / (p \cdot e), \quad (15)$$

тобто величина попиту спадає із зростанням еластичності, але при оптимальній ставці ПДВ спадає не безмежно – не більше, ніж у e разів.

Підставивши (13) у (11), дістанемо оптимальну величину надходжень від ПДВ:

$$M^* = M(p, y^*, m) = y^* \cdot p \cdot d(p, y^*, m) = D(p) / ((m - 1) \cdot (m / (m - 1))^m) \quad (16)$$

Поставимо, нарешті, задачу сумісної оптимізації ставок податків на прибуток x та на додану вартість y при заданих еластичностях n та m . У загальному вигляді:

$$N(p, x, n) + M(p, y, m) \rightarrow \max_{x, y} \quad (17)$$

$$q(p, x, n) = d(p, y, m) \quad (18)$$

$$0 \leq x \leq 1, \quad y \geq 0 \quad (19)$$

Цільову функцію (17) можна розписати як:

$$N(p, x, n) + M(p, y, m) = x \cdot q(p, x, n) \cdot (p - z(q(p, x, n))) + y \cdot p \cdot d(p, y, m).$$

З умови рівноваги попиту та пропозиції (18) випливає необхідність саме сумісної оптимізації ставок податків, що відносяться до сфер виробництва і споживання. На рис.11 показано вплив відповідних ставок податків на зміни рівноважних станів економічної системи у порівнянні з базовою рівновагою (p_0^* , q_0^*) при відсутності оподаткування (коли $x_0 = 0$, $y_0 = 0$).

Видно, що рівноважні обсяги виробництва та споживання при будь-яких комбінаціях ставок податків на прибуток та ПДВ скорочуються порівняно з базовим рівноважним обсягом.

Відповідні ж рівноважні ціни можуть як знижуватись, так і зростати – в залежності від того, що скорочується від оподаткування у більшій мірі – виробництво чи споживання.

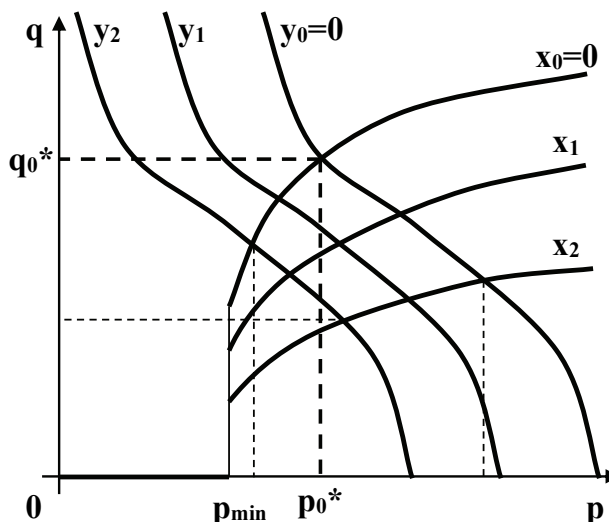


Рис. 11. Залежності станів ринкової рівноваги від ставок податків на прибуток $x_0 < x_1 < x_2$ та на додану вартість $y_0 < y_1 < y_2$

Якщо виразити з (18) рівноважну ціну як функцію від ставок податків та еластичностей $p = p(x, y, n, m)$, можна об'єднати (17) і (18) у

$$\begin{aligned}
 & x \cdot q(p(x, y, n, m), x, n) \cdot (p(x, y, n, m) - z(q(p(x, y, n, m), x, n))) + \\
 & \quad + y \cdot p(x, y, n, m) \cdot q(p(x, y, n, m), x, n) = \tag{20} \\
 & = x \cdot Q(p(x, y, n, m)) \cdot (1-x)^n \cdot (p(x, y, n, m) - z(Q(p(x, y, n, m)) \cdot (1-x)^n)) + \\
 & \quad + y \cdot D(p(x, y, n, m)) / (1+y)^m \rightarrow \max_{x,y} \tag{при 19}
 \end{aligned}$$

Вираз (20) підкреслює наявність зворотних зв'язків між оподаткуванням виробництва і споживання та необхідність системного підходу до оптимізації ставок відповідних видів податків.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, побудовано економіко-математичні моделі оптимізації ставки оподаткування у національній економіці. Визначені оптимальні ставки податку на прибуток фірм та податку на додану вартість при різних значеннях показників еластичності реакції виробників і споживачів на встановлені ставки. З'ясована асимптотична поведінка цих оптимальних ставок при нескінченій еластичності. Побудовано набір кривих Лаффера, які відповідають різним значенням показника еластичності.

Знайдено оптимальний обсяг виробництва та максимальну величину податкових надходжень у національній економіці. Аналітично знайдено максимум суми надходжень від податку на додану вартість у національній економіці.

Відзначена необхідність сумісної оптимізації ставок податку на прибуток та податку на додану вартість з урахуванням змін стану ринкової рівноваги. Доведено наявність зворотних зв'язків між оподаткуванням виробництва і споживання та необхідність системного підходу до оптимізації ставок відповідних видів податків.

У подальшому передбачається побудувати та оптимізувати економіко-математичні моделі оптимізації ставки оподаткування за видами економічної діяльності у національній економіці, зокрема інфраструктури, та дослідити вплив транспорту на загальну суму податкових надходжень в економічній системі країни.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Paying Taxes 2017 - Doing Business – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Special-Reports/DB17-Paying-Taxes.pdf>.

2. Doing Business - World Bank Group – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-Mini-Book.pdf>
3. Yang, Z. Tax reform, fiscal decentralization, and regional economic growth: New evidence from China/ Z. Yang // Economic Modelling – 2016 – Vol.59 – P. 520-528
4. Hanlona, M. A review of tax research/ M. Hanlona, Sh. Heitzman// Journal of Accounting and Economics – 2010 – Vol. 50 – P. 127-178
5. Fischera, M. Asset allocation over the life cycle: How much do taxes matter?/ M. Fischera, H. Kraftb, C. Munka// Journal of Economic Dynamics and Control – 2013 – Vol. 37 – P. 2217-2240
6. Nutahara K. Laffer curves in Japan/ K. Nutahara// Journal of the Japanese and International Economies – 2015 – Vol. 36 – P. 56-72
7. Гридчина М.В. Налоговая система Украины / М.В. Гридчина, Н.И. Вдовиченко, А.В. Калина – К.: МАУП, 2001. – 128 с.
8. Скоропад І.С. Фіскальна політика як спосіб наповнення державного бюджету / І.С. Скоропад, О. В. Гарасимчук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку – 2011 – № 714 – С. 529 – 533.

Холоденко А.М., Степанок Н.Ю.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТАВКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье построены экономико-математические модели оптимизации ставки налогообложения в национальной экономике. Определены оптимальные ставки налога на прибыль фирм и налога на добавленную стоимость при различных значениях показателей эластичности реакции производителей и потребителей на установленные ставки. Выяснено асимптотическое поведение этих оптимальных ставок при бесконечной эластичности. Построен набор кривых Лаффера, соответствующих различным значениям показателя эластичности.

Найдены оптимальный объем производства и максимальная величина налоговых поступлений в национальной экономике. Аналитически найден максимум суммы поступлений от налога на добавленную стоимость в национальной экономике.

Отмечена необходимость совместной оптимизации ставок налога на прибыль и налога на добавленную стоимость с учетом изменений состояния рыночного равновесия. Доказано наличие обратных связей между налогообложением производства и потребления и необходимость системного подхода к оптимизации ставок соответствующих видов налогов.

Ключевые слова: ставка налога, оптимизация, модель, налоговые поступления, кривая Лаффера.

Anatoly Kholodenko, Nina Stepanok

OPTIMIZATION OF TAX RATES IN THE NATIONAL ECONOMY

The article contains economic and mathematical models for optimizing the tax rate in the national economy. The optimal rates of firm's income tax and value added tax were determined for various values of elasticity indicators of the reaction of producers and consumers to established rates. The asymptotic behavior of these optimal rates with infinite elasticity is clarified. A set of Laffer curves corresponding to various values of the elasticity index is constructed.

The optimal volume of production and the maximum value of tax revenues in the national economy are found. Analytically found maximum amount of income from value added tax in the national economy.

The need for joint optimization of income tax and value-added tax rates taking into account changes in the state of market equilibrium is noted. The existence of feedbacks between the taxation of production and consumption and the need for a systematic approach to optimizing the rates of the corresponding types of taxes are proved.

Keywords: tax rate, optimization, model, tax revenue, Laffer curve.

Шевців А.Б.
аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТРУМЕНТАРНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА РЕАЛІЗАЦІЄЮ ПРОГРАМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтовано сучасну потребу в удосконаленні інструментарного апарату щодо управління формуванням та реалізацією програм сталого розвитку економіки. Запропоновано в межах інструментарного апарату організаційно-економічний механізм державного управління формуванням програм зі сталого розвитку економіки.

Ключові слова: сталий розвиток економіки, програма сталого розвитку, управління, інструментарний апарат, організаційно-економічний механізм, формування.

Постановка наукової проблеми. Безпрецедентність сучасних соціально-економічних викликів зумовила появу концепції сталого розвитку як альтернативи інтенсивному розвитку економічних систем. Сталий розвиток дозволить зберегти потенціал національної економіки та забезпечити її зростання й конкурентоздатність у світовому економічному просторі. В цьому контексті фундаментального значення набувають питання трансформації існуючих управлінських підходів до забезпечення розвиткових процесів та поглиблення наукового обґрунтування програмних інструментів реалізації державної економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагоме коло питань проблематики сталого розвитку (СР) економічних систем на макро-, мезо- та мікрорівнях, механізмів ресурсного забезпечення системи СР розробляють провідні вітчизняні та закордонні наукові школи. Значний вклад у дослідження проблематики СР в контексті програмних і управлінських аспектів внесли вітчизняні дослідники О. Амоша, Б. Буркинський, В. Виговська, О. Веклич, О. Гальцова, Л. Гринів, Б. Данилишин, Б. Карпінський, В. Маргасова, Ю. Туниця, М. Хвесик та інші.

Однак, зважаючи на суттєві наукові досягнення у цій проблематиці, доцільно вказати також на дискусійність низки важливих теоретичних та прикладних положень, які розкривають особливості формування та реалізації програм СР економіки [1-11]. Так, значна кількість наукових праць у цьому напрямку характеризує модель СР на рівні держави без цілеспрямованого ухилу на управлінські особливості формуванням і реалізацію цих програм. Окрім того, удосконалення потребує організаційно-економічного механізму реалізації програм сталого розвитку економіки.

Метою статті є виділення сучасних особливостей і удосконалення інструментарного апарату щодо управління формуванням та реалізацією програм сталого розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. У процесі розвитку теоретико-практичних засад до розробки програм СР було сформовано інструментарний апарат, який базується на дещо відмінних підходах, а саме: з позицій концепції чи теорії. Однак не зважаючи на означені відмінності, формування програм передбачає послідовне виконання таких етапів: формування концептуальних засад СР; визначення цільових орієнтирів розвитку; аналіз зовнішніх факторів впливу на сталість розвитку соціально-економічної системи; визначення поточного стану соціально-економічної системи; формування цілей та завдань реалізації виходячи з конкретних ситуацій (табл. 1).

Об'єктивно, що формування програм зі сталого розвитку економіки на засадах сучасного інструментарного апарату має перебувати в околі зору державного управління, оскільки через їхню реалізацію майбутні покоління будуть судити про мудрість нинішніх управлінців. У певній мірі жертвуючи прибутковістю та темпом економічного зростання у даний час стратегіологічно дбаємо за можливість як бачити та відчувати природу довкілля, так і забезпечувати добробут для нащадків. В інструментарному апараті при реалізації програмних завдань пріоритетне місце відводиться можливостям або дієвості організаційно-економічного механізму. Однак у сутності цього механізму наявні обґрунтовані дискусії, оскільки ще не сформована однозначна позиція

науковців та практиків щодо нього. Так, наявна дискусійність, що включається в цей механізм на етапах розвитку та розмірах задіявання, вже не кажучи за кількість і вимірність управлінських інструментів до яких віднесено: економічні, організаційні, соціально-психологічні, техніко-технологічні, маркетингові, екологічні, правові. Зокрема, лише за набором характеристики управлінського інструменту з економічної позиції слідує: фінансова стабільність у державі; планований вибір джерел витрат фінансування на реалізацію завдань і заходів конкретної програми; мотиваційно-матеріальна зацікавленість виконавців у реалізації програмних положень; підвищення віддачі через зростання продуктивності праці; наявність сучасних резервних потужностей для випуску конкурентоспроможної та екологічнозберігаючої продукції через застосування ресурсощадливих технологій; оптимізація витрат на випуск продукту; скорочення термінів окупності капітальних вкладень, виходячи з інтересів збалансованого інвестиційного середовища (кожен з котрих описується своїми показниками – запас фінансової стійкості, коефіцієнт ритмічності виробництва, фондовіддача, продуктивність праці, рентабельність, коефіцієнт автономії тощо).

Таблиця 1

Інструментарний апарат та місце концепцій і теорій в контексті формування й реалізації програм сталого розвитку території

Підхід з позиції	Призначення підходу	Інструментарний апарат
<i>Концепція</i>		
Сталого розвитку	Для аналізу і оцінювання стану сталого розвитку території	Кількісна оцінка індикаторів та параметрів розвитку
Економічної безпеки	Для системного визначення тенденцій, напрямів і пріоритетності вирішення проблем сталого розвитку	Виділення та порівняння індикаторів з їх пороговими значеннями. SWOT-аналіз
<i>Теорія</i>		
Критеріальних засад	Для збалансованого вибору напрямку розвитку територіальних одиниць	Критерії поєднання підтримки з майбутніми вигодами та втратами
Кластеризації економіки	Для ідентифікації кластерів зростання економіки території	SWOT-аналіз
Вибору сценаріїв розвитку	Для визначення сценарних варіантів розвитку територій	Сценарний підхід
Просторово-територіальна «центр-периферія»	Для визначення територій економічного зростання	Модель «центр-периферія»
Системної динаміки	Для моделювання сценарних варіантів розвитку територій	Імітаційне моделювання сталого розвитку територій
Конвергентно-дивергентного розвитку території	Для характерного означення територій, які відносяться до депресивних (проблемних)	Моделі дослідження конвергентно-дивергентного сталого розвитку територій

Джерело: систематизовано автором.

Аналіз інструментарного апарату програм в контексті сутнісного наповнення поняття організаційно-економічний механізм також показує на певні відмінності поглядів, але вже через авторське трактування (табл. 2). Зазначимо також, що визначення даного механізму з врахуванням ідеології сталого розвитку економіки не виявлено, що обумовило потребу у виділенні цього визначення та відповідного інструментарного апарату, який би дозволяв провадити дієвий моніторинг та контроль за реалізацією такого типу програм.

Виходячи з аналізу поглядів щодо формування інструментарного апарату програм СР можливо відмітити, що організаційно-економічний механізм має свою структуру та його можна розділити два блоки: організаційний та економічний механізми. Зокрема, дослідник Малицький А.А. до блоку організаційного механізму відносить: структурний механізм, організаційно-технічний механізм, механізм організаційного управління, екологічний механізм, механізм розвитку інформаційного середовища, планування, механізм кадрового розвитку; а до блоку економічного механізму: економічні методи (важелі та стимули) [6].

Таблиця 2

Авторсько-інструментарні позиції щодо змістового наповнення організаційно-економічного механізму з управлінським ухилом

Автор	Змістове наповнення поняття «організаційно-економічний механізм»
Садеков А.А. Цурик В.В.	розглядають механізм управління як систему впливу на об'єкт управління з метою досягнення бажаного результату, як систему організації господарського процесу, що представлена комплексом факторів, що є взаємодоповнючими і взаємозалежними та мають власні форми управлінського впливу
Бланк І. А.	механізм управління містить державно-правове та нормативне регулювання, ринковий механізм регулювання, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів, механізм інформаційного забезпечення, методи управління та методи контролю
Козаченко Г.В. Русин-Гриняк Р.Р. Мельник Л.Г. Грод А. Волк І.	розглядаючи організаційно-економічний механізм, треба виділити окремо дві складові. Організаційний механізм – це сукупність різноманітних по своїй природі конкретних організаційних елементів, управління якими здійснює особливий керуючий орган, який забезпечує взаємодію і координацію підсистем підприємства, економічність та оперативність механізму, організує ефективну діяльність підприємства в умовах змінних потреб суспільства і нестабільності навколишнього середовища. Економічний механізм – це необхідний взаємозв'язок, який виникає між різними економічними явищами. Він містить певну послідовність економічних явищ
Довгань Л.С. Дудукало Г.О.	організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів
Балабанова Л.В. Холод В. В.	організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств – сукупність елементів, взаємодія яких визначає здатність підприємства відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам споживачів, протистояти іншим виробникам, які постачають на ці ринки аналогічні товари
Карачина Н.П. Вітюк А. В.	організаційно-економічний механізм є сукупністю організаційних, економічних і соціально-правових методів і засобів впливу на зростання виробництва та підвищення його ефективності, що забезпечить при даних конкретних умовах отримання кінцевого результату діяльності – максимальне задоволення потреб населення в конкурентоспроможній продукції з мінімальними затратами усіх видів ресурсів
Шкільнюк О.М.	під організаційно-економічним механізмом регулювання діяльності розуміємо систему організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, методів та інструментів, які формують і впливають на порядок її здійснення з метою досягнення очікуваних соціально-економічних та інших результатів
Федорович В.О.	організаційно-економічний механізм управління – різномірівнева ієрархічна система основних взаємопов'язаних елементів та їх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів та інструментів тощо), а також способів їх взаємодії, включаючи інтеграцію та дезінтеграцію, під час і під впливом яких гармонізуються економічні відносини (інтереси) держави, власників (учасників та акціонерів), кредиторів і персоналу, включаючи представників вищого менеджменту корпорації і суспільства
Соколова А.О.	організаційно-економічний механізм – це цілеспрямована та керована відкрита система організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення діяльності в економіці України, що сприятиме досягненню очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів

Джерело: сформовано автором.

На основі проведеного аналізу теоретичних підходів та інструментарного апарату щодо формування програм СР, можливо стверджувати: *організаційно-економічний механізм державного управління формуванням програм зі сталого розвитку економіки* – це цілісна ієрархічна управлінська система із інтеграційного задіявання як загального державницького апаратно-функціонального інструментарію (планування, організування, мотивування, контролю та регулювання), так і сукупності взаємопов'язаних організаційних та економічних важелів, які цілеспрямовано справляють вплив на економічні й організаційні параметри програм, що сприяє взаємодії інтересів держави та виробництва з ухилом на гармонізацію економічного зростання і охорону навколишнього середовища, отриманню синергетичних переваг та

ефективності віддачі від дотримання програмних цілей, виходячи з потреб у збалансованому економічному зростанні та врахуванні принципів засад сталого розвитку.

Виходячи з наведеного визначення щодо організаційно-економічного механізму державного управління формуванням програм зі СР економіки, загальні взаємозв'язки при цьому можна подати у вигляді схеми (рис. 1). У структурі організаційно-економічного механізму державного управління формуванням програм зі СР економіки можна виділити три системи: систему забезпечення, функціональну систему та цільову, що не суперечить науковим пропозиціям щодо означеного в [2].

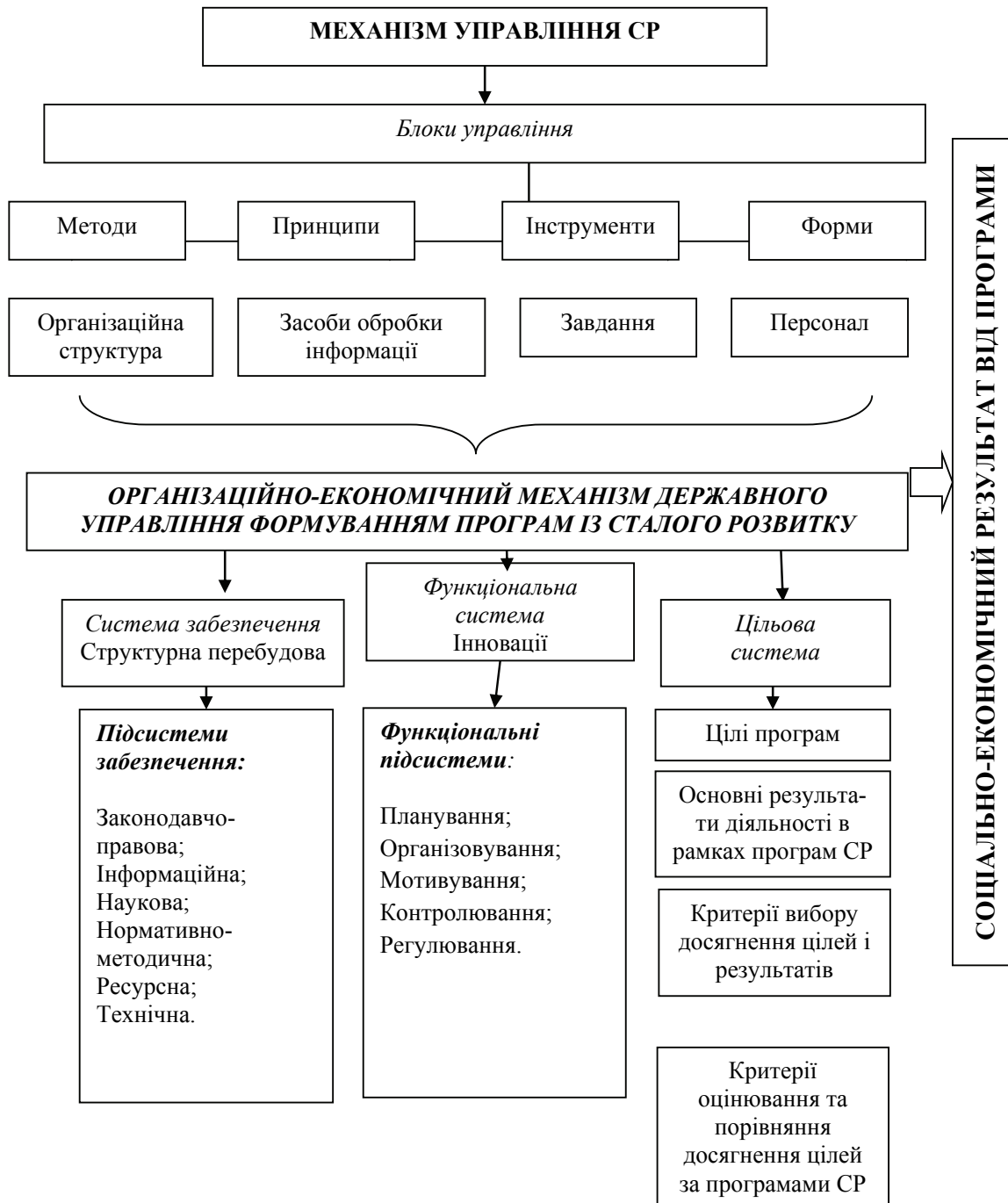


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм державного управління формуванням програм із сталого розвитку економіки

Джерело: власна розробка.

Зокрема, система забезпечення організаційно-економічного механізму державного управління формуванням програм зі СР економіки складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління сукупністю чи конкретною програмою.

Організаційно-економічний механізм державного управління формуванням програм зі сталого розвитку економіки включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму державного управління формуванням програм зі сталого розвитку економіки містить у собі цілі й основні результати діяльності за ними, а також критерії вибору й оцінювання досягнення певних цілей і результатів діяльності за програмами.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Підкреслимо, що наповнення кожної системи організаційно-економічного механізму державного управління формуванням програм зі сталого розвитку економіки та кількість підсистем у кожній з них залежать від типу програм, сфери і масштабів діяльності за ними, рівня впливу зовнішнього середовища та результатів діяльності виробничих структур, фінансово-матеріальних можливостей із захисту навколишнього середовища та інших факторів, які впливатимуть на ефективність реалізації даних програм у рамках економічного зростання.

Зазначимо також, що нині актуалізується потреба у активізації й розширенні інструментарію управління сталим розвитком економіки за рахунок запровадження програмного управління та відповідного інструментарного апарату як дієвих засобів переведення стихійної ринкової форми господарювання в соціалізовану та екологізовану. Виходячи з означеного потребує детального аналізу, порівняння й конкретизації базових засад управління програмами сталого розвитку економіки на різних рівнях, зокрема, в умовах децентралізації владних повноважень.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Волков О. И. Экономика предприятия : курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 280 с.
2. Добрянська Л. О. Стратегічний потенціал екологічної безпеки: технологія економічного зростання: монографія / Л. О. Добрянська, Л. В. Жарова, Є.В. Хлобистов; за наук. ред. проф. Є. В. Хлобистова. – Львів : Український бестселер, 2012. – 235 с.
3. Екологічна і природно-техногенна безпека України в регіональному вимірі: [монографія] / М. А. Хвесик, А. В. Степаненко, Г. О. Обиход та ін. За науковою редакцією д.е.н., проф., академіка НААН України М. А. Хвесика. – К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. – 340 с.
4. Економічні механізми національної екологічної політики в системі сталого розвитку України / [Веклич О. О., Кобзар О. М., Колмакова В. М.] за науковою редакцією проф. Лизуна С. О. / ДУ ІЕПСР НАН України. – К., 2014. – 280 с.
5. Карпінський Б. А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель. Монографія / Б. А. Карпінський, С. М. Божко. – Львів : Логос, 2005. – 256 с.
6. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehani-zm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/>
7. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – Вид. 2-ге, переробл. і доповн. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2016. – 72 с.
8. Пушак Я. Я. Корпоративна соціальна відповідальність в контексті стійкого розвитку підприємств харчової промисловості / Я. Я. Пушак // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 2. – С. 134–144.
9. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: вектори реального поступу : національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2017. – 864 с.

10. Шевців А. Б. Еволюція підходів у моделюванні соціально-економічних процесів і сталого розвитку / Б. А. Карпінський, І. М. Васильків, А. Б. Шевців, О. Б. Карпінська // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.3. – С. 253-265.
11. Karpinsky B. A. Economic Growth at sustainable development of economy. The monography / B. A. Karpinsky, S. M. Bozshko. – Lviv: Prostir-M, 2006. – 376 p.

Шевців А.Б.

***ИНСТРУМЕНТАРНЫЙ АППАРАТ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОГРАММ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ***

Обосновано современную потребность в совершенствовании инструментального аппарата по управлению формированием и реализацией программ устойчивого развития экономики. Выделено, что такой аппарат несмотря на несколько отличные подходы (с позиции концепции или теории) базируется на последовательном выполнении ряда этапов, начиная от выделения проблемных аспектов устойчивого развития и заканчивая формированием целей и задач конкретной программы.

Определено, что за задействованными в программах устойчивого развития инструментами следует выбор источников финансирования на реализацию их задач и мероприятий, которые, по мотивационно-материальной заинтересованности исполнителей в реализации программных положений, будут влиять на программную результативность.

Предложено в рамках инструментального аппарата и организационно-экономического механизма государственного управления формированием программ по устойчивому развитию экономики, который состоит из подсистем правового, ресурсного, нормативно-методического, научного, технического, информационного обеспечения.

Ключевые слова: устойчивое развитие экономики, программа устойчивого развития, управление, инструментальный аппарат, организационно-экономический механизм, формирование.

Shevtsiv A.B.

***INSTRUMENTARY APPARATUS FOR MANAGING FORMATION AND IMPLEMENTATION OF
SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT PROGRAMS***

The modern need to improve the toolbox for managing the formation and implementation of sustainable economic development programs is substantiated. It is emphasized that this apparatus, despite its slightly different approaches (from the standpoint of concept or theory), is based on the sequential execution of a series of stages, starting from the identification of problematic aspects of sustainable development and ending with the formulation of goals and objectives of a specific program.

It is determined that the tools used in the programs of sustainable development are followed by the choice of sources of financing for the realization of their tasks and activities, which, due to the motivational and material interest of the performers in the implementation of the program provisions, will affect the program performance.

The organizational and economic mechanism of state management of the formation of programs for sustainable development of the economy, which consists of subsystems of legal, resource, normative and methodological, scientific, technical, and information support is offered within the toolbox.

Keywords: sustainable economic development, sustainable development program, management, toolbox, organizational and economic mechanism, formation.

УДК 336.76

Голубсй А.І.
студент,

*Інститут післядипломної освіти,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ

У статті проведено аналіз наукових підходів до управління інвестиційним портфелем. Обґрунтовано особливості формування алгоритму управління портфелем цінних паперів, що враховує сучасні тенденції розвитку фондового ринку в Україні та світі. Розглянуто основні засади інвестиційної політики суб'єктів господарювання на ринку фінансових інструментів. Визначено етапи формування інвестиційного портфеля підприємства.

Ключові слова: інвестиційний портфель, управління, фінансові послуги, фінансові активи, фондові інструменти, фондовий ринок.

Постановка наукової проблеми. Портфель цінних паперів є тим інструментом, за допомогою якого власник забезпечує оптимальне для нього співвідношення доходності і ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблеми формування в Україні розвинутого фондового ринку та підвищення дієвості такого ринкового інструменту як цінні папери присвячені наукові праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких слід зазначити дослідження Азізова К. М., Хрякова О. В., Бланка І.О., Верби В.А., Новікової І.В., Гребешкової О.М., Мельника О.В., Сафонова Ю.М., Смолянської О. Ю., Терещенко О.О., Стецька М. В. та ін.

Під управлінням портфелем цінних паперів більшість авторів розуміють мистецтво формувати й розпоряджатися набором різних цінних паперів так, щоб вони зберігали свою вартість і приносили відчутний дохід, незалежний від специфічного ризику. Оскільки усі фінансові інвестиції (цінні папери) розрізняються за рівнем доходності і ризику, їхні можливі сполучення в портфелі змінюють ці характеристики, а у випадку оптимального їхнього сполучення можна домогтися значного зниження ризику інвестиційного портфелю. Широко відомий принцип диверсифікованості при формуванні портфеля цінних паперів, відповідно до якого збільшення числа типів цінних паперів, що включаються в портфель, приводить до зниження ризику даного портфелю.

Мета статті. Метою даного дослідження є аналіз особливостей розвитку сучасних фондових майданчиків та розробка рекомендацій щодо ефективного управління портфелем цінних паперів для українських підприємств. Ефективність торговельних операцій обумовлена рівнем їх розвитку та взаємодії. Своєчасно ідентифіковані, досліджені та вивчені зміни в інфраструктурі ринку цінних паперів дають можливість учасникам оптимізувати вплив фінансового ризику та реалізувати їх фінансові інтереси.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Основна задача портфельного інвестування – поліпшити умови інвестування, додавши сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, що недосяжні з позиції окремо взятого цінного папера і можливі тільки при їхній комбінації. Тільки в процесі формування портфеля досягається нова інвестиційна якість із заданими характеристиками. Як визначено було раніше, сучасний український фондовий ринок знаходиться на стадії трансформації, тому для формування портфеля доцільно використовувати декілька моделей [2]. Це дозволить інвестору в залежності від ситуації, яка склалася на фондовому ринку, мати можливість сформувати адекватний портфель цінних паперів, враховуючи ціль інвестування та ступінь схильності до ризику інвестора. У даному підрозділі запропоновано звести разом підходи формування портфеля цінних паперів на підставі моделей Марковиця, Шарпа, а також моделі пут-опціонів. Аналіз акцій та їх попередній відбір для вирішення задачі формування портфеля інвестора

здійснюється за допомогою моделі дисконтування дивідендів [4]. Саме на підставі даного методу також виконується управління портфелем на запланованому періоді, тобто приймається рішення про продаж акції або про можливість не продавати її.

Загальний алгоритм управління портфелем цінних паперів наведено на рисунку 1.

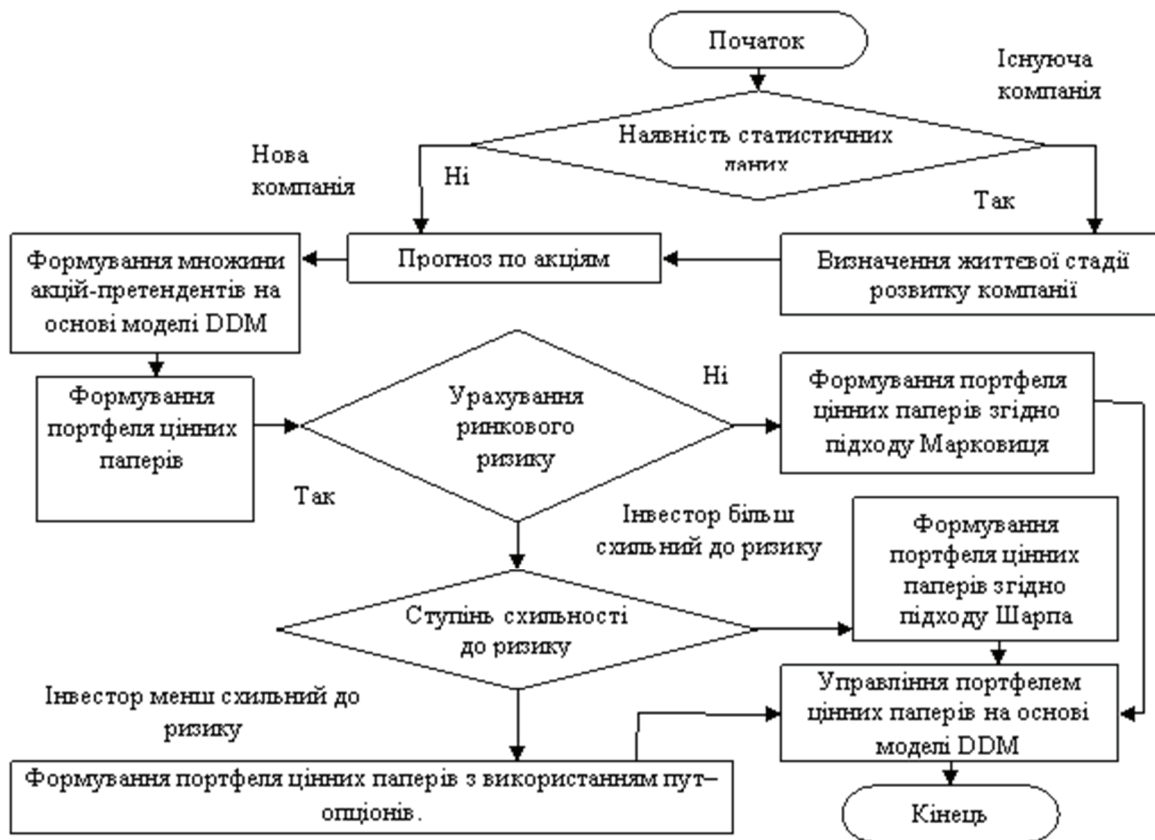


Рис. 1. Загальний алгоритм управління портфелем цінних паперів

Джерело: складено автором за [1, 2, 8, 9].

Виявлення ступеня недооцінки (переоцінки) акцій є дуже важливою задачею для інвестора, оскільки, у випадку формування портфеля цінних паперів інвестор повинен не купувати переоцінені акції, а у випадку управління портфелем цінних паперів таку акцію не має сенсу для інвестора утримувати у портфелі і треба терміново її продавати. Якщо ж, аналізуючи цінний папір, інвестор приходить до висновку, що акція є недооціненою, то її купівля є вигідною для інвестора.

Розглянемо поетапно алгоритм процесу оцінки акцій та виявлення невірно оцінених акцій з використанням моделі дисконтування дивідендів. Сутність алгоритму полягає у наступному. В основу даного підходу покладено припущення про коливання дивідендів протягом життєвого циклу розвитку компанії. Як правило, припускається, що компанія в своєму розвитку проходить ряд етапів – період розвитку, перехідний період, період зрілості, - відповідно розраховується і розмір дивідендів для кожного з цих періодів. Оскільки розмір дивідендів, темп їх приросту з року в рік постійно змінюються і спрогнозувати дивіденди для кожного окремого року практично неможливо, тому аналітик робить припущення щодо закономірностей динаміки зміни розміру дивідендів на акції. Ці закономірності відображаються трьома стадіями розвитку компанії, що покладено в основу моделі дисконтування дивідендів [3]:

1) період розвитку (перша стадія) – характеризується невеликими розмірами дивідендів на початку періоду і послідовним відносно швидким їх зростанням у випадку успішного розвитку компанії;

2) перехідний період (друга стадія) – характеризується стабілізацією розвитку компанії і відносно стабільними розмірами дивідендів, що коливаються до моменту досягнення компанією періоду зрілості;

3) період зрілості (третя стадія) – це період стабільного розвитку компанії, коли дивіденди постійні або збільшуються незначними темпами.

Модель дисконтування дивідендів можна використовувати в двох випадках:

1. Для оцінки акцій вже існуючих компаній. Інвестор, на основі статистичних даних за минулі періоди про чистий дохід на одну акцію (EPS) та дивіденди (DPS) на одну акцію визначає, на якій стадії життєвого розвитку знаходиться компанія. В залежності від стадії життєвого розвитку компанії деякі етапи алгоритму моделі дисконтування дивідендів можуть не реалізовуватись, оскільки дані про дохід і дивіденд на акцію вже представлені інвестору у вигляді статистичної інформації. Наприклад, якщо компанія знаходиться на другій стадії розвитку, то розрахунки доходності та інших показників ведуться, починаючи з цієї стадії, без розрахунків для першої стадії.

2. Для оцінки акцій нових компаній. Оскільки у нових компаній статистичних даних немає, то інвестор прогнозує три стадії життєвого розвитку компанії, тривалість і момент настання кожної із них, використовуючи експертні оцінки.

Основою для прогнозу майбутніх дивідендів являється прогнозний розмір доходу і коефіцієнт виплат. Коефіцієнт виплат характеризує прогнозу частку дивідендів в загальному обсязі чистого доходу. В якості одного з основних показників ефективності інвестицій в акції інвестором розглядається саме показник чистого доходу (після виплат податків і процентів) у розрахунку на одну акцію. Значення має не просто розмір доходу, а й темпи приросту даної величини [5].

Головна особливість моделі дисконтування дивідендів – це прогнозування моменту часу (який позначено через T), після якого, у період $[T, T_1]$, очікується, що доходність буде змінюватися постійними темпами. Період до моменту T охоплює першу $[1, T]$ і другу $[T, T_1]$ стадії життєвого циклу розвитку компанії, а після моменту T – третю стадію розвитку. Оскільки до моменту T темпи росту доходу змінюються різними темпами, то інвестору необхідно розрахувати величину доходності для акції компанії, що знаходиться на першій стадії розвитку, а потім у період другої стадії. Оскільки у період $[T, T_1]$ доходність і коефіцієнт виплат є постійними величинами, тому дивіденд на одну акцію на протязі цього періоду зростає постійними темпами. Таким чином, розрахувавши дивіденд на акцію до і після моменту T можна розрахувати справжню вартість даної акції на всьому періоді та порівняти з існуючою ринковою ціною.

Не маючи можливості точно прогнозувати розміри доходу і дивідендів протягом перехідного періоду, інвестор робить припущення, що перехід від стадії розвитку до стадії зрілості у компанії буде плавний, тому доходність і коефіцієнт виплат кожного року буде змінюватися згідно з лінійним законом [9]. Період планування розглядається довгостроковий і складає декілька років, тому прогнози можуть бути зроблені, як на підставі статистичних даних, так і з урахуванням експертних знань (оцінок) [8]. Ефективність та доцільність інвестицій показує коефіцієнт «ціна-дохід», який характеризує відношення ціни акції до розміру доходу на одну акцію.

Інвестиційний портфель являє собою цілеспрямовану сукупність фінансових інструментів, призначених для здійснення фінансового інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики [9]. Оскільки на переважній більшості підприємств єдиним видом фінансових інструментів є цінні папери, для таких підприємств поняття “фінансовий портфель” ототожнюється з поняттям “фондовий портфель” (або “портфель цінних паперів”).

Головною метою формування інвестиційного портфеля підприємства є забезпечення реалізації його інвестиційної стратегії шляхом відбору найбільш ефективних та безпечних інвестиційних проектів та фінансових інструментів. Виходячи з поставленої головної мети, будується система конкретних задач формування інвестиційного портфеля підприємства, враховуючи обрану стратегію й особливості реалізації інвестиційної діяльності.

Виходячи з цих основних типів інвестиційних портфелів, формуються різні їх варіанти, які використовуються при реалізації політики фінансового інвестування підприємства. Такими основними варіантами типів інвестиційного портфеля є:

- агресивний портфель доходу;
- агресивний портфель зростання;

- помірний портфель доходу;
- помірний портфель зростання;
- консервативний портфель доходу;
- консервативний портфель зростання [3].

За рахунок проміжних варіантів діапазон інвестиційних портфельів може бути розширений більшою мірою, тобто поділятися ще на підвиди.

При формуванні інвестиційного портфеля перед інвестором завжди постає питання – як визначити пропорції між цінними паперами з різноманітними властивостями. Так, основними принципами класичного консервативного (малоризикового) портфеля є: принцип консервативності, принцип диверсифікації та принцип достатньої ліквідності.

Процес формування інвестиційного портфеля підприємства включає наступні етапи:

- Вибір портфельної стратегії та типу формуючого інвестиційного портфеля.
- Оцінка та вибір інвестиційних якостей фінансових інструментів інвестування за показниками рівня дохідності, ризику і взаємної коваріації.
- Відбір фінансових інструментів у формуючий інвестиційний портфель із врахуванням їх впливу на параметри рівня дохідності та ризику портфеля.
- Оптимізація параметрів портфеля, яка направлена на зниження рівня його ризику при очікуваному рівні дохідності.
- Оцінка основних параметрів сформованого інвестиційного портфеля [7].

Оптимальна кількість фінансових інструментів портфеля залежить від можливостей інвестора, найбільш розповсюджена величина – від 8 до 20 різних елементів інвестиційного портфеля [1]. Розглядаючи питання про формування портфеля, інвестор повинний визначити для себе значення основних параметрів, якими він буде керуватися. До основних параметрів інвестиційного портфеля належать:

1. Тип портфеля. Існують два типи портфельів:

- а) портфель, орієнтований на переважне одержання доходу за рахунок високого рівня прибутку від інвестиційних проектів, а також відсотків і дивідендів по цінних паперах;
- б) портфель, спрямований на збільшення обсягів виробництва по видах продукції, а також переважний приріст курсової вартості вхідних у нього цінних паперів [8].

2. Співвідношення ризику і прибутковості портфеля. До портфеля обов'язково повинні входити різні за ризиком і прибутковістю елементи. Залежно від намірів інвестора частки різнодохідних елементів можуть варіюватися. Ця задача впливає з загального принципу, що діє на інвестиційному ринку: чим вищий потенційний ризик несе інструмент, тим більш високий потенційний дохід він повинний мати, і, навпаки, чим нижче ризик, тим нижче ставка доходу.

3. Склад портфеля. Первісний склад портфеля визначається в залежності від інвестиційних цілей вкладника – можливе формування портфеля, що пропонує більший або менший ризик. Виходячи з цього, інвестор може бути агресивним або консервативним. Агресивний інвестор – інвестор, схильний до значного рівня ризику. У своїй інвестиційній діяльності він наголошує на вкладення в ризиковані папери і проекти. Консервативний інвестор – інвестор, схильний до меншого рівня ризику. Він вкладає кошти в стабільно працюючі підприємства, а також в облігації і короткострокові цінні папери [2].

4. Схема управління портфелем. На практиці існує кілька схем управління портфелем, кожна з яких визначає поведінку інвестора в тій чи іншій ситуації [1].

3 метою ефективного формування портфеля фінансових інвестицій доцільно проаналізувати альтернативні теоретичні концепції, відомі як “традиційний підхід до формування портфеля” та “сучасна портфельна теорія” [1, 2, 7, 8].

Традиційний підхід використовує, перш за все, інструментарій технічного та фундаментального аналізу та передбачає включення в нього самих різноманітних видів фінансових інструментів інвестування, забезпечуючи його широку галузеву диверсифікацію. Хоча такий підхід до формування портфеля фінансових інвестицій дозволяє вирішувати стратегічні цілі його формування шляхом підбору відповідних фінансових інструментів інвестування за показниками рівня їх дохідності та ризику, ефективний взаємозв'язок між окремими з цих інструментів у процесі підбору не забезпечується. Незважаючи на широку галузеву диверсифікацію фінансових активів портфеля, яка забезпечує зниження рівня його ризику, цей ризик не диференціюється в розрізі систематичного та несистематичного його видів.

Хоча в сучасній фінансовій практиці використовують обидва підходи до формування інвестиційного портфеля, перевага віддається сучасній портфельній теорії. Саме вона отримує на сучасному етапі все більшого розвитку.

Основоположниками сучасної портфельної теорії є Г. Марковіц, Д. Тобін, В. Шарп. Вона заснована на статистичних методах формування механізму оптимізації параметрів інвестиційного портфеля, за заданими критеріями співвідношення рівня його прибутковості та ризику [9].

Сучасна портфельна теорія складається з наступних розділів:

1. Оцінка інвестиційних якостей окремих видів фінансових інструментів інвестування.
2. Формування інвестиційних рішень стосовно включення в портфель індивідуальних фінансових інструментів інвестування.
3. Оптимізація параметрів портфеля, спрямована на зниження рівня його ризику при заданому рівні прибутковості.
4. Сукупна оцінка сформованого інвестиційного портфеля по співвідношенню рівня прибутковості та ризику.

Суть портфельного інвестування полягає в поліпшенні можливостей інвестування шляхом додання сукупності об'єктів інвестування тих інвестиційних якостей, які недосяжні з позиції окремо взятого об'єкта, а можливі лише при їх поєднанні. Структура інвестиційного портфеля відображає певне поєднання інтересів інвестора. У процесі формування інвестиційного портфеля забезпечується нова інвестиційна якість із заданими характеристиками. Таким чином, інвестиційний портфель виступає як інструмент, за допомогою якого досягається необхідна прибутковість при заданому ризику і певній ліквідності.

Залежно від пріоритетних цілей інвестування можна виділити наступні види інвестиційних портфельів [1]:

- 1) портфель зростання, що передбачає отримання доходу за рахунок приросту курсової вартості в інвестовані активи;
- 2) портфель доходу, що передбачає отримання доходу від володіння активами;
- 3) портфель зростання і доходу, при якому одна частина фінансових активів приносить власнику приріст капіталу, інша - поточний дохід;
- 4) консервативний портфель, що забезпечує високий рівень надійності;
- 5) помірний портфель, що формується за критерієм середньоринкового рівня доходності та ризику;
- 6) агресивний портфель, що припускає високий ризик і пов'язану з цим потенційно високу прибутковість;
- 7) портфель ліквідних інвестиційних об'єктів, частину яких інвестор в короткий термін може перетворити на валюту без істотних втрат вартості;
- 8) портфель відносних ліквідних об'єктів;
- 9) збалансований портфель, що характеризується збалансованістю доходів і ризиків, відповідний якостям, заданим при його формуванні;
- 10) незбалансований портфель, який складається з фінансових інструментів, значною мірою не відповідають цілям і критеріям її формування.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Враховуючи активізацію українських підприємств на зарубіжних фондових площадках рекомендовано створити умови для розвитку українських фондових бірж шляхом імплементації світового законодавства та стандартів в Україні, що створить можливість входу інвестицій через фондові ринки. Рекомендовано вдосконалити структуру портфеля українських підприємств шляхом переходу до агресивної стратегії управління портфелем цінних паперів, а саме, включення до портфелю цінних паперів державних установ та українських підприємств середнього бізнесу, які працюють у сферах сільського господарства, харчової промисловості, електронної комерції, що дозволить диверсифікувати портфель за рахунок більшої кількості підприємств.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Азізова К. М. Управління портфелем цінних паперів банку / К. М. Азізова, О. В. Хрякова // Комунальне господарство міст. Сер. : Економічні науки. – 2015. – № 119. – С. 17–19

2. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: Підручник для студ. вищ. навч. закл. / І.О. Бланк. – К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.
3. Верба В.А., та ін. Методичні рекомендації з оцінки інвестиційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2012. – №4. – С. 22–26
4. Гребешкова О.М., та ін. Базові положення стратегічного управління інвестиціями підприємства / О.М. Гребешкова, О.В. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 6. – № 2. – С. 132 – 135.
5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-ІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
7. Сафонов Ю. М. Функціонування інформаційних інститутів на фінансовому ринку [Електронний ресурс] / Ю. М. Сафонов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2155>
8. Смолянська О. Ю. Фінансовий ринок: навч. посібник / О. Ю. Смолянська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 384 с.
9. Терещенко О. О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О. О. Терещенко, М. В. Стецько // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 91–99.

Голубей А.И.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

В статье проведен анализ научных подходов к управлению инвестиционным портфелем. Обоснованы особенности формирования алгоритма управления портфелем ценных бумаг, учитывающий современные тенденции развития фондового рынка в Украине и мире. Рассмотрены основные принципы инвестиционной политики субъектов хозяйствования на рынке финансовых инструментов. Определены этапы формирования инвестиционного портфеля предприятия.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, управление, финансовые услуги, финансовые активы, фондовые инструменты, фондовый рынок.

Holubiei Andrii

CURRENT APPROACHES TO INVESTMENT PORTFOLIO MANAGEMENT

The article analyzes scientific approaches to the management of investment portfolios. The peculiarities of forming a securities portfolio management algorithm, which takes into account the current trends of the stock market development in Ukraine and in the world, are substantiated. The basic principles of the investment policy of business entities in the market of financial instruments are considered. The stages of formation of the investment portfolio of the enterprise are determined.

The study determined that the main objective of forming an investment portfolio of an enterprise is to ensure the implementation of its investment strategy by selecting the most effective and safe investment projects and financial instruments. Proceeding from the stated main goal, the system of specific tasks of forming an investment portfolio of the company is being developed, taking into account the chosen strategy and peculiarities of realization of investment activity.

It is substantiated that the basis for forecasting future dividends is the forecast amount of income and the payback ratio. The payout ratio characterizes the forecast share of dividends in the total net income.

Key words: investment portfolio, management, financial services, financial assets, equity instruments, stock market.

Гончар О.І.

*д.е.н., професор,
професор кафедри економіки підприємства і підприємництва,
Хмельницький національний університет*

Хачатрян В.В.

*к.е.н., професор,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РЕГУЛЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ІТ-ПОСЛУГ, ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Проаналізовано роль держави для забезпечення фінансової стабілізації у сфері ІТ-послуг. Узагальнені існуючі підходи до регулювання сфери ІТ-послуг на прикладі провідних держав світу. Зроблено висновок, що впорядкування інформаційних відносин у суспільстві та завдання розвитку підприємницького потенціалу потребують інформаційної підтримки держави і сприятимуть практичній реалізації інформаційної функції держави.

Ключові слова: підприємництво, підприємницький потенціал, державне регулювання, ІТ-сфера, інформаційне забезпечення, технології, розвиток.

Постановка наукової проблеми. Глобалізаційні та євроінтеграційні трансформації світового розвитку вимагають інституційних перетворень економічної, політичної, правової та соціальної систем кожної країни. Внутрішні зміни української економіки, не відповідають нагальним потребам економічного розвитку та формуються у середовищі кризових економічних явищ, розмитого правового поля, відсутності механізму стимулювання розвитку тощо. Сучасний етап розвитку ринкових систем господарювання характеризують процеси активного втручання держави в економічну діяльність. Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства в цілому, так і кожного його члена шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом.

З іншої сторони, структурні зрушення в економіці країни дестабілізують макроекономічну ситуацію і вимагають консолідації зусиль держави загалом та регіонів зокрема у пошуку можливостей та внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності. Сьогодні основним стратегічним резервом, здатним забезпечити розвиток країни та регіонів, є підприємницький потенціал. Розвиток якого, в свою чергу, залежить від стану і перспектив удосконалення інформаційного середовища, рівня інформаційного забезпечення, можливостей отримання ІТ-послуг. За цих умов зростає роль держави у регулюванні розвитку сфери ІТ-послуг, її інвестиційної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення ролі держави в підтримці розвитку сфери послуг, розглядаються в працях багатьох науковців. Вони знайшли своє відображення в роботах О. І. Амоші, В. М. Гейця, Т. М. Булах, М. П. Войнаренка, В. І. Гринчуцького, А. В. Дергаль, І. А. Кораблінової, Р. А. Крамченко, І. М. Лицур, З. О. Надюк, В. О. Плющ, М. М. Пашко, та інших.

Однак, огляд наукових робіт та досліджень учених показав недостатність уваги до такого актуального питання, як інвестиційна підтримка сталого розвитку сфери ІТ-послуг, яке за сучасних реалій набуває особливої значимості.

Мета статті. З огляду на зазначене вище, метою статті є проаналізувати особливості сучасного стану інвестиційної державної політики у сфері ІТ-послуг з метою визначення основних чинників, що впливають на стан і перспективи розвитку підприємницького потенціалу, як окремих підприємств, так і країни загалом.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. В сучасних умовах господарювання вплив інформаційних технологій та економічний розвиток країни і окремих підприємств важко переоцінити. З іншої сторони, важливе значення має

підтримка держави розвитку сфери ІТ-послуг. Комплекс інфокомунікацій отримує статус особливого сектора сучасного господарства [1]. Феномен інфокомунікацій [2] полягає в тому, що вони впливають на соціально-економічні процеси одночасно за двома напрямками: шляхом власного розвитку та глибокою дифузєю в усі сфери людської діяльності.

Слід зазначити, що дослідження, які присвячені значній ролі сфери ІТ-послуг у розвитку економіки є достатньо поширеними у США – країні-лідеру як в області виробництва, так і споживання інформації та інформаційних технологій. У цих дослідженнях часто зазначається, що інформація вийшла на лідируючі позиції в списку життєво необхідних і важливих складових економіки. Після масового поширення комп'ютерів, що забезпечили потужний потенціал для розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ), виникли нові галузі, які займаються збором, обробкою і продажем інформації (аналітичні та консалтингові організації, електронні біржі, рекламні агентства і т. ін.). Можемо спостерігати, як зазначені процеси поступово проникають і в Україну. Зокрема, представники Асоціації «ІТ-Ukraine» зазначають, що ІТ-галузь – це драйвер економіки країни, внесок якої можна схарактеризувати таким чином [3]:

- 1) формування іміджу держави як інвестиційно привабливої;
- 2) залучення інвестицій в економіку;
- 3) понад 100 тис. нових ІТ-робочих місць;
- 4) 36 млрд. грн. – сукупні податкові надходження до бюджету (за 2016 – 2020 роки) та ін.

Отже, кількість господарських суб'єктів, діяльність яких пов'язана із інформаційними технологіями, та зацікавленість інвесторів до цієї сфери, має тенденцію до зростання. Тим не менш провести комплексний аналіз ІТ-ринку й досі є проблематичним завданням. Існують неузгодженості у визначенні понять: «ІТ-сфера», «ІТ-галузь», «ІТ-ринок» та ін. часто існує невірне уявлення про стан та тенденції ІТ-ринку України. Наприклад, у згаданому вище оглядовому матеріалі від Асоціації «ІТ-Ukraine» [3] для аналізу ІТ-сфери України використовуються різні поняття: «ІКТ-галузь», «ІТ-галузь», «ІТ-ринок», «ІТ-індустрія». Таку ж плутанину у поняттях можна спостерігати у різних джерелах, особливо у дискусіях на практичних конференціях та форумах.

Однак, не виникає сумнівів, що сьогодні ІТ-послуги стали частиною життя як кожного підприємця, так і господарюючого суб'єкта, регіону і країни. Послуги, що надаються підприємствами ІТ-сфери, дозволяють: скоротити витрати на обслуговування комп'ютерної техніки; оптимізувати робочі процеси, скоротивши кількість рутинних операцій; зробити витрати на інформаційно-технічне забезпечення передбачуваними і легко планованими; підвищити надійність роботи підприємства; зосередити роботу фахівців на профільних напрямках; захистити інформацію від пошкодження і небажаного розповсюдження; мати лідерство в отриманні інформації про інноваційні розробки.

З іншої сторони, ІТ-послуги – це не тільки підтримка технічних засобів підприємства в робочому стані, але і суттєва допомога в організації бізнес-процесів. Автоматизація операцій дозволяє економити час і більш ефективно використовувати ресурси, системи зв'язку дозволяють координувати роботу на великих проектах та забезпечувати узгодженість вузлів інфраструктури, сприяти захисту комерційної таємниці.

За таких умов, важливого значення набуває сьогодні ІТ-аутсорсинг. ІТ аутсорсинг, як можливість для компанії передавати частину своїх функцій стороннім кваліфікованим фахівцям в області ІТ, набуває все більшої популярності. Це пов'язано в першу чергу з тим, що інформаційна сфера на даний момент дуже активно розвивається, і з'являються все більш складні технології. ІТ аутсорсинг дозволяє підприємству повністю зосередити людські і фінансові ресурси на виконанні основної роботи і розвитку свого бізнесу, тобто на профільних напрямках діяльності.

Перелік послуг, які може включати в себе ІТ аутсорсинг, досить широкий. При цьому, компанія-інтегратор може надавати як окремі ІТ послуги, так і комплексний ІТ аутсорсинг. Комплексний варіант надання послуг є найбільш вигідним, в цьому випадку, клієнту необхідно лише надати доступ до інфраструктури, а всі роботи по її обслуговуванню беруть на себе грамотні фахівці. ІТ аутсорсинг дає безліч переваг, серед яких: зниження витрат на утримання власних служб – зменшення фонду заробітної плати, кількості одиниць техніки і необхідного програмного забезпечення; безумовне дотримання строків, у які будуть надані ІТ послуги та виконані всі узгоджені роботи; істотна економія часу за рахунок роботи висококваліфікованих

фахівців, що надають ІТ послуги; комплексне обслуговування завжди обходиться дешевше, ніж виконання окремих ІТ послуг. Таким чином, використовувати ІТ аутсорсинг для багатьох підприємств значно вигідніше, ніж наймати фахівців і формувати власні спеціалізовані служби. Вибір способу задоволення потреб підприємства в ІТ-послугах залежить від можливостей підприємства і вподобань його керівника. Однак, суттєвий вплив на це має стан і підтримка держави інвестиційного розвитку сфери ІТ-послуг.

Сьогодні дослідники виділяють дві моделі відносин держави та ринку в інформаційній сфері: західну і східну. Західною моделлю називають шлях, яким йдуть індустріально розвинені країни, в його рамках можна виділити модель континентальної Європи і англосаксонську.

Англосаксонська модель визначається загальною концепцією соціально-економічного розвитку, яка передбачає переважання приватного сектора над функціями держави в усіх напрямках розвитку суспільства. Американський вплив у галузі комунікаційних технологій та інформаційної сфери відчутний у глобальних процесах, міжнародній політиці, світовій економіці. Ця модель передбачає інтенсивний розвиток електронних комунікацій для встановлення соціальних, політичних, культурних зв'язків у суспільстві.

Проблема розвитку універсальних послуг має важливе значення в США та Великій Британії, вона вирішується за допомогою стратегії поліпшення якості інформаційних послуг, соціальної орієнтації суспільства. Специфічною рисою цієї моделі є вплив чинного законодавства на розвиток перспективних галузей економіки, права інтелектуальної власності, соціального захисту населення.

Пріоритетами регулювання інформаційної сфери в США є такі положення: підтримка досліджень і розробок у галузі інформації та комунікації; вплив на їхнє спрямування та заохочення до поширення технічних знань і можливостей в економіці; сприяння обміну технологіями між лабораторіями та фірмами, запровадження нововведень на ринках; побудова та вдосконалення інформаційної інфраструктури, контроль за її діяльністю, побудова глобальних систем комунікації і дослідження впливу систем на міжнародні, національні та приватні пріоритети; збереження порушеної новими технологіями рівноваги між чотирма основними інформаційними цінностями: конфіденційністю інформації, інформацією як суспільним благом, інформацією як товаром, інформацією як невіддільним компонентом існування держави (необхідне відновлення цієї рівноваги і встановлення нових засобів контролю для нових інформаційних відносин); недоторканність приватного життя, конфіденційність інформації персонального характеру на різних рівнях державного управління і в приватному секторі; створення урядової політики в галузі інформації і комунікації [4].

У той же час концепція національної інформаційної політики США ставить завдання розширення і вдосконалення інформаційного простору, посилення свого впливу в таких регіонах, як Латинська Америка, Центральна і Східна Європа, країни арабського світу та Азійсько-Тихоокеанського регіону. США запропонували доктрину "інформаційної парасольки" міжнародного співпраці з широким колом країн у різних регіонах світу Її суть - превентивна комунікація на основі переміщення масивів інформації, що передається США державам-реципієнтам для забезпечення їх національних інтересів і, як наслідок, збереження лідерства США в політичній системі міжнародних відносин.

Удосконалення інформаційного простору є політичним та економічним факторами інформаційної монополії США в міжнародному інформаційному просторі: США – основний експортер не тільки програмного забезпечення, а й аудіовізуальних творів, телепрограм, кінострічок, музичної продукції, розважальної інформації та реклами. У той же час інформаційний простір США вважається максимально захищеним від будь-якого втручання ззовні, що забезпечує політичні пріоритети у глобальних інформаційних відносинах.

Англійська модель максимально наближена до американської. Її особливості: 1) роль держави обмежується створенням умов для ринкової конкуренції в інформаційній сфері; 2) стратегія розвитку суспільства визначається як приватна ініціатива, лібералізація ринку телекомунікацій, створення мереж та інформаційних супермагістралей, захист нових структур на інформаційних ринках. Таким чином, можна визначити, що концепція інформаційної політики в рамках англосаксонської моделі виходить зі становища в міжнародному інформаційному просторі, рівня розвитку інформаційних технологій і впровадження нових форм управління інформаційними потоками.

Проблема розвитку послуг, доступних для всіх (проблема універсального обслуговування), має особливе значення для США. Універсальне обслуговування слугує противагою можливим негативним елементам політики лібералізації: адже мета цієї політики – поліпшити якість послуг і знизити їх вартість для ділових споживачів, а не для населення.

Європейська модель також вирізняється пошуками рівноваги між контролем держави та стихією ринку, динамічним поєднанням державних інтересів і прагнень приватного та корпоративного бізнесу. Характерними рисами європейської моделі виступають варіативність і політична спрямованість програм регулювання інформаційної сфери для різних країн, обумовлених новою європейською геополітикою, становленням економіки знань, різними можливостями постіндустріального розвитку.

Важлива ідея – зміна традиційних підходів і оцінок міжнародного співробітництва і світової конкуренції: від геополітики, яка визначає міжнародне становище країни за географічними ознаками, природними ресурсами, кліматичними умовами, політико-економічними чинниками, до технологічної політики (інформатики), яка визначає місце кожної держави у світовій ієрархії залежно від упровадження нових наукових досягнень і високих технологій в усі сфери життєдіяльності суспільства. Позиція ЄС у регіоні обумовлює економічну і соціальну інтеграцію європейських країн, реорганізацію бізнесу, переосмислення взаємовідносин державного і приватного секторів, нові форми організації праці та інші інституційні перетворення.

Політика країн Європейського Союзу в інформаційній сфері базується на таких принципах: сприяння розширенню суспільного доступу до передових інформаційно-комунікаційних технологій шляхом створення локальних центрів доступу до них у бібліотеках, школах тощо; розширення деяких соціальних послуг, що надаються в електронній формі та підвищення рівня їх доступності; запровадження інформаційно-комунікаційних технологій у державну систему освіти та перепідготовки кадрів і допомога з боку держави в адаптації до нових можливостей; проведення досліджень у сфері соціальних наслідків, викликаних розповсюдженням інформаційно-комунікаційних технологій, та у сфері можливостей адаптації усіх категорій громадян до нових умов життя; виконання просвітницько-демонстраційних функцій і підвищення рівня ознайомлення суспільства з можливостями інформаційно-комунікаційних технологій, що запроваджуються; при цьому державні органи влади повинні бути лідерами з використання інформаційно-комунікаційних технологій у своїй щоденній діяльності, стимулюючи цим прискорення інформаційного розвитку усього суспільства; крім того, роль лідерів повинна сприяти накопиченню критичної маси активних споживачів всередині державної адміністрації і всього державного сектора, а також і за його межами; сприяння процесу стандартизації технічних систем з метою забезпечення сумісності різноманітних мереж, а також мережаних послуг, що надаються; контроль за розробкою відповідного законодавства та дотриманням юридичних гарантій [5].

Однак, незважаючи на спільність принципів розвитку, кожна з країн ЄС зберігає свої особливості у формуванні державної політики, створенні національної інформаційної інфраструктури й у формах використання інформаційних технологій. Аналізуючи європейську модель інформаційного суспільства в цілому, відзначимо, що пошук певного балансу між повним контролем з боку держави і законами ринку, тобто, сполучення урядових і ринкових сил, виступає основною рисою інформаційної політики не тільки країн Північної Європи, але й інших країн Європейського Союзу. У той же час ЄС продовжує приділяти сьогодні велику увагу питанням приватизації і лібералізації ринку інформаційно-комунікаційних технологій.

Крім західної, в науковій літературі виділяють азійську модель, яка реалізує ідеологічну доктрину країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, побудовану на філософських принципах конфуціанства, діяльності держави з інституціоналізації цих принципів. В основу азійської моделі покладено принцип: альтернативний соціально-економічний розвиток регіону, конкуренція із Заходом, утвердження власних ціннісних орієнтацій, зв'язок між культурними традиціями (освіта, виробнича дисципліна, відданість корпорації, довіра, сімейна гармонія) і соціальними трансформаціями.

Узагальнюючи, потрібно відзначити, що кожна із моделей взаємодії і підтримки державою сфери ІТ-послуг має свої переваги і особливості впливу на розвиток підприємництва. Зокрема, японська модель використовує пріоритетний розвиток інформаційних технологій і

впровадження інформаційних послуг у всі сфери життєдіяльності країни. Прискореними темпами характеризується інформаційний розвиток Китаю. В основі цього розвитку лежить модель економічної співпраці держави і ринку. Вагомі інвестиції китайського уряду у сферу науково-технічних розробок, залучення іноземного капіталу вже приносять свої плоди, обіцяючи в майбутньому перетворити цю раніше технічно відсталу країну в один зі світових центрів нових технологій [6].

Переваги відомих моделей взаємодії повинні використовуватись в українській практиці. До 2020 р. Україна має намір вийти в лідери в галузі ІТ-аутсорсингу [1]. У 2013 р. створений перший в Україні грантовий фонд у галузі інформаційних технологій – Global Technology Foundation, метою якого є підтримка ІТ-проектів у сфері державних послуг, зв'язку, медіа, освіти, охорони здоров'я, хмарних обчислень. Серед пріоритетних напрямів розвитку та реформування сфери інформаційних технологій в Україні держава і бізнес виділяють: ІТ-аутсорсинг, тобто переведення внутрішнього підрозділу чи підрозділів підприємства та пов'язаних з ним всіх активів в організацію-постачальника послуг, що пропонує надати певну послугу протягом визначеного періоду часу за встановленою ціною; науково-дослідні центри, які доцільно створювати на засадах державно-приватного партнерства; електронна комерція; стартапи, які, за оцінками аналітиків, формують важливий сектор ІТ-ринку; ІТ в державному секторі – модернізація системи автоматизації, починаючи від митного контролю та закінчуючи впровадженням електронного уряду, потребує значних інвестицій, однак є виправданою у перспективі.

Основною стратегічною метою розвитку інформаційного суспільства в Україні є прискорення розробки та впровадження новітніх конкурентоспроможних інформаційних технологій в усі сфери суспільного життя, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність України та розвивати її підприємницький потенціал.

Узагальнюючи результати проведених досліджень, можна зробити висновок, що для успішного розвитку ІТ-сфери України державі необхідно: створити прозорі та стабільні правила ведення бізнесу; гарантувати безпеку бізнесу; сприяти розвитку внутрішнього ринку, зокрема продуктових компаній; забезпечити якісну підготовку професійних кадрів для ІТ-сфери; сформувати позитивний ІТ-імідж України; створити адекватну та здорову фіскальну систему тощо.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, можна із впевненістю стверджувати, що тільки тісна співпраця та сприяння з боку держави може забезпечити максимальний розвиток ІТ-сфери України і, навпаки, належне інформаційне забезпечення процесів господарської діяльності підприємств і розвитку їх підприємницького потенціалу.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Kyiv International Economic Forum – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forumkyiv.org/en/press-releases>.
2. Шульцева В. Мировой цифровой ринг: тенденции, метаморфозы, цифры, прогнозы / В.Шульцева // IT News. – 2013. – № 04 (207). – С. 16 – 19.
3. ІТ-індустрія: розвиток української економіки і талантів [Електронний ресурс] // Асоціація «ІТ України». – Київ. – Вересень, 2017. – 20 с. – Режим доступу: itukraine.org.ua/sites/default/files/1_vytyalyu_nuzhnyy.pdf.
4. Журавльов О. В. Статистичне дослідження ринку ІТ-послуг в Україні / О. В. Журавльов, О. А. Сімачов // Статистика України, 2018. - № 4. – С. 25-32.
5. Кулинич О. О., Войтко С. В. Напрями розвитку ІКТ-сфери у забезпеченні належного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку ІТ-послуг. Економіка. Управління. Інновації., 2014. - № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui2014_1_60.pdf (дата звернення: 16.01.2018).
6. Савенко С . Попри всі бурі: чому ІТ-сектор претендує на роль флагмана української економіки . URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/397906/popry-vsi-buri-chomu-it-sektor-pretenduye-na-rol-flagmana-ukrayinskoyi-ekonomiky>.

Gonchar O. I., Khachatryan V. V.

THE ROLE OF THE STATE IN REGULATING THE INVESTMENT DEVELOPMENT OF IT SERVICES, AS A FACTOR OF INCREASING ENTREPRENEURSHIP POTENTIAL

The role of the state in providing financial stabilization in the sphere of IT services is analyzed. Generalized existing approaches to regulating the IT services sector are exemplified by leading countries in the world. It is concluded that streamlining of information relations in society and tasks of development of entrepreneurial potential require investment support of the state and will facilitate practical realization of the information function of the state.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial potential, state regulation, IT sphere, information support, technologies, development.

Гончар О.И., Хачатрян В.В.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИТ-УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПОТЕНЦИАЛА

Проанализирована роль государства в обеспечении финансовой стабилизации в сфере ИТ-услуг. Обобщены существующие подходы к регулированию сферы ИТ-услуг на примере ведущих стран мира. Сделан вывод, что упорядочение информационных отношений в обществе и задачи развития предпринимательского потенциала потребует инвестиционной поддержки государства и будут способствовать практической реализации информационной функции государства.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательский потенциал, государственное регулирование, ИТ-сфера, информационное обеспечение, технологии, развитие.

Гончаренко Т.П.

к.е.н., директор,

Сумський коледж економіки і торгівлі

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

Стаття присвячена теоретичному дослідженню основних структурних елементів фінансового менеджменту банку, зокрема фінансового планування, фінансового аналізу, фінансового регулювання і фінансового контролю. Всі ці елементи функціонують на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному. Автором наголошено на тому, що вони ефективно функціонують лише у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності.

Ключові слова: банки, фінансовий менеджмент, фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансове регулювання, фінансовий контроль.

Постановка наукової проблеми. В нинішніх умовах економічного та соціального розвитку України достатньо гостро постає питання забезпечення збалансованої діяльності банківського сектору, що дозволяє досягти сталого зростання для національної економіки та фінансової стабільності. Це можливо лише за умови найбільш ефективної організації діяльності комерційних банків, що неможливо уявити без системи фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання, що стосуються системи фінансового менеджменту є об'єктом досліджень багатьох науковців серед яких доцільно виділити наступних: Бланк І. А. [3], Кондратенко Н. О. [5], Краснова В.В. [6], Криклій О. А. та ін. [2], Примостка Л. О. [8], Радковська Н. П. [12], Сокиринська І. Г. та ін. [14], Тельнова Г. В. [16] тощо. Окрім того, слід відмітити окремі дослідження, що присвячені більш вузькоспеціалізованим питанням у сфері фінансового менеджменту. Так, в роботі Азаренкової Г. М. та ін. [1] досліджено питання основних складових забезпечення фінансового менеджменту. Просалова В. С. [11] акцентує увагу на значимості фінансового менеджменту в систем стратегічного управління організації. Шпильовий Б. В. досліджує зв'язок системи фінансового менеджменту та фінансової безпеки банків, Мазурина О.В. [7] – особливості організацій процесів банківського регулювання та контролю.

Метою статті є ґрунтовний аналіз основних елементів фінансового менеджменту банку, зокрема фінансового планування, фінансового аналізу, фінансового регулювання і фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Фінансовий менеджмент банку спрямований передусім на процес управління фінансовими ресурсами, що забезпечує конкурентну позицію установи в банківському секторі та її прибутковість. Узагальнюючи основні положення щодо фінансового менеджменту банку його доцільно розглядати як складну систему, що включає різноманітні складові і компоненти (табл. 1).

Зазначимо, що в якості об'єкту фінансового менеджменту було розглянуто фінанси банку, під якими розуміється «сукупність фінансових взаємовідносин банку, що виникають у процесі формування власного капіталу й акумуляції розрізнених коштів, що перебувають на рахунках юридичних і фізичних осіб, бюджету і цільових фондів, їх трансформації й використання шляхом забезпечення руху фінансових потоків з метою досягнення необхідного рівня прибутковості, ліквідності й платоспроможності» [18].

Основними інструментами фінансового менеджменту банку виступають фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансове регулювання і фінансовий контроль.

Фінансове планування в банку полягає в формуванні завдань, цілей та планів розвитку з визначенням певних планових показників, розробленням прогнозів, встановлення лімітів і нормативів для ефективної діяльності установи, орієнтуючись на наявні ресурси та можливості.

Таблиця 1

Характеристика основних складових системи фінансового менеджменту банку

Складові системи	Характеристика
Об'єкт	<u>В широкому розумінні</u> : фінанси банку <u>У вузькому розумінні</u> : – активи, зобов'язання, власний капітал, доходи і витрати, прибуток; – банківські ризики; – загальна фінансова політика банку та її складові
Суб'єкт	<u>Зовнішні</u> : держава в особі спеціалізованих органів (законодавчих, НБУ), що регулюють банківську діяльність та встановлюють правила організації фінансового менеджменту. <u>Внутрішні</u> : правління банку, менеджмент та персонал, які через окремі структурні підрозділи банку приймають управлінські рішення і забезпечують управління об'єктами
Інструменти	Фінансовий аналіз; фінансове планування; фінансове регулювання; фінансовий контроль
Забезпечення процесів управління	Нормативне, інформаційне, технологічне, кадрове забезпечення

Фінансове планування в банку можна розглядати на трьох основних рівнях (стратегічному, тактичному, оперативному) з відповідним розробленням:

– стратегічного фінансового плану розвитку банку в частині визначення загальної концепції його розвитку, формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності банку (період планування переважно до трьох років);

– тактичного фінансового плану на майбутній період (як правило, до року) у частині визначення заходів і встановлення конкретних завдань (наприклад, щодо джерел формування ресурсів банку та основних напрямків їх використання, структури доходів та витрат, забезпечення ліквідності і платоспроможності банку тощо), що спрямовані на досягненню стратегічних цілей, розроблення тактики виконання поставлених завдань тощо;

– оперативного фінансового плану (період планування переважно місяця або квартал) у частині визначення комплексу короткострокових планових завдань з фінансового забезпечення основних напрямків діяльності банку (наприклад, складання бюджетів, платіжних календарів тощо) [11].

На рівні фінансового планування відбувається розроблення фінансової стратегії банку, що є надзвичайно важливим елементом системи стратегічного управління банку.

Наступною важливою складовою фінансового менеджменту банку є фінансовий аналіз, який спрямований на ґрунтовне дослідження фінансового стану та результатів діяльності установи та прийняття відповідних управлінських рішень. Враховуючи такий широкий перелік об'єктів фінансового аналізу в банку, він має багато форм та напрямів, які ми згрупуємо в таблиці 2.

Таким чином, фінансовий аналіз є достатньо важливою складовою фінансового менеджменту банку, адже він покладений в основу прийняття управлінських рішень про майбутні напрямки розвитку установи та аналізує результати таких рішень.

Не менш важливу роль у фінансовому менеджменті відіграє фінансовий контроль, який спрямований на нагляд за дотриманням встановлених планів та врахування результатів проведеного аналізу.

Основними завданнями функціями фінансового контролю банку є:

– спостереження за ходом реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів;

– визначення ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності банку від запланованих;

– діагностування за розмірами відхилень серйозних погіршень у фінансовому стані банку та істотного зниження темпів його фінансового розвитку;

– розробка оперативних управлінських рішень щодо нормалізації фінансової діяльності банку відповідно до передбачених цілей і показників;

– коригування при необхідності окремих цілей і показників фінансового розвитку банку в зв'язку зі зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов роботи [11].

Таблиця 2

Класифікація фінансового аналізу в банку [11]

Класифікаційна ознака	Складові
За обсягом дослідження	Повний фінансовий аналіз, що проводить дослідження фінансового стану та результатів діяльності банківської установи в комплексі
	Тематичний фінансовий аналіз проводить дослідження окремих аспектів фінансового стану та результатів діяльності (наприклад, аналіз ліквідності, платоспроможності, рентабельності або аналіз активних чи пасивних операцій, власного капіталу чи аналіз банківських ризиків)
За суб'єктом аналізу	Зовнішній фінансовий аналіз, що орієнтується передусім на публічну і звітну інформацію банку
	Внутрішній фінансовий аналіз, що орієнтується передусім на інформацію про внутрішні процеси банку (аналіз капіталу; аналіз фінансової стійкості та стабільності; оцінка ділової активності тощо)
За об'єктом аналізу	Аналіз фінансової діяльності банку в цілому, тобто без виділення окремих його структурних одиниць і підрозділів.
	Аналіз фінансової діяльності окремих структурних підрозділів, центрів фінансової відповідальності банку.
	Аналіз окремих фінансових операцій банку.
За періодом проведення	Попередній фінансовий аналіз, що пов'язаний з ретроспективним аналізом здійснення фінансової діяльності банку
	Поточний фінансовий аналіз проводиться безпосередньо в процесі реалізації окремих фінансових планів або здійснення окремих фінансових операцій для оперативного впливу
	Підсумковий фінансовий аналіз здійснюється банком за певний звітний період (місяць, квартал, рік) і спрямований на глибокий аналіз фінансового стану та результатів фінансової діяльності банку
	Перспективний фінансовий аналіз проводиться з метою визначення імовірного майбутнього стану банку за умови збереження поточних тенденцій або у випадку внесення змін в управління фінансами банку.
За рівнем системи управління	Стратегічний фінансовий аналіз використовується для побудови прогностичних фінансових планів і моделей динамічного аналізу (період: рік, квартал)
	Тактичний фінансовий аналіз спрямований на аналіз середньострокових результатів діяльності (за місяць, квартал) в різних аналітичних розрізах
	Оперативний фінансовий аналіз, що передбачає порівняння фактичних результатів за короткостроковий період (день, декада, місяць) з нормативними або плановими
За напрямом дослідження	Горизонтальний (трендовий) аналіз, що передбачає порівняння показників різного часового періоду (звітного та попереднього, аналогічного в минулому році тощо)
	Вертикальний (структурний) аналіз, що спрямований на аналіз структури окремих фінансових елементів (активів, пасивів, доходів, витрат, прибутку тощо)
	Порівняльний аналіз, що проводиться для зіставлення показників окремого банку чи його структурних підрозділів з іншими по галузі, основними конкурентами тощо
За способом розрахунку	Коефіцієнтний аналіз, що передбачає розрахунок окремих коефіцієнтів на основі загальноприйнятої методики і порівняння їх значень з нормативними (коефіцієнти рентабельності, ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості тощо)
	Інтегральний аналіз, що передбачає визначення одного узагальнюючого показника, що характеризує об'єкт дослідження (портфельний аналіз, система інтегрального аналізу Дюпона, об'єктно-орієнтований інтегральний аналіз, таксономічний аналіз тощо)

Фінансовий контроль банку може здійснюватися на двох основних рівнях – зовнішньому і внутрішньому.

На зовнішньому рівні діяльність банку підпадає під контроль безлічі органів, серед яких окремо виділимо:

– Національний банк України є основним суб'єктом здійснення банківського нагляду (спрямований на забезпечення дотримання банками та іншими особами, стосовно яких НБУ здійснює наглядову діяльність законодавства України і встановлених нормативів) з метою забезпечення безпеки та фінансової стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів [3];

– Рахункова палата України, яка відповідно до своїх функцій здійснює контроль за діяльністю установ банківської системи (в частині обслуговування ними Державного бюджету), контроль за використанням кредитних ресурсів тощо;

– Державна аудиторська служба України, на яку покладено функцію здійснення державного фінансового контролю;

– Державна фіскальна служба України, яка контролює дотримання податкового та митного законодавства, надходження до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних та інших платежів, своєчасність здійснення розрахунків в іноземній валюті в установленій законом строк, дотримання порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги) тощо;

– Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який забезпечує функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб у тому числі шляхом контролю за виконаннями банками своїх зобов'язань з приводу цього питання) та виводить неплатоспроможні банки з ринку.

Звичайно, це не повний перелік суб'єктів, що приймають участь в зовнішньому фінансовому контролі за діяльністю банківських установ, проте вони здійснюють свій вплив на функціонування банківського сектору та визначають основні засади проведення фінансового менеджменту в банку.

Не менш важливою формою контролю є внутрішній контроль банку, який є обов'язковим і регламентується законодавством.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», система внутрішнього контролю банку для забезпечення ефективності її функціонування повинна включати:

– контроль керівництва за дотриманням законодавства України та внутрішніх процедур банку;

– розподіл обов'язків під час здійснення діяльності банку;

– контроль за функціонуванням системи управління ризиками, який окремо повинен включати кредитний комітет і комітет з питань управління активами та пасивами;

– контроль за інформаційною безпекою та обміном інформацією;

– процедури внутрішнього контролю;

– моніторинг системи внутрішнього контролю;

– процедури внутрішнього аудиту [4].

Окрім внутрішнього аудиту, банки зобов'язані проходити зовнішній аудит на щорічній основі і оприлюднювати даний висновок разом зі своєю фінансовою звітністю.

Проте цим фінансовий контроль в банку не обмежується, адже в науковій літературі прийнято виділяти додатково наступні форми:

– за часом проведення: на попередній (на моменті розгляду і прийняття рішень, укладання проектів договорів, наказів тощо з фінансових питань), поточний (проводиться безпосередньо при проведенні фінансових операцій банку) та наступний або подальший (здійснюється за результатами проведення фінансових операцій);

– за цільовою спрямованістю контрольних дій: на стратегічний (тобто, перевірку довгострокових фінансових планів розвитку установи) і тактичний (спрямований на перевірку фінансових поточних планів і завдань);

– за охопленням: на суцільний (перевірці підлягають всі фінансові документи і операції за аналізований період часу) та вибіркового (фокусування контролю на певному об'єкті фінансових операцій) [2].

Дуже тісно з фінансовим контролем переплітається фінансове регулювання, під яким прийнято розуміти процес «розроблення конкретних стандартів, правил, загальних принципів та певних інструкцій шляхом видачі законів і нормативних актів, які визначають структуру і способи здійснення банківської справи» [6].

Основним зовнішнім органом, що проводить фінансове регулювання є НБУ, який відповідно до законодавства може використовувати наступні форми (рис. 1). Окрім цього, фінансове регулювання частково здійснюють і інші органи, деякі з яких були перераховані як суб'єкти фінансового контролю.

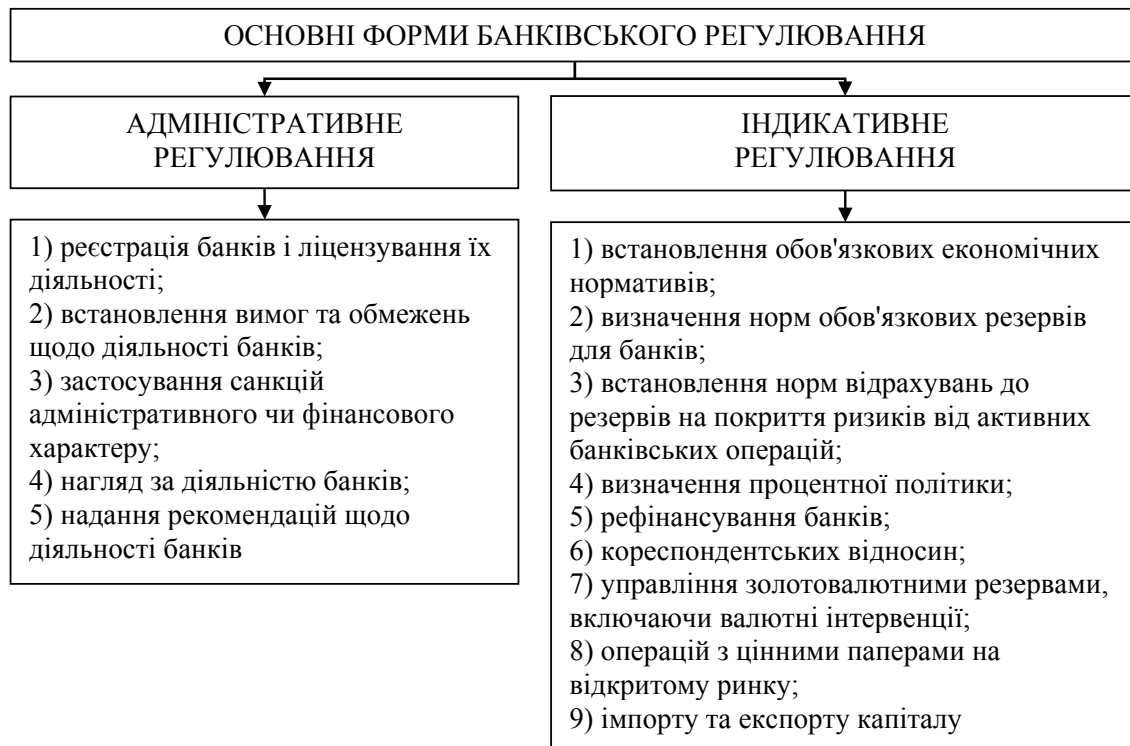


Рис. 1 Основні форми банківського регулювання НБУ

Джерело: складено на основі [4].

Натомість під внутрішнім фінансовим регулюванням в банку мається на увазі контроль за дотриманням встановлених нормативів та норм на державному рівні, так і розробка власних інструкцій та положень, впорядкування організаційної структури установи та здійснення подібних дій, що забезпечують ефективність діяльності та розвиток банку.

Останньою складовою системи фінансового менеджменту банку є забезпечення процесів управління, що здійснюється за допомогою:

- нормативного забезпечення – включає як зовнішні нормативно-правові документи (закони, постанови, накази, передусім розроблені НБУ), так і внутрішні інструкції, нормативи і норми, методичні вказівки, що регулюють фінансову діяльність банку;

- інформаційного забезпечення, що представлено основними видами інформації (економічна, комерційна, фінансова тощо), яка покладена в основу здійснення фінансового менеджменту. Особливого значення тут набувають дані бухгалтерського, управлінського, статистичного обліку, фінансової звітності тощо;

- технологічного забезпечення;

- кадрового забезпечення [1].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Підсумовуючи все вищесказане слід відмітити, що розробка дієвої системи фінансового менеджменту банку повинно концептуально відбуватися на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та операційному. Окрім того, основоположними елементами фінансового менеджменту банку повинні бути фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансове регулювання та фінансовий контроль. Налагоджений взаємозв'язок даних елементів на зазначених вище трьох рівнях сприяє ефективному управлінню фінансами, прийняттю ґрунтовних управлінських рішень та ефективній діяльності банківських установ.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Азаренкова Г. М. Система забезпечення фінансового менеджменту в Україні: сучасні аспекти / Г. М. Азаренкова, Ю. С. Балясна, Т. О. Доценко, А. І. Ковальова // Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики. – 2010. – Т.2. – №9. – С.99–107.
2. Банківський менеджмент: питання теорії та практики [Текст] : монографія / [О.А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – 152 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2005. – 656 с.
4. Енциклопедія банківської справи України / Ред. кол. : В.С. Стельмах (голова) та ін. – К. : Вид-во "Молодь", Ін Юре, 2001. – 680 с.
5. Кондратенко Н. О. Фінансовий менеджмент / Н. О. Кондратенко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 81 с.
6. Краснова В.В. Фінансовий менеджмент підприємства: навч. посібник / В.В. Краснова, Б.О. Жнякін. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – 217 с.
7. Мазурина О.В. Банковское регулирование и надзор – необходимый фактор развития финансовых рынков / О.В. Мазурина // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://r.donnu.ru/jspui/bitstream/123456789/1488/2/4%20tom.pdf>.
8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку / Л.О. Примостка. – 2-ге видання, доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
9. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
10. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#n625>.
11. Просалова В. С. Финансовый менеджмент как обязательный элемент стратегического управления кредитной организацией / В. С. Просалова, Е. Н. Смольянинова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 5 (13) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/5/prosalova.pdf>.
12. Радковская Н. П. Организация финансового менеджмента кредитной организации (банка) / Н.П. Радковская // Известия ИГЭА. – 2005. – №3–4(44–425 45). – С.15–19.
13. Роль В.Ф. Фінансове право [Текст] : навч. посібник / В. Ф. Роль, В. В. Сергієнко, С. М. Попова. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 392 с.
14. Сокиринська І. Г. Фінансовий менеджмент у банку. Навчальний посібник./за ред. І.Г.Сокиринської, Т.О.Журавльової – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. - 192 с.
15. Соляник Л. Г. Теоретико-методологічні підходи до організації фінансів банківських установ / Л. Г. Соляник // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2010. – №1. – С. 46-54. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2010_1_10.
16. Тельнова Г. В. Визначення загальних засад концепції фінансового менеджменту інтегрованої корпоративної структури / Г. В. Тельнова // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 3–4 (1). – С. 57–60.
17. Ткачук, Н. Теоретична сутність та особливості фінансів банків / Н. Ткачук // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 3. – С. 170-177.
18. Шпильовий Б. В. Основні інструменти забезпечення фінансової безпеки банків / Б. В. Шпильовий // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 10(2). – С. 139-142. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_10\(2\)_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_10(2)_33).

Гончаренко Т.П.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА

Данная статья посвящена теоретическому исследованию основных структурных элементов финансового менеджмента банка, целью которого является прежде всего качественное управление финансовыми ресурсами. Автором выделены основные специфические черты каждого элемента. Так, финансовое планирование направлено на формирование финансовых стратегий, целей, планов развития и конкретных задач, касающихся финансовой деятельности банка. Финансовый анализ направлен на исследование финансового состояния и результатов деятельности банка с помощью различных методов и инструментов. Финансовый контроль направлен на проверку соблюдения установленных финансовых нормативов, планов и т.д. и должен осуществляться на внутреннем и внешнем уровнях. Финансовое регулирование заключается в разработке утвержденных правил деятельности, нормативов, норм и других регулирующих элементов, касающихся финансовой деятельности банка. Все эти элементы функционируют на трех уровнях: стратегическом, тактическом и оперативном. Автором отмечено, что они эффективно функционируют только в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Ключевые слова: банки, финансовый менеджмент, финансовое планирование, финансовый анализ, финансовое регулирование, финансовый контроль.

Tatiana Goncharenko

THEORETICAL ANALYSIS OF THE MAIN ELEMENTS OF THE FINANCIAL MANAGEMENT OF THE BANK

This article is devoted to the theoretical study of the basic structural elements of financial management of the bank, the purpose of which is first and foremost the qualitative management of financial resources. The author highlights the main specific features of each element. Financial planning is aimed at the formation of financial strategies, goals, development plans and specific tasks related to the financial activities of the bank. The financial analysis is aimed at investigating the financial position and performance of the bank using various methods and tools. Financial control is aimed at verifying compliance with established financial standards, plans, etc. and should be carried out at internal and external levels. Financial regulation consists in the development of approved rules of activity, standards, norms and other regulatory elements that relate to the financial activity of the bank. All of these elements operate at three levels: strategic, tactical and operational. The author emphasizes that they function effectively only in close relationship and interdependence.

Keywords: banks, financial management, financial planning, financial analysis, financial regulation, financial control.

Дудченко В.Ю.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Сумський державний університет*

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню місця прозорості центрального банку в забезпеченні досягнення основних цілей його діяльності. Було проведено аналіз взаємозв'язку прозорості та незалежності центрального банку, а також огляд основних досліджень щодо економічних наслідків, які забезпечуються зростанням прозорості центрального банку. Було розглянуто методику оцінювання прозорості центрального банку, а також оцінено тенденції зміни прозорості Національного банку України. Це дозволило визначити, що найбільш перспективним напрямком дослідження є пошук оптимального рівня прозорості центрального банку та визначення основних закономірностей її зростання.

Ключові слова: прозорість, центральний банк, незалежність, публічність, індекс прозорості.

Постановка наукової проблеми. Тенденції демократизації та інформатизації суспільства обумовлюють необхідності зростання публічності процесів у всіх сферах державного апарату. Враховуючи значний рівень пов'язаності економічних процесів у всіх сферах національної економіки та визначальне місце банківської системи у забезпеченні економічного розвитку, оприлюднення економічної інформації щодо регулювання банківського сектору є передумовою підвищення ефективності фінансового планування суб'єктів реального сектору, фінансових інституцій та домогосподарств, що є запорукою довгострокової фінансової стабільності та передумовою поступального економічного розвитку. Крім того, зростання рівня публічності та прозорості дозволяє мінімізувати можливість політичного впливу на рішення центрального банку, що дозволяє підтримувати належний рівень його фактичної незалежності, а також формувати позитивне сприйняття у суспільстві. Таким чином, актуальним напрямком у сфері дослідження ефективності банківського регулювання є визначення ролі прозорості центрального банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання прозорості центрального банку вже тривалий час привертають увагу зарубіжних науковців, що займаються дослідженням питань забезпечення діяльності центрального банку. Серед них можна виділити напрацювання Б. Бернанке [1], П. Гераатса, С. Ейфінгера [3], Н. Дінсера, Б. Ейченгріна [2] та ін. Окремі аспекти забезпечення прозорості центральних банків та її ролі в підвищенні ефективності банківського регулювання розглядали також вітчизняні науковці, такі як О. Барановський [7], В. Романчукевич, О. Лиманська [8] та ін.

Мета статті полягає у дослідженні місця прозорості центрального банку в забезпеченні результативності його діяльності, а також зв'язку прозорості та незалежності центрального банку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Тенденції розвитку центральних банків засвідчують наявність тісного взаємозв'язку їх незалежності та прозорості. Так, окремими авторами прозорість розглядається у якості компоненти незалежності центральних банків. З іншого боку прозорість розглядається як умова підвищення незалежності центрального банку, а також пов'язана зі зростанням рівня його підзвітності, що дозволяє підвищити ефективність монетарної політики [2].

Поруч з тим інші науковці аналізують незалежність та прозорість центральних банків як окремі категорії. Так, незалежність пов'язана зі свободою центрального банку у виборі власної тактики та інструментарію монетарної політики, тоді як прозорість характеризує готовність центрального банку нести публічну відповідальність за прийняті рішення. При цьому існує певна специфіка зв'язку зазначених категорій з іншими аспектами розвитку центральних

© Дудченко В.Ю., 2018

банків. Так, наприклад, незалежність і транспарентність центрального банку виступають детермінантами рівня інфляції у країні. У той же час, транспарентність характеризується тісним зв'язком з рівнем глибини фінансових ринків країни та силою політичних інститутів, тоді як для незалежності центральних банків такого зв'язку не виявлено [1]. Можна відмітити також досить цікаву закономірність, що в світовій практиці зростання транспарентності центральних банків тісно корелює з впровадженням механізмів інфляційного таргетування [5].

У даному контексті варто звернути увагу також на позицію авторів, які обґрунтовують необхідність визначення оптимального рівня транспарентності центрального банку, приймаючи до уваги той факт, що надто високий її рівень призводить до інформаційного перенавантаження та може обумовлювати зростання невизначеності в приватному секторі, який зміщує фокус на аналіз монетарної політики, що впливає на їх власні прогнози. Проведене емпіричне дослідження в контексті забезпечення якості інфляційних прогнозів при різних рівнях транспарентності центрального банку дозволило підтвердити висунуту авторами гіпотезу та обґрунтувати необхідність дотримання оптимального рівня транспарентності, при якому суспільство має достатній доступ до загальної інформації, тоді як певні спеціальні дані, які можуть бути різним чином інтерпретовані, та, відповідно, детермінувати зростання невизначеності, слід зберігати на умовах закритого доступу [4].

У контексті оцінювання рівня транспарентності центрального банку, що створює основу для аналізу її місця в забезпеченні ефективності його діяльності, слід звернути увагу на існуючі підходи до її вимірювання. Найбільш часто використовуваним у світовій практиці є індекс транспарентності центрального банку, розроблений С. Ейфінгером та П. Гераатсом [3]. Даний індекс включає п'ять основних компонентів:

- Політична транспарентність – характеризує рівень відкритості цілей політики центрального банку. Оцінюється за трьома критеріями: наявність формалізованих цілей; наявність кількісного вимірника головної цілі; наявність домовленостей центрального банку та уряду;

- Економічна транспарентність – пов'язана з доступом до економічної інформації, використовуваної центральним банком для прийняття рішень. Критерії для оцінювання: доступність даних, пов'язаних з монетарною політикою; розкриття інструментарію, використовуваного центральним банком для аналізу політики; регулярність публікації макроекономічних прогнозів центрального банку;

- Процедурна транспарентність – стосується розкриття основних підходів і правил, на яких ґрунтується процес імплементації монетарної політики. Оцінюється такими параметрами як розкриття стратегії здійснення монетарної політики; публічне обговорення чи роз'яснення монетарної політики; розкриття процедури прийняття рішень чи досягнення таргетів;

- Транспарентність монетарної політики – характеризує розкриття рішень політики, а також прогнозних параметрів. Для оцінювання даного напрямку визначено такі критерії: оперативність оголошення рішень про коригування монетарних інструментів; надання роз'яснень при оголошенні цілей монетарної політики; регулярність розкриття змін монетарної політики після засідань;

- Операційна транспарентність – відображення рівня результатів, досягнутих в ході імплементації монетарної політики центрального банку. Характеризується рівнем регулярності розкриття інформації про ступінь виконання встановлених цілей монетарної політики, макроекономічні коливання, що впливають на монетарну політику, оцінювання результатів монетарної політики у контексті досягнення макроекономічних цілей.

За кожним критерієм визначено умови присвоєння бальної оцінки у діапазоні [0;1], при цьому зазначеним індексом не передбачено встановлення вагових коефіцієнтів, тому максимальна оцінка інтегрального індексу транспарентності центрального банку може скласти 15 балів, у той час як максимальне значення кожної компоненти дорівнює 3 балам.

Використовуючи розроблену методологію, у 2017 році групою грецьких науковців було проведено дослідження рівня транспарентності центральних банків 35 країн світу, включаючи Україну [4]. Дослідження включало формування даних у розрізі кожної країни, а також узагальнення результатів для груп розвинених країн, країн, що розвиваються, та групи прикордонних країн, тобто тих, що знаходяться в транзитивній стадії. Отримані науковцями результати відображає рис. 1, з даних якого можна констатувати, що, в розрізі періоду

дослідження для нашої держави було зафіксовано досить низьке значення інтегрального індексу протягом 2011–2015 рр., яке змінюється значним зростанням у 2016 р.

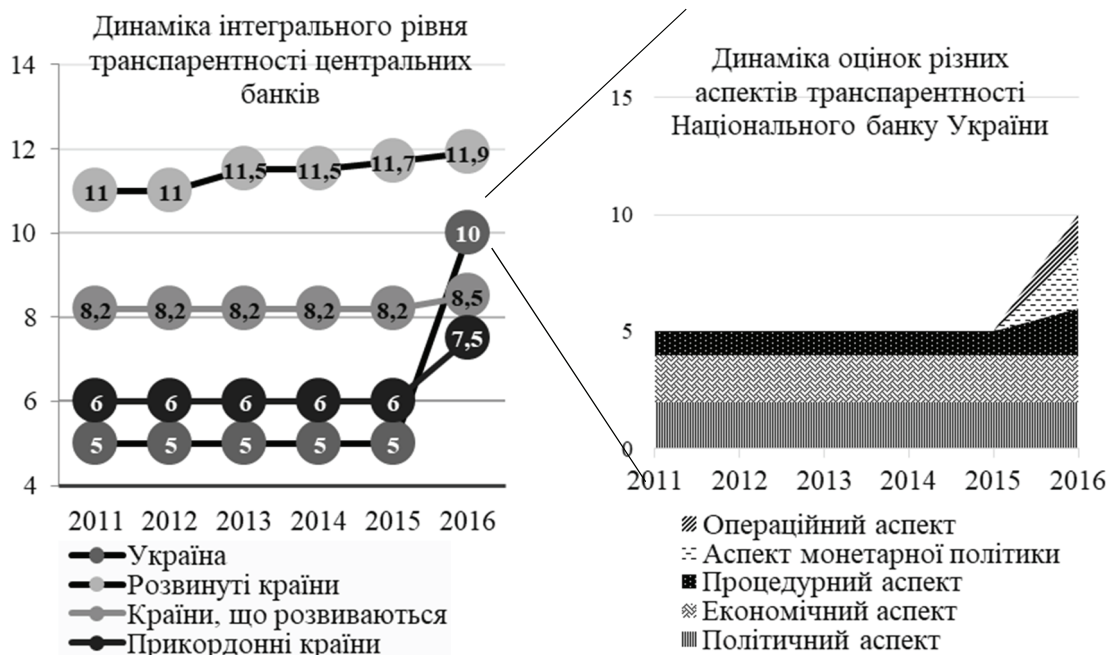


Рис. 1 Динаміка рівня прозорості Національного банку України протягом 2011–2016 рр. (складено на основі [4])

Відмітимо, що за даним підходом Україна була включена до групи прикордонних країн, тобто, зростання інтегрального індексу у 2016 р. призвело до трансформації її позиції з рівня, нижчого за усереднений по групі, до показника, що суттєво перевищує результати, досягнуті країнами з аналогічним рівнем та умовами розвитку. Так, у 2016 р. за рівнем прозорості Національний банк України наближається до показника розвинених країн. При цьому варто звернути увагу також на структуру зазначеного індексу. Так, протягом всього періоду дослідження рівень економічної та політичної прозорості залишається сталим з оцінкою в 2 бали з 3 максимально можливих. У той же час, процедурна прозорість демонструє покращення рівня у 2016 році, зростаючи до 1,5 балів, тобто, досягає середнього рівня. При цьому стрімке зростання індексу обумовлено покращенням прозорості у сфері реалізації монетарної політики. Так, якщо до 2016 р. Національний банк України демонстрував низький рівень регулярності розкриття інформації про цілі та таргети монетарної політики, специфіку застосовуваних інструментів, основні результати тощо, то станом на кінець досліджуваного періоду ситуація характеризується суттєвим покращенням.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. На сучасному етапі розвитку прозорість центрального банку є однією з найбільш важливих передумов підвищення ефективності його діяльності, забезпечуючи зростання рівня відповідальності прийнятих рішень у сфері монетарної політики та створюючи умови для концентрації зусиль на забезпеченні виконання задекларованих таргетів. Поруч з цим, залишається неоднозначним зв'язок прозорості та незалежності центрального банку, що обумовлює необхідність дослідження синергетичних ефектів їх впливу на результати функціонування центрального банку. Враховуючи наявні напрацювання, перспективним напрямком є продовження досліджень щодо визначення оптимального рівня прозорості центрального банку, здатного забезпечити максимізацію його незалежності та ефективності монетарної політики.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Bernanke B. Central bank independence, transparency, and accountability / B. Bernanke // BIS Review. – 2010. – No. 72. – 8 p.
2. Dincer N. Central Bank Transparency and Independence: Updates and New Measures / N. Dincer, B. Eichengreen // International Journal of Central Banking. – 2014. – Vol. 10. – No. 1. – P. 189–253.

3. Eijffinger S. C. W. How transparent are central banks? / S. C. W. Eijffinger, P. Geraats // European Journal of Political Economy. – 2006. – Vol. 22(1). – P. 1-21.
4. Oikonomou G. Trends in Central Bank Transparency / G. Oikonomou, E. Spyromitros // Theoretical Economics Letters. – 2017. – Vol. 7. – P. 2089-2103.
5. Turkalj K. G., Ljubaj I. CNB Transparency and Monetary Policy / K. G. Turkalj, I. Ljubaj // Croatian National Bank Surveys. – 2017. – S-25. – 31 p.
6. van der Cruysen C. A. B. Optimal Central Bank Transparency / C. A. B. van der Cruysen, S. C. W. Eijffinger, L. H. Hoogduin // Journal of International Money and Finance. – 2010. – Vol. 29(8). – P. 1482-1507.
7. Барановський О. І. Безпека центробанків світу / О. І. Барановський // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – №1(19). – С. 3–10.
8. Романчукевич В. Транспарентність центрального банку та оцінка його комунікацій з питань монетарної політики / В. Романчукевич, О. Лиманська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2018. – № 1(196). – С. 68-76.

Дудченко В. Ю.

**ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ НЕЗАВИСИМОСТИ И
ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Статья посвящена исследованию места транспарентности центрального банка в обеспечении достижения основных целей его деятельности. Был проведен анализ взаимосвязи транспарентности и независимости центрального банка, а также обзор основных исследований по экономическим последствиям, которые обеспечиваются ростом транспарентности центрального банка. Выявлено, что остается неоднозначной связь транспарентности и независимости центрального банка, что обуславливает необходимость исследования синергетических эффектов их воздействия на результаты функционирования центрального банка. Была рассмотрена методика оценки транспарентности центрального банка, а также оценены тенденции изменения транспарентности Национального банка Украины. Это позволило определить, что наиболее перспективным направлением исследования является поиск оптимального уровня транспарентности центрального банка и определение основных закономерностей ее увеличения в контексте экономического развития и финансовой стабильности.

Ключевые слова: транспарентность, центральный банк, независимость, публичность, индекс транспарентности.

Dudchenko V. Yu.

TRANSPARENCY OF THE CENTRAL BANK IN ENSURING ITS INDEPENDENCE AND EFFICIENCY

The article is devoted to exploring the place of transparency of the central bank in achieving the main goals of its activity. An analysis of the relationship between central bank transparency and independence, as well as an overview of major studies on the economic impact of increased central bank transparency. It was substantiated that there remains an ambiguous link between the transparency and independence of the central bank, which necessitates the study of synergistic effects of their impact on the performance of the central bank. The methodology of assessing the transparency of the central bank was considered, as well as the tendencies of changes in the transparency of the National Bank of Ukraine were evaluated. This allowed us to determine that the most promising area of research is to find the optimal level of transparency of the central bank and to determine the basic patterns of its growth in the context of influence on economic development and financial stability.

Keywords: transparency, central bank, independence, publicity, transparency index.

Лейбович А.В.

аспірантка,

Запорізький національний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ НА ЗАСАДАХ АВТОНОМНОСТІ

Досліджено моделі методичної служби закладів загальної середньої освіти та удосконалено їх з урахуванням стратегічних кінцевих цілей: модель «Вчитель – керівник» – вчитель для надання якісних послуг, керівник науково – дослідницької роботи» та модель «Учень-дослідник» дослідницької роботи. Встановлено, що для зручності роботи «вчитель-керівник» та підвищення його продуктивності інтелектуальної праці необхідно впровадити автоматизоване робоче місце, на якому можна оперативно систематизувати інформацію, при зміні існуючих або розроблені нових полегшити цей процес, що значно збереже час. Розглянуто структуру навчально-методичного забезпечення на сайті закладів загальної середньої освіти. Проаналізовано організацію учбового процесу та дана оцінка кожного суб'єкта освітнього процесу, що дозволило зробити висновки щодо автономії закладів загальної середньої освіти (ЗЗСО), яка надає вчителю академічну свободу. Доведено, що для впровадження в практичну діяльність вчителя академічної свободи, він повинен мати не абиякі навички щодо розвитку інформаційних та технологічних розробок. Розроблено і запропоновано удосконалену блок-схему структури методичної роботи та модель діяльності шкільної методичної служби закладів загальної середньої освіти.

Ключові слова: заклади загальної середньої освіти (ЗЗСО), вчитель, методична робота, модель, блок-схема, веб-сайт, дистанційно навчально-методичне забезпечення.

Постановка наукової проблеми. Спробуємо дослідити та обґрунтувати модель удосконалення управління методичною роботою ЗЗСО, враховуючи особливі та умови функціонування ЗЗСО та враховуючи стратегічні кінцеві цілі, тобто існування двох моделей: модель «Вчитель – керівник» – вчитель для надання якісних послуг, керівник науково – дослідницької роботи» та модель «Учень-дослідник» дослідницької роботи.

Метою статті є дослідження моделі методичної служби закладів загальної середньої освіти та удосконалення їх з урахуванням стратегічних кінцевих цілей.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Удосконалення та реалізація моделі методичної служби передбачає три етапи (рис. 1).

Створення інформаційних веб-ресурсів дозволить здійснювати методичний супровід дуже швидко та оперативго, а також своєчасне як інформування так і консультування. Тобто, з'являється можливість тісно спілкуватися «учитель-учень», використовуючи віртуальні ресурси, щовідкриває більш широкі можливості для вчителів і учнів[1]. Отже, організація методичної роботи із використанням ІКТ виводить цей процес зовсім на новий рівень, що сприятиме постійному професіональному, творчому, інтелектуальному зростанню усіх і вчителя і учня. Абстрактні стратегічні цілі можливо досягти за допомогою створення веб-ресурсів, розроблення веб-сайту ЗЗСО з вільним доступом до веб-джерел тощо [1].

Основні особливості, які і дають переваги функціонування інформаційно-освітнього середовища ЗЗСО на базі Web технологій – це: 1) повнота і якість інформаційних ресурсів; 2) відкритість і адаптивність інформаційних освітніх ресурсів; 3) організація інтерактивного інформаційної взаємодії Webтехнологій і серверних додатків між усіма суб'єктами. З багатьма висновками експертів мизгодні і тому ми пропонуємо структуру, яку можна умовно поілити на: функції (управлінська, методична, освітня, інформаційна, комунікативна); завдання (інтегрування у простір, розбудова інформації, створення умов, створення співтовариств, створення електронних бібліотек, створення умов для спілкування, розміщення найсучаснішої інформації тощо [1]. І сама структура веб-сайтів (головна сторінка → меню сайту → гіперпосилання на інші сторінки або сайти).

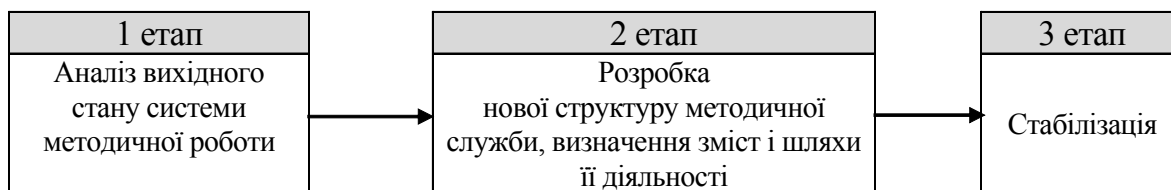


Рис. 1. Удосконалення та реалізація моделі методичної служби ЗЗСО

Джерело: складено автором.

Створення веб-сайту при дистанційно навчально-методичним забезпеченням починається зі створення інформаційної моделі сайту (рис. 2).

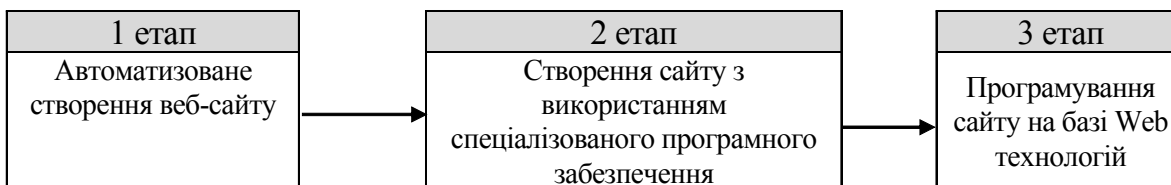


Рис. 2. Створення веб-сайту

Джерело: складено автором

Використання таких рекомендацій полегшить роботу вчителя, дозволить досягти більш якісного фахового рівня, дасть можливість якнайповніше реалізувати усі інноваційні процеси у освітній простір. «Особливістю застосування комплексу дистанційних форм роботи є те, що вони «виходять» у Інтернет-простір і пропонуються у супроводі різних за ступенем потреб науково-методичних покрокових дій» [1].

Розглянемо структуру навчально-методичного забезпечення на сайті (рис. 3).

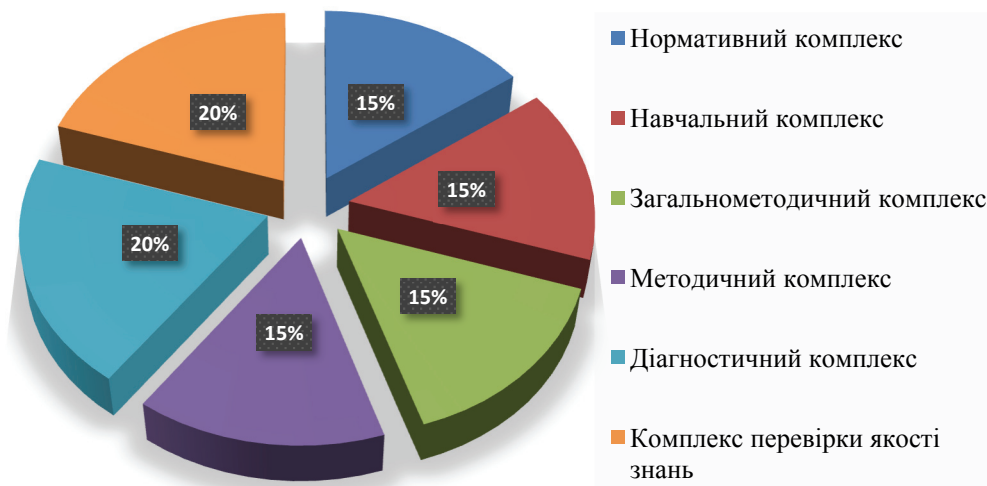


Рис. 3. Структура дистанційного навчально-методичного забезпечення на сайті

Джерело: складено автором.

В роботі проаналізована організація учбового процесу та дана оцінка кожного суб'єкта освітнього процесу. Все це дало змогу зробити висновки, автономія ЗЗСО надає вчителю академічну свободу. Для цього він повинен мати не би які навички щодо розвитку інформаційних та технологічних розробок.

Нами розроблена і запропонована удосконалена блок-схема структури методичної роботи та модель діяльності шкільної методичної служби ЗЗСО, яка є власною розробкою автора (рис. 4).

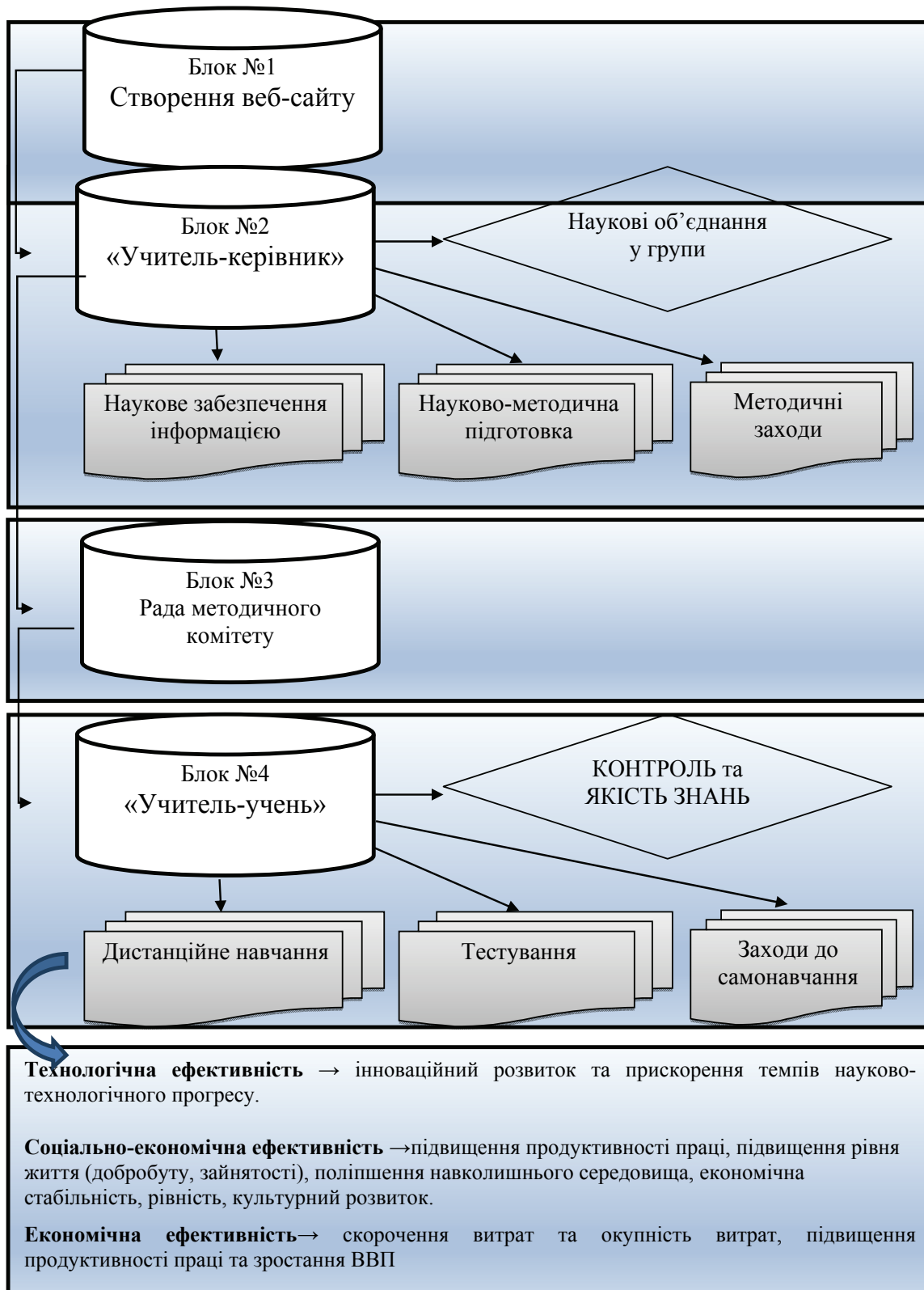


Рис. 4. Блок-схема удосконалення структури методичної роботи ЗЗСО

Джерело: складено автором

Відповідно блок-схема вказує і підтверджує той факт, що саме вчитель являється головним суб'єктом, за допомогою якого і будується уся організаційна структура навчального закладу – від розробки до розвитку, що має економічний ефект (технологічна ефективність → інноваційний розвиток та прискорення темпів науково-технологічного прогресу, соціально-економічна

ефективність → підвищення продуктивності праці, підвищення рівня життя економічна стабільність, рівність, культурний розвиток та економічна ефективність → скорочення витрат та окупність витрат, підвищення продуктивності праці та зростання ВВП).

Результатами втілення такої блок-схеми у ЗЗСО можна узагальнити (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка втілення «Блок-схеми» щодо удосконалення структури методичної роботи ЗЗСО

Критерії	Суть
Актуальність	–орієнтована на вирішення найбільш значимих для школи проблем, а саме тих, вирішення яких в сукупності може дати максимально можливий корисний ефект
Прогностичність	– відображає не лише плани сьогодення, а й передбачає майбутні вимоги, можливі зміни
Реалістичність	–забезпечує узгодженість між цілями для їх досягнення
Раціональність	– визначає такі цілі і способи її впровадження, які для даного комплексу проблем дозволяють отримати максимально корисний результат
Цілісність	– забезпечує повноту складу дій, необхідних для досягнення поставлених цілей, а також узгодженість зв'язків між ними
Контролюємість	– оперативно визначає кінцеві та проміжні цілі
Перспективність	– визначається шляхом прогнозування
Результативність	– отримання запланованого результату
Надійність	– ступень вивчення доцільності, обґрунтованості та апробованості
Корисність	– сприяє покращенню роботи всіх педагогічних працівників та інших учасників навчального процесу

На нашу думку, блок-схема, яка запропонована в роботі, відповідає сучасності, яка передбачає інтелектуальне збагачення вчителя і, яка виявляє і формує індивідуальність кожного учня. Тобто модель є перспективною, що в кінцевому рахунку для країни має економічний ефект.

Розвиток приватної освіти як початкової ланки формування економічного агента як такого, що здатен посилити ресурсний потенціал регіону та країни, а також надати йому синергії, є вкрай важливим. Це актуалізує визначення не лише складу та структури ресурсного потенціалу регіону, а і його реструктуризації, а також пошуку шляхів раціонального використання ресурсів приватних шкіл в нових умовах господарювання, обґрунтування механізмів удосконалення регіонального управління в напрямі повноти застосування ресурсної бази регіону, розробки адекватних форм і методів регулювання цього процесу, що забезпечить ефективне розпорядження ресурсами як основу ефективного розвитку регіональних господарських систем [2, 3].

Основна задача середньої та старшої школи полягає в тому, щоб ввести учнів в систему наук, ознайомити їх з основами наукових знань. Старша школа є останнім етапом здобуття повної загальної середньої освіти, на якому завершується формування цілісної картини світу, оволодіння способами пізнавальної і комунікативної діяльності, вміннями отримувати з різних джерел інформацію, переробляти і застосовувати знання. Старша школа функціонує як профільна, учень має можливість вибору, спрямованості навчання і рівня вивчення предмета: обов'язковий для всіх базовий стандарт доповнюється системою спецкурсів, які формуються в залежності від потреб учнів [2, 3].

Можливим виходом є додавання елементу сталого розвитку до формування приватної школи майбутнього. У «Порядку денному на XXI століття» зазначається, що «освіта є фундаментом сталого розвитку» і головним інструментом для створення гуманного, рівноправного та уважного до проблем людини суспільства, в якому кожен індивід повинен мати свою людську гідність[2, 3].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Нами розроблена і запропонована блок-схема структури методичної роботи та модель діяльності шкільної методичної служби ЗЗСО, яка є власною розробкою автора. Відповідно блок-схема вказує і підтверджує той факт, що саме вчитель являється головним суб'єктом, за допомогою якого і будується уся організаційна структура навчального закладу – від розробки до розвитку, що має економічний ефект (технологічна ефективність → інноваційний розвиток та прискорення темпів науково-технологічного прогресу, соціально-економічна ефективність → підвищення продуктивності

праці, підвищення рівня життя економічна стабільність, рівність, культурний розвиток та економічна ефективність → скорочення витрат та окупність витрат, підвищення продуктивності праці та зростання ВВП).

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Будкін В. В. Зони високих технологій: світовий досвід і реалії України / В. В. Будкін, З. А. Петренко, Т. Х. Нгуєн // Економіка України. — 2018. — № 10. — С. 68–74.
2. Ланде Д.В. Л 18 Основи інформаційного та соціально-правового моделювання: навч. посіб. / Д.В. Ланде, В.М. Фурашев, К.В. Юдкова. – К.: НТУУ «КПІ», 2014. – 220 с. – 500 пр
3. Сучасні методи та моделі обробки даних в інформаційних системах : монографія / О. М. Беседовський, І. О. Золотарьова, С. П. Євсєєв та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Пономаренка В. С. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. – 540 с. (Укр. мов.).

Лейбович А.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ НА ОСНОВЕ АВТОНОМНОСТИ

Исследована модели создания методической службы учреждений общего среднего образования и предложено их совершенствование с учетом стратегических конечных целей: модель «Учитель - руководитель» - учитель для предоставления качественных услуг, «руководитель научно - исследовательской работы» и модель «Ученик-исследователь» исследовательской работы. Установлено, что для удобства работы «учитель-руководитель» и повышения его производительности интеллектуального труда необходимо внедрить автоматизированное рабочее место, на котором можно оперативно систематизировать информацию, при изменении существующих или разрабатываемых процессов, облегчить его и значительно сэкономить время.

Рассмотрена структура учебно-методического обеспечения на сайте заведений общего среднего образования. Проанализированы организация учебного процесса и дана оценка каждого его субъекта, что позволило сделать выводы относительно автономии заведений общего среднего образования (ЗЗСО), которая предоставляет учителю академическую свободу. Доказано, что для внедрения в практическую деятельность учителя академической свободы, он должен иметь навыки по развитию информационных и технологических разработок. Разработана и предложена усовершенствованная блок-схема структуры методической работы и модель деятельности школьной методической службы учреждений общего среднего образования.

Ключевые слова: учреждения общего среднего образования (ЗЗСО), учитель, методическая работа, модель, блок-схема, веб-сайт, дистанционное учебно-методическое обеспечение.

Leibovich A.V.

AN IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONALLY-METHODICAL INNOVATIVE STRUCTURE OF EDUCATIONAL ESTABLISHMENT IS ON PRINCIPLES OF NONINTERACTION

The of models of methodical service of establishments of universal middle education are investigational and they are improved taking into account strategic of ultimate goals: model of «Teacher of is a leader» - teacher for the grant of high - quality services, leader scientifically - research work» and model of «Student-researcher» of research work. It of is set that for comfort of work «teacher-leader» and increase of his intellectual labour productivity it is necessary to inculcate workstation on which it is possible operatively to systematize information, at the change of existing or worked out new to facilitate this process which will save time considerably. The of structure of the educational methodical providing is considered on the site of establishments of universal middle education. Organization of educational process is analysed and this estimation of every subject of educational process, that allowed to draw conclusion in relation to the autonomy of establishments of universal middle education which gives academic freedom to the teacher. It of is well - proven that for introduction in practical activity of teacher of academic freedom, he must have not what skills in relation to development of informative and technological developments. The of improved flow - chart of structure of methodical work and model of activity of school methodical service of establishments of universal middle education are worked out and offered.

Keywords: establishments of of of of of universal middle education, teacher, methodical work, model, block-chart, web site, remotely educational-methodical providing.

Назарова Г.В.

д.е.н., професор,

*завідувач кафедри економіки та соціальних наук,
Харківський національний технічний університет ім. С. Кузнеця*

Дибач І.Л.

*к.е.н., доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова*

ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБІТ ВИКОНУВАНИХ НАУКОВО- ПЕДАГОГІЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ

В статті розглянуто основні складові комплексу виконуваних робіт науково-педагогічними працівниками закладів вищої освіти: навчальну, методичну, виховну, наукову, організаційну. Розглянуто елементи організації планування та обліку роботи науково-педагогічних працівників. Визначено, що в рамках організації навчального процесу в закладі вищої освіти, перспективним є поєднання навчального та науково-дослідного процесу.

Ключові слова: професійна діяльність, заклади вищої освіти, науково-педагогічний персонал, види робіт, навчальне навантаження.

Постановка наукової проблеми. Діяльність викладача закладу вищої освіти (ЗВО) сприймається як одна з найбільш складних і відповідальних професій, в ній поєднуються елементи науки та образотворчості. Таку діяльність можна співставити з професією літератора (написання текстів при підготовці статті), сценариста й оператора (висвітлення задуманого та перевірка гіпотез), артиста (у процесі викладання значна увага приділяється особистості педагога), дослідника, психолога та наукового працівника.

Викладач закладу вищої освіти відіграє значну соціальну роль і має центральне місце у розбудові державності, розвитку духовної культури та національної свідомості українського суспільства. Зокрема, педагогічна професійна діяльність працівника закладу вищої освіти розглядається як цілісна динамічна система. Професійна діяльність працівника університету також розглядається як певний різновид творчої інтелектуальної праці. Творча діяльність викладача насамперед, зводиться до визначення методів і впровадження технологій здійснення поставлених державою завдань перед закладами вищої освіти: забезпечення дієвості навчально-виховного процесу; оволодіння майбутніми спеціалістами інтегральними та фаховими компетентностями в процесі вивчення матеріалів; залучення здобувачів вищої освіти до самостійного вивчення навчальних матеріалів, розробка заходів для вмотивованості студентів щодо саморозвитку, посилення творчого мислення; розвиток здібностей наукового дослідження; виховання чемної, ввічливої, етичної особистості з широким кругозором.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням з'ясування сутності робіт, що складають функціональне навантаження діяльності науково-педагогічного персоналу закладів вищої освіти присвячені праці численних вітчизняних та закордонних вчених і практиків. Суттєвий вклад у висвітлення цього питання зробили Дрогомірова І.М. [1], Парсяк В.Н. [6], Каплинський В.В. [2], Нагаєв В.М. [5], Туркош Т.І. [10], Удич З.У. [11], Чернишова Є.Р. [12]. Однак, у поглядах авторів прослідковується певна неоднотайність щодо функціонального навантаження робіт виконуваних науково-педагогічними працівниками.

Мета статті. Метою публікації є дослідження комплексу виконуваних робіт науково-педагогічними працівниками в контексті ринкових трансформацій, що спостерігаються у вищій школі.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. В науковій літературі [13] визначено структурні складові й функціональні компоненти педагогічної діяльності. Запропонована модель включає п'ять структурних елементів: суб'єкт педагогічного впливу; об'єкт педагогічного впливу; предмет їхньої спільної діяльності; цілі

навчання; засоби педагогічної комунікації. Наведені елементи діяльності науково-педагогічного персоналу закладу вищої освіти відображають цілісну динамічну систему, оскільки взаємозв'язок цілої сукупності даних компонентів дозволяє досягти першочергової та стратегічної мети викладання. Компоненти системи між собою пов'язані, мають як прямий, так і обернений вплив один на одного. Тому, діяльність працівника вищого навчального закладу можна охарактеризувати як цілеспрямовану професійну акцію щодо навчання, виховання та розвитку особистості.

В кожному закладі вищої освіти працівники виконують певні роботи, які прийнято розділяти на складові: навчальну, методичну, наукову й організаційну роботу. Безумовно, ці елементи потребують узгодження, обліку та нормування. Для цього, в кожному ЗВО, розробляється Положення про планування та облік роботи науково-педагогічних і педагогічних працівників. Дане Положення приймається з метою закріплення певних правил та для затвердження норм часу щодо розрахунку планового та фактичного навантаження працівників закладу вищої освіти. Також Положення включає інформаційну складову у вигляді рекомендацій для планування повного переліку робіт наукових та науково-педагогічних працівників, які відображають в індивідуальних планах.

Положення про планування та облік роботи науково-педагогічних і педагогічних працівників розробляється спираючись на нормативні документи, такі як:

- Закон України «Про вищу освіту» [8];
- Кодекс законів про працю України [3];
- Наказ МОН України «Про затвердження норм часу для планування і обліку навчальної роботи та переліків основних видів методичної, наукової й організаційної роботи педагогічних і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів» від 07.08.2002 № 450 [9];
- Лист Міністерства освіти і науки України «Щодо особливостей організації освітнього процесу та формування навчальних планів у 2015/2016 навчальному році» від 13.03.2015 р. № 1/9-126 [13];
- Статут ЗВО;
- Колективний договір між ЗВО та первинною профспілковою організацією цього ж ЗВО на відповідні роки;
- інші нормативно-правові акти.

Відповідно до Кодексу законів про працю України та Закону України «Про вищу освіту» робочий час науково-педагогічних працівників має скорочену тривалість робочого часу і становить 36 годин на тиждень. Від так час, відведений на виконання всіх елементів роботи (трудових обов'язків) науково-педагогічних працівників, таких як навчальна, методична, наукова та організаційна, не має перевищувати річний робочий час, який становить 1548 годин у поточному навчальному році. Отже, робочий час викладача закладу вищої освіти включає час виконання ним навчальної, методичної, наукової та організаційної роботи, і кожен з цих видів робіт, які виконують працівники, мають однакову значущість.

Розглянемо елементи організації планування та обліку роботи науково-педагогічних працівників. З метою розрахунку та планування навчального навантаження необхідно брати до уваги той факт, що найменший та найбільший обов'язковий об'єм навчального навантаження викладача ЗВО в рамках його робочого часу обирає певна кафедра дивлячись на виконання науково-педагогічним працівником різних обов'язків, а також в порядку, який визначений Статутом ЗВО та Колективним договором.

Будь-які зміни в навчальному навантаженні викладача ЗВО записуються до відповідного індивідуального плану і затверджуються на засіданні кафедри. Загальний об'єм навчального навантаження розраховується з урахуванням кількості робочого часу, який потрібен для проведення окремих елементів навчальної роботи. Даний час визначається спираючись на наступні чинники: контингент студентів, для яких кафедра забезпечує освітній процес, а також яким викладає навчальні дисципліни; навчальні плани освітньо-професійних програм і робочі навчальні плани; кількість академічних груп та лекційних потоків; норми навчального навантаження викладачів ЗВО. Для розрахунку навчального навантаження необхідно спочатку визначити чисельність здобувачів вищої освіти у необхідному потоці на лекції, ця кількість може бути визначена визначається після отримання даних щодо чисельності студентів, які отримують

освіту по одній і тій самій спеціальності (галузі знань) або по спорідненим спеціальностям (галузям).

Звісно, до навчального навантаження працівників ЗВО не відноситься методична, наукова та організаційна робота, це вільні елементи роботи, і вони використовуються при розрахунку загальної тривалості робочого часу.

Науковий здобуток з даної проблематики пропонує певні методичні рекомендації по заповненню розділів індивідуального плану роботи викладача ЗВО на навчальний рік [2; 4; 7; 12]. Характеризуючи особливості заповнення індивідуального плану за розділом навчальна робота, можна зазначити, що графі цього розділу повинен заповнювати викладач враховуючи навчальні доручення, отримані ним від завідувача кафедри. Ці доручення та обов'язки обов'язково повинні затверджуватись на засіданні кафедри. Будь-які планові елементи навчальної роботи, спираючись на отримані навчальні доручення, заповнюються в годинах за певними. Найчастіше при заповненні даного розділу є такі колонки: освітня програма, спеціальність, факультет, курс навчання, чисельність студентів, код групи, шифр потоку, мова викладання. Якщо деякі з доручень, які були заплановані на навчальний рік, не виконані з певних причин, то ці зміни відображаються в додатку до плану, або в окремому розділі щодо змін у плані роботи викладача. Необхідно також вказати причину невиконання доручень.

В кожному ЗВО існує структурний підрозділ, який контролює поточну діяльність з наукової роботи, це науково-дослідний сектор. Даний відділ планує діяльність університету з науково-дослідницької роботи та розробляє обсяги виконання зазначеного виду роботи працівників ЗВО.

Об'єми науково-дослідної та інноваційної праці, яка направлена на посилення іміджу ЗВО, а також на розвиток міжнародних зв'язків наприкінці звітних періодів можна перерозподілити та збільшити один вид роботи за рахунок зменшення іншого, і даний перерозподіл задокументовується наказом ректора. Скористатися цим можуть наступні категорій працівників: керівники наукових тем, якщо результати їх досліджень наразі впроваджуються на підприємстві; автори рекомендацій, якщо дані рекомендації використовують міністерства чи запроваджують їх в свою діяльність; автори рекомендацій, якщо дані рекомендації за період їх реалізації на виробництві призвели до значного економічного ефекту. Також може застосовуватись до працівників ЗВО, на яких покладене виконання доручень ректора, які стосуються елементів виховної та організаційної роботи [2; 4].

Окремі відділи університетів, такі як, навчальний відділ, науково-дослідний сектор, методичний відділ, деканати факультетів, визначають обсяги конкретних видів робіт, які згодом розподіляють завідувачі кафедр. Всі ці рішення затверджуються на засіданнях кафедр і також ці обсяги підписують декани відповідних факультетів. Розподілені види робіт викладачі записують до своїх індивідуальних планів роботи науково-педагогічних працівників і в подальшому виконують планові показники згідно з розкладом занять та графіком навчального процесу.

Конкретні об'єми роботи певного працівника ЗВО розраховуються за фактично виконаною роботою. Фактичне виконання потребує підтвердження зазначеними в університеті документами. Так, що стосується навчальної роботи, то документи, які підтверджують виконання працівником даної роботи – це звіти щодо виконання навчальної роботи викладачами певної кафедри відповідно до розкладу. Відповідно, документальним підтвердженням виконання елементів методичної роботи є опубліковані або затверджені на засіданнях кафедри навчальні плани, робочі програми, навчальні посібники, підручники, методичні рекомендації до практичних занять та самостійної роботи. Наукова робота – надаються збірники статей або копії опублікованих наукових статей, видані монографії, надруковані звіти, отримані патенти на певні винаходи, отримані дипломи переможців конкурсів, факти участі в роботі конференцій, семінарів тощо. Стосовно організаційної роботи надаються звіти чи довідки деканатів, кафедр, міжнародного відділу щодо виконання організаційної роботи, які підтверджують участь викладача в виховному процесі та культурному розвитку університету і студентів.

В разі виконання роботи будь-яким авторським колективом, розподіл сумарного об'єму годин, який розраховується за нормами часу, відбувається пропорційно до особистісного внеску учасників даного колективу. В кінці звітної періоду, найчастіше це остання декада червня місяця, кафедри (або відповідальні по кафедрі за дану роботу) надають до навчального відділу відповідні звіти про виконання викладачами навчальної роботи. В більшості ЗВО відбувається

це в роздрукованому та в електронному вигляді за затвердженими формами, і за наданою інформацією в університеті можуть складати рейтинг певних науково-педагогічних працівників, кафедр і факультетів. Також, якщо це прийнято в університеті, викладачі надають свої побажання стосовно планування на наступний рік елементів навчальної роботи.

Розглянемо більш детально перелік основних робіт за видами науково-педагогічної діяльності працівників ЗВО (табл.). Перший і, напевно, найголовніший вид – це навчальна робота. Дана діяльність поєднує виконання певних робіт, які відповідають структурі навчального плану спеціальності та галузі. Кількість цих робіт різниться в залежності від фахової спрямованості ЗВО і налічує до 50 видів. Тому, навчально-педагогічна діяльність визначається як основна складова праці викладача [2; 10].

Таблиця 1

Перелік основних робіт науково-педагогічного персоналу ЗВО

Вид	Характеристика
Навчальна	Робота, яка за своїм змістом представляє собою цілеспрямовану трудову діяльність науково-педагогічних працівників, стосовно підготовки компетентних фахівців високої кваліфікації
Методична	Робота, що спрямована на видання методичних матеріалів з метою удосконалення підготовки викладачем елементів навчального процесу
Виховна	Робота з формування соціально активної, національно свідомої особистості, професійного, креативного спеціаліста фахівця, який поєднує в собі високі моральні та професійні цінності
Наукова	Робота над дисертаційними дослідженнями, за договорами на науково дослідну роботу, підготовка статей та доповіді на науково-практичних та наукових конференціях і семінарах, керівництво та участь у науко-дослідних гуртках та наукових школах ЗВО
Організаційна	Робота з педагогічним та науковим персоналом, здобувачами різних рівнів вищої освіти з метою активізації їхньої участі у навчальному процесі, визначення напрямків розвитку професійної культури, виконання правил внутрішнього трудового розпорядку та етичних норм ЗВО

Підготовка здобувачів вищої освіти повинна відбуватися шляхом врахування вимог суспільства та ринку праці. Кожен університет має готувати саме тих фахівців, в яких є потреба в даний час. В цьому полягає основна мета навчально-педагогічної діяльності. Також, в рамках організації навчального процесу в ЗВО, перспективним є поєднання навчального та науково-дослідного процесу. Останнім часом актуальним стає питання підвищення зацікавленості та значущості саме самостійної роботи студента, органічне поєднання теоретичної та практичної частин.

Кожен викладач самостійно розглядає цілі й основні завдання щодо навчання, визначає змістові складові етапів навчання, реалізує на практиці та впроваджує у навчальний процес сучасні форми та методи. Все це має сприяти активізації навчання та мотивувати до пізнавальної діяльності студента. Невід’ємною частиною навчальної роботи є також визначення викладачем форми контролю засвоєння академічного матеріалу. До компетенції викладача ЗВО також відноситься формування творчих колективів в розрізі навчальних груп, проведення виховної роботи серед студентів й активізація процесів саморозвитку особистості.

До ключових видів навчальної роботи відноситься: читання лекцій, проведення практичних та семінарських занять, проведення поточних консультацій, приймання заліків, перевірка та приймання іспитів, рецензування робіт студентів, керівництво різними видами практичної підготовки, керівництво курсовими проектами, бакалаврськими та магістерськими дипломними роботами [7]. Завдання навчальної роботи полягають у наступному: викладання навчальних дисциплін за конкретними формами навчання: очна, заочна, дистанційна, з використанням певних форм організації освітнього процесу (це можуть бути лекційні заняття, практичні заняття, самостійна робота студентів тощо) в залежності від структури та змісту навчальних планів для певних рівнів освіти; організація проведення вступних випробувань за освітніми програмами бакалаврів, магістрів та аспірантів; проведення практичної підготовки та організація дипломного проектування; контроль якості навчання студентів; організація підсумкової атестації здобувачів вищої освіти, організація роботи екзаменаційних комісій.

Другим видом є методична робота, яка поділяється на: підготовку до лекційних, практичних та семінарських занять; підготовка та корегування конспектів лекцій, збірників завдань, методичних рекомендацій до виконання практичних, самостійних та індивідуальних завдань, курсових проектів і кваліфікаційних робіт та інших матеріалів; читання науково-методичної літератури; оволодіння кращим досвідом складання методичних завдань. Також елементами роботи викладача є організаційно-методична робота, зміст якої полягає у проведенні профорієнтаційних заходів, участь у роботі приймальної комісії, підготовка матеріалів для проведення наукових семінарів тощо [11].

Головні елементи методичної роботи представлені в наступному: зростання методичної кваліфікованості науково-педагогічних працівників; покращення організації та здійснення навчального та виховного процесу; удосконалення методики викладання, зростання зацікавленості студентів в процесі вивчення відповідних навчальних курсів. Основними видами методичної роботи є [5]:

- написання та оновлення освітніх програм, навчальних планів, робочих навчальних планів і робочих програм дисциплін;
- підготовка до видання конспектів лекцій, методичних рекомендацій до практичних, семінарських і лабораторних занять;
- підготовка методичних рекомендацій до написання курсового проекту та дипломної роботи, самостійної роботи та практичної підготовки студентів;
- підготовка до видання монографій, підручників, навчальних посібників, практикумів тощо;
- вдосконалення наявних лабораторних робіт;
- запровадження кращих методів, форм, технологій навчання;
- розробка методичного забезпечення та завдань, спрямованих на саморозвиток особистості, формування креативного мислення фахівця;
- підготовка методичного забезпечення кейсів, ділових ігор, ситуаційних завдань тощо;
- впровадження в навчальний процес наочних засобів навчання, таких як діаграми, стенди, слайди тощо;
- підготовка методичного забезпечення дистанційних курсів;
- розроблення засобів для проведення поточного та підсумкового контролю та засобів діагностики: екзаменаційні білети, тести тощо;
- відвідування занять викладачів;
- розроблення програм для проведення вступних випробувань.

Невід'ємною складовою трудового процесу працівників ЗВО є виховна робота серед здобувачів освітніх рівнів. Метою виховної роботи є створення умов для самореалізації студента, формування стійкої моральної, культурної та національної свідомості, виховання відповідального ставлення до професії.

Наступним і не менш важливим елементом роботи кожного науково-педагогічного працівника є наукова робота, деякі види навіть на рівні ЗВО є обов'язковими для викладача. Науково-дослідна робота – це критерій визначення ефективності праці викладача і важлива складова навчального та виховного процесу.

В процесі розробки та опанування будь-якої наукової проблеми викладач вивчає певну методику чи методологію конкретного дослідження, виявляє зв'язки між процесами та спостерігає закономірності. Дана робота, спрямована на дослідження, допомагає викладачеві удосконалити свої якості щодо виявлення та спостереження певних явищ, допомагає навчитися збирати факти, доказову базу, заглиблюватись в сутність наукового процесу, писати висновки, рекомендації та узагальнювати отримані нові знання, створювати наукові гіпотези, здійснювати експерименти, виявляти міжпредметні зв'язки, застосовувати комплексний підхід до вирішення конкретної задачі. До основних завдань наукової роботи відносять:

- надання умов для здійснення науково-дослідних робіт за спрямованістю кафедр на основі бюджетного, госпдоговірного (на основі договорів з різними підприємствами) та грантового фінансування;
- підготовка аспірантів та докторантів, написання кандидатських та докторських дисертацій, представлення рекомендацій по створенню резерву з числа здобувачів вищої освіти старшокурсників;

- мотивування студентів до наукової роботи, яка може проявлятися у написанні наукової роботи для участі в конкурсах та олімпіадах, участі студентів в наукових гуртках, виступи на наукових конференціях та семінарах;

- використання творчого та наукового потенціалу працівників кафедр.

Основні види наукової роботи визначені в наступних формах [4]:

1) виконання планових наукових досліджень з обов'язковою формою звіту, що реалізується у написанні дисертації на здобуття наукового ступеня; монографії; довідника; наукової статті у фаховому виданні України, що входить до міжнародних наукометричних баз даних чи іншому виданні; тез доповіді на конференції;

2) рецензування навчальних посібників, монографій, підручників, авторефератів на здобуття ступеня доктора філософії, доктора наук, студентських наукових робіт, наукових статей тощо;

3) перевидання монографій, підручників, навчальних посібників тощо;

4) керівництво науковою роботою студентів, які пишуть наукову статтю, роботу на конкурс; тези доповіді на конференцію;

5) підготовка здобувачів вищої освіти до I та II туру Всеукраїнської студентської олімпіади;

6) керівництво студентським науковим товариством, гуртком;

7) керівництво дипломною роботою;

8) керівництво науковою роботою, поданою на Всеукраїнський конкурс.

Щодо організаційної роботи, то її зміст найліпшим чином розкривається через завданнями, які вона покликана виконувати[2; 7]:

- участь викладачів у роботі експертних рад, комісій, робочих груп Міністерства освіти і науки України, Національного агентства із забезпечення якості освіти, спеціалізованих рад із захисту дисертацій на здобуття ступеню доктора філософії чи доктора;

- участь в роботі науково-методичних та вченої рад університету;

- участь у засіданнях кафедр, взаємовідвідування навчальних занять;

- участь в організації наукових конференцій, проведення семінарів;

- участь у профорієнтаційній роботі ЗВО, факультету, кафедри;

- виконання обов'язків заступника декана факультету, заступника завідувача кафедри чи інших структурних підрозділів;

- участь в заходах, спрямованих на працевлаштування випускників;

- відкриття освітньо-професійних програм спільно із закордонними ЗВО;

- видання науково-методичних збірників;

- участь в роботі редакційних колегій наукових видань;

- участь у проведенні студентських олімпіад і конкурсів, де базовим є певний навчальний заклад;

- керівництво науковим гуртком здобувачів вищої освіти;

- робота куратором академічних груп, проведення виховної роботи зі студентами, проведення консультацій з навчальних дисциплін в гуртожитках, участь в організації диспутів;

- проведення культурних та спортивних заходів.

Узагальнюючи підходи до трактування змісту діяльності науково-педагогічного персоналу, зазначимо, що вона має бути спрямована на забезпечення конкурентоспроможності ЗВО шляхом надання якісної освітньої послуги. Стрижнем діяльності НПП ЗВО має бути надання створення всіх умов до набуття здобувачам освітнього рівня загальних та фахових компетенцій, які дозволять йому бути успішним на ринку праці.

Для ефективною реалізації клієнтоорієнтованого підходу необхідно систематично здійснювати моніторинг зовнішнього середовища функціонування ЗВО та комплексно підходити до вирішення завдань, які виникають у зв'язку із його змінами. До числа таких завдань доцільно віднести:

- щорічне удосконалення змісту освітньо-професійних програм, навчальних планів, структурно-логічних зв'язків за кожною спеціальністю з метою оволодіння студентами в результаті вивчення та опанування навчального матеріалу загальними та фаховими компетентностями;

- визначення моделі професіонала на базі компетентнісного підходу;

- безперервне підвищення кваліфікації викладачів, формування в них сучасного ставлення до студентів, запровадження в університетах онлайн-курсів та удосконалення персональних навчальних систем;

- забезпечення наукової та освітньої мобільності науково-педагогічних працівників, стажування та навчання за кордоном їх участі в міжнародних проектах організації освітніх та наукових обмінів.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Підсумовуючи вище зазначене дозволимо собі наступні висновки:

1. Основні види робіт НПП розкривають пріоритет діяльності університету, принципи організації навчального процесу та завдання для їх реалізації;

2. Професійна робота науково-педагогічного персоналу має бути спрямована не лише на професійну підготовку здобувача, а і виховання свідомої особистості – активного учасника суспільства.

3. Реалізація потенціалу науково-педагогічних кадрів здійснюється через виконання навчальної, методичної, виховної, наукової та організаційної роботи, що знаходить відображення у індивідуальному плані роботи викладача.

4. Чітке розуміння змісту елементів комплексу виконуваних робіт навчально-педагогічним персоналом дозволить узагальнити повила та процедури затвердження норм часу щодо розрахунку планового та фактичного навантаження працівників закладу вищої освіти.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Драгомирова І.М. Трансформація діяльності операторів ринку освітніх послуг на засадах корпоративного менеджменту [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Драгомирова Ірина Михайлівна ; ПВНЗ Європейський ун-т. - К., 2009. - 22 с.
2. Каплінський В. В. Методика викладання у вищій школі: Навчальний посібник / В. В. Каплінський. – Вінниця: ТОВ «Ніланд ЛТД», 2015 – 224 с.
3. Кодекс законів про працю України <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
4. Козлова Г. М. Методика викладання у вищій школі: Навчальний посібник / Г. М. Козлова. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2014 – 200 с.
5. Нагасв В.М. Методика викладання у вищій школі: Навчальний посібник / В. М. Нагасв. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 232 с.
6. Парсяк В.Н. Управління якістю освітніх послуг: монографія. Організаційно-економічні аспекти управління якістю освітніх послуг у ВНЗ. / В.Н. Парсяк, К.В. Парсяк, І.Л. Диbach; за ред. В.Н. Парсяка. – Миколаїв: видавець Торубара В.В., 2014. – 296 с.
7. Петти Д. Современное обучение. Практическое руководство / Джефф Петти; пер. с англ. П. Кириллова. – М.: Ломоносов, 2010. – 624 с.
8. Про вищу освіту. Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
9. Про затвердження норм часу для планування і обліку навчальної роботи та переліків основних видів методичної, наукової й організаційної роботи педагогічних і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів. Наказ МОН України від 07.08.2002 № 450 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0698-02>.
10. Туркот Т.І. Психологія і педагогіка вищої школи в запитаннях і відповідях: Навчальний посібник / Т. І. Туркот. – К.: Кондор, 2011. – 516 с.
11. Удич З.І. Психолого-педагогічна готовність вчителя до організації самовиховання старшокласників : навчально-методичний посібник / З. І. Удич. – Тернопіль, 2009. – 248 с.
12. Підготовка науково-педагогічних кадрів у системі післядипломної педагогічної освіти: зміст, організаційні форми, технології: наук. посіб. /авт. кол.: Є. Р. Чернишова, Н. В. Гузій, В. П. Ляхоцький [та ін.]; за наук. ред.Є. Р. Чернишової; Держ. вищ. навч. заклад «Ун-т менедж. освіти». – К.:ДВНЗ «Ун-т менеджменту освіти» НАПН України, 2014. – 318 с.
13. Щодо особливостей організації освітнього процесу та формування навчальних планів у 2015/2016 навчальному році. Лист Міністерства освіти і науки України від 13.03.2015

№ 1/9-126. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v-126729-15>.

Назарова Г.В., Дибач І.Л.

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТ ВЫПОЛНЯЕМЫХ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ

В статье рассмотрена роль и позиция научно-педагогического персонала учреждения высшего образования в развитии государственности, развития духовной культуры и национального сознания украинского общества. Целью статьи является исследование комплекса выполняемых работ научно-педагогическими работниками в контексте рыночных трансформаций, наблюдаемых в высшей школе. Изучены основные составляющие комплекса выполняемых работ научно-педагогическими работниками высших учебных заведений: учебную, методическую, воспитательную, научную, организационную. Рассмотрены элементы организации планирования и учета работы научно-педагогических работников, которые зафиксированы в индивидуальном плане преподавателя. Установлено, что в рамках организации учебного процесса в учреждении высшего образования, перспективным является сочетание учебного и научно-исследовательского процесса.

Ключевые слова: профессиональная деятельность, высшие учебные заведения, научно-педагогический персонал, виды работ, учебная нагрузка.

Nazarova G. V., Dibach I. L.

THE ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF THE WORK PERFORMED BY THE SCIENTIFIC AND PEDAGOGICAL STAFF

The article considers the role and position of the scientific and pedagogical staff of higher education institutions in the development of statehood, the development of spiritual culture and national consciousness of Ukrainian society. The aim of the article is to study the complex of work performed by scientific and pedagogical workers in the context of market transformations observed in higher education. Studied the main components of the complex of work performed by scientific and pedagogical workers of higher educational institutions: educational, methodological, educational, scientific, organizational. Elements of the organization of planning and accounting for the work of scientific and pedagogical workers, which are recorded in the individual plan of the teacher, are considered. It is established that in the framework of the organization of the educational process in the institution of higher education, the combination of the educational and research process is promising.

Key words: professional activity, higher educational institutions, scientific and pedagogical staff, types of work, academic load.

Павлович О.Р.

*старший викладач кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розглядаються концептуальні засади професіоналізації менеджменту закладу вищої освіти. Представлена позиція щодо трьох основних факторів формування університету світового рівня. Визначаються ключові передумови професіоналізації менеджменту закладів вищої освіти в Україні. Пропонується розглянути університет як економічну корпорацію і роль в ній професійної системи менеджменту. Приводяться докази системних ризиків щодо визначення університету як економічної корпорації. Доводиться актуальність процесу професіоналізації менеджменту закладів вищої освіти в Україні

Ключові слова: професіоналізація менеджменту, університет світового рівня, фактори розвитку процесу, університетський професійний менеджмент, ендаумент-фонд, економічна корпорація, інноваційна діяльність університету, організаційна синергія, ефективність і результативність менеджменту.

Постановка наукової проблеми. Сучасні процеси формування і розвитку інноваційної економіки вказують на необхідність підвищення якості роботи закладів вищої освіти в напрямку підготовки фахівців з сучасних професій та розвитку науки. Особливо важлива роль відводиться університетській освіті і науці, які в умовах активної взаємодії повинні створити нову модель розвитку, характерну для інноваційної економіки та активізації процесів четвертої промислової революції [14, с. 17-18]. Інноваційний розвиток університетської освіти і науки стає головним фактором формування майбутнього суспільства. В той же час, важливо розуміти визначну роль університетів в системі підготовки професійних управлінських кадрів. Саме управлінський ресурс інтегральної якості створює можливість для своєчасного і результативного проведення необхідних інноваційних змін розвитку суспільства [7, с. 136]. Необхідно розуміти, що сучасний світ мінливий, схильний до впливу глобальних тенденцій і охоплений міждисциплінарними зв'язками. Відмінності між спеціальностями все більше стираються, у них з'являються нові точки дотику. Комп'ютерні, інтернет- та інші технології змінюють усталені порядки досить швидко [14, с. 19]. Інноватори і творчі мислителі – ті, хто створює продукти і сервіси, – тепер стають двигуном економіки. Але, щоб досягти успіху в економіці майбутнього, необхідно розуміти, що справжня наша цінність – зовсім не гроші, не інформація, не увага і не час. Справжня наша цінність – ідеї, особливо фундаментального та інноваційного порядку [4, с. 7]. Необхідно формувати механізм ефективного управлінського супроводу університетських нововведень до стадії інновації, тобто їх практичного впровадження. Важливим чинником цієї діяльності є результативна система менеджменту університету. Саме університетський якісний (ефективний і результативний) менеджмент створює умови для інноваційного розвитку сучасного університету, і тому процеси професіоналізації університетського менеджменту необхідно розглядати як головний фактор сучасних змін для формування глобальної конкурентоздатності закладів вищої освіти в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем діяльності закладів вищої освіти присвячено досить багато робіт вітчизняних і зарубіжних фахівців та вчених. Однак, дослідження саме процесу професіоналізації менеджменту закладу вищої освіти стали актуальними тільки в останні десятиліття і їх поява пов'язана з необхідністю переглянути систему професійної підготовки управлінських кадрів та посилити її результативну роль в діяльності сучасних організацій. Таким чином, проблеми пошуку і розробки адекватних механізмів професіоналізації системи менеджменту розглядається в роботах Д. Бока, П. Бурдье, П. Друкера, Е. Кузнецова, Г., Ф. Маліка, Мінцберга, Д. Салмі, Р. Флорида, С. Фуллера, Г. Хемела, К. Шваба, К. Ясперс та ін. В той же час, необхідно зазначити, що професіоналізація менеджменту

закладу вищої освіти стає пріоритетним завданням досліджень саме управлінської науки і практики.

Метою статті є виявлення концептуальних засад професіоналізації менеджменту закладу вищої освіти (на прикладі університету), а також показати пріоритети цієї діяльності, формування передумов впровадження механізму професіоналізації менеджменту закладу вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Більшість сучасних університетів наполегливо працюють на тим, щоб мати статус дослідницького університету і стати університетом світового рівня. Відомий дослідник діяльності університетів К. Ясперс завжди залишався вірним ідеї того, що «університет виконує не просто навчальну функцію; студент повинен вчитися у своїх професорів проводити власні дослідження і тим самим засвоювати науковий спосіб мислення, який накладе відбиток на все його існування» [15, с. 18]. Серед факторів, які прямо впливають на позитивний результат в цьому важливому процесі більшість фахівців визначають три основних, які є взаємодоповнюючими – це *висока концентрація талантів* (студентів і професорсько-викладацького складу), *достатня кількість ресурсів* для створення творчої та креативної атмосфери і проведення випереджаючих наукових досліджень, *професійний менеджмент* з ознаками системності, гнучкості та інноваційності [10, с.20]. Важливим є той факт, що професійний менеджмент закладу вищої освіти повинен уміти не тільки користуватися потрібними ресурсами розвитку, але і вміти створювати ці ресурси та на системній основі їх розвивати.

Приведемо приклад з історії Гарвардського університету (США), який, на нашу думку, є показовим щодо українських реалій формування професійного менеджменту закладу вищої освіти.

Гарвардський університет – незалежна корпорація, складно влаштована з точки зору поєднання управління і академічної самостійності. Видатні вчені, що займають професорські позиції, мають контракти довічного найму (tenure) і не можуть бути звільнені, за винятком якихось екстраординарних обставин. Основний склад викладачів, таким чином, абсолютно незалежний від адміністраторів, які повинні керувати факультетами та усім університетом. Але з іншого боку, ці професори не вибирають ні деканів, ні президента університету, який формально навіть їм не підпорядкований, - президент призначається незалежною групою піклувальників, свого роду керуючим радою Гарвардського університету. Ця рада, в якій зазвичай входять відомі бізнесмени, а також відставні державні діячі, політики і керівники інших університетів на пенсії, приймає доленосні рішення про вибір і призначення президента і визначає довгострокову стратегію університету. Перші американські університети були створені як приватні школи, але і зараз більша частина університетів і коледжів США – це приватні організації. До пори до часу, поки університети отримували лише плату за навчання і дари своїх вдячних випускників, які утворювали інвестиційний ендаумент-фонд, який служив основою стійкості і добробуту цих навчальних закладів, всі університети і навіть технологічні школи, будучи досить успішними, тим не менш, не були обсіпані грошима. Необхідно пояснити, що ендаумент (англ. endowment) - цільовий фонд, призначений для використання в некомерційних цілях, як правило, для фінансування установ освіти, медицини, культури. Іншими словами, ендаумент-фонд – це сума грошей, яку університет вкладає в цінні папери або інші джерела прибутку з цілю фінансування основної діяльності. Такий фонд є показником спроможності університету з точки зору вільних засобів, які університет може інвестувати. Фонди такого цільового капіталу - це нові джерела фінансування інноваційних освітніх програм, наукових досліджень. Ендаумент-фонди існують досить давно і поширені за кордоном, найбільш великі фонди - Нобелівський фонд і Гарвардський фонд. Ситуація змінилася в кінці ХХ століття. Однією з причин змін стало право університетів отримувати прибуток від патентів за відкриття, вчинені в стінах університету і на університетські засоби. Іншою причиною стало зростання ендаументів - як за рахунок великих вкладень, які робили благодійники, так і за рахунок успішних інвестицій. За 1980-1990-і роки ендаумент Гарвардського університету виріс приблизно в 20 разів. Спеціальна керуюча компанія, створена університетом для управління ендаументом (Harvard Management Corporation) є дуже успішним інвестором, а зростання ендаумента багато в чому відбувається завдяки прибутку, одержуваному від інвестицій. У 2013

році ендаумент Гарвардського університету досяг 30 млрд. долл., а прибуток від нього складав 40% бюджету університету. Бюджет Гарвардського університету в 2014 році складав 32 млрд. долл. Також необхідно додати, що університет не тільки формує моральний вигляд та інтелектуальний потенціал студентів, а й є економічною (комерційною) організацією, а тому на нього чекає крах, якщо в університетському управлінні не будуть використовуватися методи бізнесу. А реалії бізнес-середовища активно заставляють формувати професійну систему менеджменту сучасного університету [1, с. 7, 24].

Таким чином, сучасний університет, який має конкурентні амбіції та покликання стати університетом світового рівня, має поступово перетворюватися в економічну корпорацію, яка об'єктивно не зможе існувати без системи професійного менеджменту. Але такий професійний менеджмент не появиться сам по собі за допомогою магічного перетворення існуючої системи управління закладом вищої освіти в дійсно ефективну і результативну професійну систему менеджменту. Для цього необхідно визначити певні дії для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Розглянемо деякі ключові передумови побудови системи професійного менеджменту в закладах вищої освіти України:

Перше. Фінансування українських закладів вищої освіти здійснює держава. Самі університети досить сильно прив'язані до системи державного патерналізму. Контрактна система навчання дозволяє університетам бути на плаву, але багато напрямків діяльності залишаються без фінансування. Науково-дослідна діяльність професорсько-викладацького складу взагалі фінансово не підтримується. Крім того, структурні зміни в діяльності університетів досить повільні і не враховують зміни на ринку праці з позицій інноваційного розвитку економіки. Такі умови не створюють можливості для розвитку університетської освіти і науки. Необхідно менеджменту університетів шукати механізми додаткових джерел фінансування і вчитися заробляти науково-дослідною роботою і новими формами освітніх технологій. Тому звертається увага на розвиток Фондів цільового капіталу університетів. Перевагою Фонду цільового капіталу є прозорий характер його діяльності. Схема організації діяльності Фонду гранично проста: благодійники передають пожертви до Фонду цільового капіталу, тим самим формуючи цільовий капітал, далі Фонд передає капітал в довірче управління Керуючої компанії. Дохід від управління цільовим капіталом повертається до Університету. При цьому, традиційно на проекти витрачаються тільки доходи від інвестування цільового капіталу Фонду, а сам капітал залишається недоторканим. Діяльність Фонду координують Вчена Рада та Опікунська рада, до якої входять представники менеджменту університету, регіональних структур влади, наукової спільноти та бізнесу. В Україні фонди цільового капіталу – явище нове і не зовсім звичне. Що не дивно: заклади вищої освіти, як і установи науки і культури, в нашій країні знаходяться переважно на державному фінансуванні, а багаті люди і компанії не дуже захоплені благодійністю подібного роду.

Друге. Реально існує досить слабка довіра до ефективності менеджменту, а також до результативності науково-дослідних проектів університетів зі сторони бізнес-спільноти регіону. Наприклад, такі спеціальності як менеджмент і економіка взагалі неможливо сьогодні розвивати університетам без тісної взаємодії з бізнесом. Досить слабкою є університетська управлінська наука, оскільки довгий час не може визначитися з предметом дослідження і часто зливається з економічною наукою. Але саме управлінська (менеджмент) наука повинна дати механізми взаємодії науки і практики [3, с. 135-150]. Необхідно зрозуміти і почати вибудовувати чітку систему професійного менеджменту університету, яка створює умови (сервіс), в першу чергу, для ефективної взаємодії викладача і студента, а також взаємодію з організаціями і структурами зовнішнього середовища, які важливі для університету.

Третє. Досить важливою і болючою темою для університетів є їх автономія. Складається враження, що вона державним університетам в Україні не потрібна, оскільки потребує управлінської відповідальності за усі напрямки діяльності великих університетських колективів. Проблема автономії університетів має досить широкий спектр питань, на які можливо важко знайти відповідь [2, с. 127]. Але без автономії університетів немає сенсу говорити про професійний менеджмент, про фонди цільового капіталу, про взаємодію з бізнес-спільнотою. Зрозуміло, що питання подальшого розвитку університетів потребує більш досконалого законодавчого забезпечення з сторони держави. Але багато також залежить від університетів.

Необхідно, в першу чергу, змінити відношення усіх членів університетських колективів до якості своєї освітянської та наукової роботи, визначити стратегічні пріоритети науково-дослідницької діяльності. Процеси професіоналізації менеджменту університету повинні мати чіткі ознаки глобальної конкурентоспроможності.

Тут доцільно враховувати об'єктивні процеси прийняття рішень щодо цієї діяльності, щоб не допускати розвиток деяких негативних тенденцій.

Так, виникає ситуація, коли в рамках університету виживає той, хто не тільки може призвести нове знання, але і володіє здібностями вигідно його реалізувати в ринковий умовах. У цьому сенсі передбачається, що кожен викладач повинен мати хоча б мінімальні здібності у сфері менеджменту. Академічна стратифікація як і раніше має значення, але вона не може бути альтернативою вищевказаній тенденції. Виникає проблема, яка створює додаткове навантаження на професорсько-викладацький склад, який повинен займатися своїм основним напрямком діяльності, а не вивчати менеджмент. На нашу думку, правильне вирішення цієї проблеми пов'язано зі створенням в структурі університету, наприклад, центру університетських інновацій, який буде на системній основі займатися ринковим впровадженням науково-дослідних розробок вчених університету [7, с. 140].

Також необхідно звернути увагу, що університет як економічна корпорація стає залежним від своїх клієнтів (студентів) і від їх запитів, бажань, життєвих цілей і навіть примх. Складається ситуація, коли від професорам і менеджменту університету потрібно оволодіння «м'якими» технологіями в стосунках зі студентами-клієнтами, орієнтованими на уникнення конфліктів або надання їм максимально мирних форм. Але ці явища не можна абсолютизувати. Менеджмент - це завжди відчуття міри і пропорції, крайні позиції неприпустимі. У той же час, навчальний процес в таких умовах має на увазі отримання нової споживчої якості освітнього продукту (доступність матеріалу курсів і легке засвоєння складних питань, приємне відчуття повноти отриманих знань, упаковка матеріалу занять в красиві форми тощо). Університет змушений також максимально включати всі ресурси розширення «клієнтури». Без зрозумілої професійної оцінки цих фактів університетським менеджментом неможливо буде досягти позитивного балансу сил, щоб не йти на повному приводу у студентом-клієнтів. Справжнє навчання в університеті – це важка праця, яка потребує таланту, здібностей, відповідальності, системної працездатності, вміння взаємодіяти з іншими студентами і викладачами.

Для професійного менеджменту закладу вищої освіти важливо створити ефект організаційної синергії в умовах освітньої і наукової взаємодії викладачів і студентів, в умовах формування і структурного використання необхідних і достатніх ресурсів університету в контексті визначених компонентів управлінського процесу і сам університетський менеджмент повинен завжди бути інноваційно привабливим, креативним і завжди показувати приклад системної результативності. В менеджменті необхідна методологія революційного мислення [13, с. 139].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Основні висновки щодо подальшого розвитку процесу професіоналізації менеджменту закладів вищої освіти в Україні:

1. Професіоналізація менеджменту закладів вищої освіти є процес об'єктивний і необхідний для становлення університетів третього покоління [3]. Стратегічні завдання менеджменту в діяльності університетів – створити умови для інноваційного розвитку науки, освіти і системи підприємництва а також їх інтегральної взаємодії.

2. Ключовими факторами розвитку сучасних закладів вищої освіти (особливо університетів) є інноваційна і креативна взаємодія: а) процесу концентрації талантів, б) з використанням необмежених ресурсів, в) впровадженням системи професійного університетського менеджменту.

3. Необхідно сформулювати нову управлінську систему мислення щодо структурно-функціональних змін в керівництві закладів вищої освіти. Це означає, що важливо визначити персональну дієздатність керівного складу, ієрархічну відповідальність за процес розвитку та професійну компетентність університетського менеджменту в контексті ефективності і результативності управлінського процесу.

4. Професійний менеджмент – це завжди для керівництва почуття міри і пропорції в прийнятті управлінських рішень, розуміння балансу між можливостями і ризиком і обов'язково стратегічне мислення.

5. Професійні знання в системі менеджменту не є результатом емпіричного досвіду; менеджмент – це професія, якій потрібно навчатися і системно поповнювати та змінювати професійні знання і практичні навички на протязі усєї управлінської кар’єри.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Бок Д. Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования [Текст] / пер. с англ. С. Карпа: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 224 с.
2. Бурдые П. Ното academicus [Текст] / Пьер Бурдые; пер. с франц. С.М. Гавриленко и др. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2018. – 464 с.
3. Виссема Й.Г. Университеты третьего поколения / Й.Г. Виссема. – М.: Издательство «Бизнес-Олимп», 2016. – 480 с.;
4. Джадкинс Р. Идея – твоя самая твердая валюта: 100 вдохновляющих заданий для развития креативности / Род Джадкинс; пер. с англ. Л. Даниловой. – М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2017. – 240 с.
5. Друкер Питер Ф. О профессиональном менеджменте. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 320 с.
6. Кузнецов Э.А. Инновационная роль университета в системе развития лидерства и профессионализации управленческой деятельности в Украине/ Кузнецов Э.А. – Одесса: Пресс-куррьер, 2-15. – 106 с.
7. Кузнецов Е.А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е.А. Кузнецов, - Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.
8. Малик Ф. Управлять, работать, жить: пер. с нем.- М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 472 с.
9. Минцберг Г. Требуются управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 544 с.
10. Салми Д. Создание университетов мирового класса / Джамиль Салми; пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2009. – 132 с.
11. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / Ричард Флорида; пер. с англ. Н. Яцюк. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2016. – 384 с.
12. Фуллер Стив. Социология интеллектуальной жизни: карьера ума внутри и вне академии / Стив Фуллер; пер. с англ. С. Гавриленко, А. Морозова и П. Хановой; под науч. Ред. С. Гавриленко. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. – 384 с.
13. Хэмел Г. Будущее менеджмента / Гари Хэмел при участии Билла Бриана; [пер. с англ. В. Мишучкова]. – Санкт-Петербург.: «Бест Бизнес Букс», 2013. – 276 с.
14. Шваб К. Четвертая промышленная революция: перевод с английского / Клаус Шваб. – М.: Издательство «Э», 2018. – 208 с.
15. Ясперс К. Идея университета / Карл Ясперс; пер. с нем. Т.В. Тягуновой; под общ. ред. М.А. Гусаковского. – Минск: БГУ, 2006. – 159 с.

Павлович А.Р.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

В статье рассматриваются концептуальные основы профессионализации менеджмента высшего учебного заведения. Представлена позиция в отношении трех основных факторов формирования университета мирового уровня. Определяются ключевые предпосылки профессионализации менеджмента высших учебных заведений в Украине. Предлагается рассмотреть университет как экономическую корпорацию и роль в ней профессиональной системы менеджмента. Приводятся доказательства системных рисков по определению университета как экономической корпорации. Доказывается актуальность процесса профессионализации менеджмента высших учебных заведений в Украине.

Ключевые слова: профессионализация менеджмента, университет мирового уровня, факторы развития процесса, университетский профессиональный менеджмент, эндаумент-фонд, экономическая корпорация, инновационная деятельность университета, организационная синергия, эффективность и результативность менеджмента.

***CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR THE PROFESSIONALIZATION OF HIGHER EDUCATION
MANAGEMENT***

The article discusses the conceptual foundations of the professionalization of higher education institution management. The position in relation to the three main factors of the formation of a world-class university is presented. The key prerequisites for the professionalization of the management of higher educational institutions in Ukraine are determined. It is proposed to consider the university as an economic corporation and the role of a professional management system in it. Evidence of systemic risks by the definition of a university as an economic corporation is provided. The relevance of the process of professionalization of management of higher educational institutions in Ukraine is proved.

Keywords: management professionalization, world-class university, process development factors, university professional management, endowment fund, economic corporation, university innovative activities, organizational synergy, management efficiency and effectiveness.

Ткаченко Н.В.

д.е.н., професор

Інститут післядипломної освіти

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розглянуто сучасні тренди фінансування закладів вищої освіти. Виявлено специфічні особливості сучасних систем освіти. Ідентифіковано індикатори ефективності діяльності закладів вищої освіти. Систематизовано додаткові джерела фінансування закладів вищої освіти. З'ясовано основні причини процесів концентрації закладів вищої освіти шляхом їх злиття, створення університетських асоціацій, освітніх консорціумів, стратегічних партнерств. Аргументовано необхідність забезпечення інституційної автономії університетів. Сформульовано комплекс заходів щодо диверсифікації джерел фінансування закладів вищої освіти.

Ключові слова: заклад вищої освіти, фінансування, державне фінансування, якість освіти, механізми фінансування освіти, спонсорська підтримка.

Постановка наукової проблеми. В будь-якій країні система освіти віддзеркалює рівень розвитку суспільства та є індикатором розвитку держави і її потенціалу. До того ж, економічна природа вищої освіти розглядається як інвестиції в людський капітал, а освітня політика – як важлива складова економічної політики та політики зайнятості.

Превалювання державного фінансування закладів вищої освіти вже не є сучасним підходом до характеристики функціонування освітянської сфери. Спонукальним мотивом до цього виступає, у тому числі, й інтернаціоналізація вищої освіти та імплементація загальноєвропейських підходів. До того ж освітня послуга, як і будь-яка інша, відповідно до Генеральної угоди про торгівлю послугами [1], повинна характеризуватися з позиції конкурентоспроможності. При цьому, зрозуміло, що конче важливим є розуміння залежності системи освіти від достатнього обсягу фінансування, використання якого забезпечує примноження інтелектуально-наукової та матеріальної бази закладів вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади бюджетного фінансування у свої працях досліджують вітчизняні науковці, серед яких: А. Бабічев, В. Базилевич, Т. Боголіб, О. Буцька, Я. Вітренко, І. Грищенко, В. Кремень [2–8] та інші.

Однак зазначимо, що, незважаючи на значну кількість публікацій у контексті модернізації функціонування систем освіти та їхню наукову цінність, проблема розробки заходів щодо удосконалення фінансування закладів вищої освіти, які б найбільшою мірою відповідали сучасним економічним реаліям, є важливою й актуальною з наукової та практичної точки зору.

Метою статті є дослідження сучасних стану фінансування закладів вищої освіти, оцінка джерел, форм фінансування та обґрунтування підходів щодо підвищення ефективності цього процесу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Освіта традиційно вважається тією сферою, де домінують інтереси держави, оскільки саме вона формує базис системи освіти, визначає умови та підходи до її функціонування, окреслює ключові орієнтири і напрямки руху, забезпечує потрібними ресурсами. Однак сьогодні прослідковується тенденція постійного скорочення обсягів державного фінансування системи освіти. Як характеризувати таку ситуацію? Зрозуміло, що з одного боку, є конче необхідним підвищення вимог до якості освіти, її відповідності до світових стандартів, постійне впровадження сучасних освітньо-інноваційних технологій, а, з іншого – виникає потреба в постійному зростанні обсягів фінансування. Специфічні особливості сучасних систем освіти узагальнені на рисунку 1.

У сучасних умовах актуальним є дослідження зарубіжного досвіду фінансування з метою імплементації найкращих здобутків в українську практику. Науковий аналіз практики бюджетного фінансування дозволив узагальнити все розмаїття механізмів фінансування до таких типів:

по-перше, цільове фінансування специфічних дослідницьких та освітніх проектів;

по-друге, бюджетування на основі оцінювання витрат закладів вищої освіти в попередньому періоді;

по-третє, бюджетування за результатами обговорення проекту бюджету, розробленого закладом вищої освіти та погодженого з уповноваженими державними органами;

по-четверте, бюджетування на основі контрактів між державою та закладами вищої освіти в питанні надання освітніх послуг відповідно до стратегічних завдань держави та/або освітньої установи;

по-п'яте, бюджетування засноване на розрахунковому фінансуванні закладів вищої освіти, коли рішення приймаються державними органами з урахуванням показників витрат або результативності діяльності освітянських установ;

по-шосте, укладання контрактів між державою та закладами вищої освіти, на які покладено завдання підготовки спеціалістів певної галузі, для прийняття рішення про обсяги фінансування.

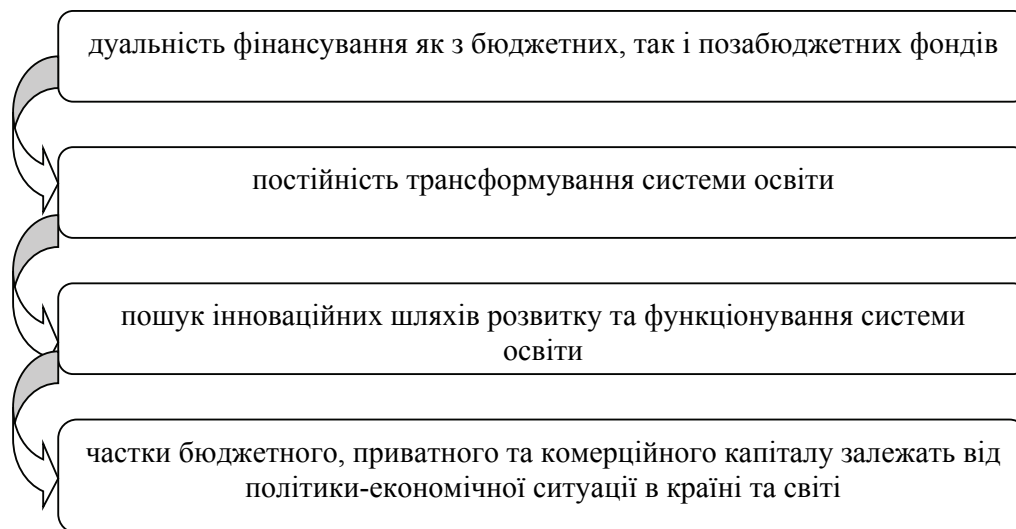


Рис. 1. Специфічні особливості сучасних систем освіти

Джерело: розробка автора.

Зрозумілим є наявність суттєвих трансформацій щодо обсягів та об'єктів державного фінансування залежно від зміни пріоритетів економічної політики, що реалізується в той чи інший період. Окрім того, не можна виключати й неоднозначність підходів до бюджетного фінансування закладів вищої освіти, відповідно до поставлених державою стратегічних завдань. Однак за умов ресурсного обмеження необхідним є якісне формулювання функціонального орієнтиру, що зумовлюватиме чіткість, обґрунтованість та ефективність державних інвестицій в освіту.

Так, основними цілями трансформування політики фінансування, зазвичай, є досягнення високої якості пропонованих послуг, задоволення потреб економіки у визначеній сукупності спеціалістів або вирішення тих чи інших соціальних завдань. Якщо мова йде про задоволення окремих сфер економіки висококваліфікованими спеціалістами, то більш прийнятним є цільове фінансування, яке диференційоване за відповідними спеціальностями та закладами вищої освіти. Разом із тим, якщо окреслене завдання дозволить активізувати конкуренцію освітніх установ між собою, то, на нашу думку, фінансування повинно бути спрямоване на розвиток змагальних відносин між усіма учасниками ринку за право надання освітніх послуг за державним замовленням.

Варто зазначити, що при вирішенні соціальних завдань, зокрема доступності освіти, забезпечення належної зайнятості здобувачів вищої освіти та викладачів, фінансові потоки можуть характеризуватися різною адресністю. Так, по-перше, забезпечення доступності освіти вирішується, насамперед, за допомогою реалізації механізму фінансування студентів. По-друге, реалізація завдання зайнятості вищезазначених категорій населення вимагає фінансування закладів вищої освіти незалежно від їх форми власності, спеціальностей та напрямків підготовки. Тому, невід'ємним завданням в процесі удосконалення системи фінансування освіти є більш

ефективне використання наявних ресурсів та більш ефективний перерозподіл коштів як між рівнями бюджетів, так і між учасниками освітнього процесу.

В умовах сучасних реалій пошук нових підходів та моделей до фінансування полягає у пошуку оптимального співвідношення між державним та приватним фінансуванням системи освіти. При цьому, частка державного фінансування може змінюватися залежно від економічного становища країни та прийнятої політики у сфері надання освітніх послуг.

Державний та місцеві бюджети продовжують залишатися основним джерелом фінансування європейських університетів, при цьому державне фінансування в країнах ЄС становить від 50% до 90% структури доходів університетів [9].

Слід зазначити, що європейські країни розділяються на дві групи за критерієм частки приватної плати за навчання як джерела доходу університетів:

по-перше, країни, в яких плата за навчання становить близько 5% або менше від доходів університетів – скандинавські країни (Ісландія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Данія), а також Австрія, Бельгія, Чехія, Франція, Німеччина, Естонія;

по-друге, країни, в яких плата за навчання становить близько 10% або більше доходу університетів та є найбільш важливим джерелом доходу після державного фінансування – Угорщина, Ірландія, Італія, Нідерланди, Латвія, Польща, Словаччина, Іспанія, Великобританія.

У більшості країн ЄС бюджетне фінансування університетів проводиться в формі блоку-грантів – фінансових грантів, призначених для покриття кількох категорій витрат, таких як навчання, поточні експлуатаційні витрати та / або дослідження. При цьому університети несуть відповідальність за розподіл виділеного фінансування відповідно до своїх потреб.

Зазвичай, фінансування виділяється залежно від результатів діяльності закладів вищої освіти. Індикаторами для визначення ефективності діяльності університету можуть бути: чисельність студентів, чисельність випускників, рівень працевлаштування випускників, результати наукових досягнень (кількість викладачів з науковими ступенями, кількість публікацій, дослідницьких контрактів), наявність міжнародного / європейського фінансування, ступінь інтернаціоналізації діяльності (чисельність іноземних студентів та викладачів, освітня мобільність, тощо).

Серед найбільш помітних трендів розвитку систем освіти являються процеси концентрації закладів вищої освіти шляхом їх злиття, створення університетських асоціацій, освітніх консорціумів, стратегічних партнерств. Хоча мотивів для таких процесів дуже багато, отримання економічних вигід від масштабування діяльності, раціоналізація розподілу фінансування, консолідація міжнародної позиції університетів є їх найбільш важливими причинами. Університети все частіше звертають увагу на вдосконалення освітнього процесу, практики викладання, кадрового складу, щоб забезпечити найкраще співвідношення вартості та якості надання освітніх послуг.

Відмітимо, що кількість випадків, коли процеси злиття здійснювалися органами державної влади, без активної участі закладів вищої освіти, небагаточисельні. Злиття з участю виключно державних університетів характерні для Бельгії, Німеччини, Фінляндії, Франції, Угорщини, Польщі та Швеції. Злиття приватних та державних університетів відбувалися в Бельгії та в Естонії, злиття за участю науково-дослідних установ та державних вищих навчальних закладів відзначені в Данії, поодинокі випадки – у Німеччині та Норвегії. При цьому іншим важливим трендом є інституційне профілювання закладів вищої освіти, оскільки деяка ступінь диференціації між навчальними закладами важлива для підвищення якості освіти.

Підкреслимо, що вища освіта відноситься до галузей з високою часткою трудових витрат і вартості праці. При цьому, постійне удосконалення освітнього процесу повинно бути спрямоване на підвищення якості пропонованих послуг, а не на зниження витрат та здешевлення результатів. Як наслідок, освіта стає більш вартісною порівняно із зростанням витрат на інші товари та послуги. Тому витрати в системі вищої освіти випереджають темпи росту інфляції, відображаючи тим самим тенденцію до підвищення відносних витрат у секторах, в яких інтенсивно використовується висококваліфікована інтелектуальна та творча праця. За такої ситуації розраховувати на значну економію витрат та скорочення вартості послуг у сфері освіти є цілком недоцільним.

У зв'язку з тим, що розширення меж бюджетного фінансування в умовах бюджетного дефіциту є практично неможливим, то варто акцентувати увагу на можливих додаткових джерелах фінансування закладів вищої освіти (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація додаткових джерел фінансування закладів вищої освіти

Джерела фінансування			
Доходи від надання освітніх послуг	Доходи від надання додаткових послуг	Доходи від надання соціальних послуг підрозділів інфраструктури закладів вищої освіти	Доходи від надання господарсько-побутових послуг
- навчання студентів на платній основі додатково до виділеного державного замовлення контингенту студентів; - перепідготовка кадрів та підвищення кваліфікації спеціалістів для галузей економіки; - підготовчі курси до вступу у ЗВО; - поглиблене вивчення окремих предметів, підвищення якості професійної підготовки та ін. (іноземних мов, комп'ютерних програм, економіко-математичного моделювання і прогнозування, тайм-менеджменту, тощо).	- наукове консультування установ та громадян із різних питань в межах фахових компетенцій співробітників; - видавничі послуги (рецензування, редагування робіт, видавництво навчальних та інших матеріалів); - послуги бібліотек (підготовка інформації, підбір літератури та ін.); - розробка програм, математичних моделей, аналітичних досліджень та ін.	- лікувально-профілактичні послуги; - спортивні заходи (спеціальні секції, туризм, спортивні табори, платні екскурсії, походи та ін.); - інші культурні заходи (танцювальні вечори, дискотеки, клуби за інтересами, театральні гуртки та ін.).	- орендна плата за надання приміщень, обладнання, технічних засобів та ін.; - транспортні послуги; - плата за надання житла студентам, аспірантам, гостям у гуртожитках.

Джерело: складено автором.

Як засвідчує практичний досвід, найбільш активно відбувається диверсифікація в частині реалізації додаткових освітніх програм – запровадження підготовчих курсів до вступу, введення спецкурсів і програм, тощо. Оплата вартості таких програм немає законодавчих та інших обмежень, тому може бути встановлена на дещо вищому рівні.

Все більшої важливості набуває дослідницька та інноваційна діяльність вузів у процесі генерування нових інтелектуальних знань. Це обумовлює прийняття державою рішення щодо запровадження механізмів створення площадок або іншими словами технопарків із питань взаємодії науки, освіти, бізнесу та реального сектору економіки з метою залучення додаткових бюджетних та позабюджетних коштів.

Вважаємо невикористаним джерелом фінансового забезпечення приватних закладів вищої освіти є індивідуальна та інституціональна філантропія. Активний розвиток такої філантропії серед підприємців-бізнесменів відбувається завдяки отримання ними високого прибутку як від використання висококваліфікованих спеціалістів, так і від застосування результатів технічних та наукових досягнень. До речі, в окремих зарубіжних країнах ініціюється зростання частки участі підприємницьких структур у процесі фінансування освіти та пропонується введення спеціального податку в освіту.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Підводячи підсумки, зазначимо, що для підвищення ефективності фінансування закладів вищої освіти слід ураховувати наступне:

- по–перше, органи державної влади несуть особливу відповідальність за забезпечення фінансової стійкості системи вищої освіти в довгостроковій перспективі. Це включає в себе забезпечення формування стабільної нормативної і фінансової бази функціонування університетів;

- по–друге, диверсифікація джерел фінансування є важливим заходом зниження фінансових ризиків діяльності закладів вищої освіти, але таким чином не можливо повністю замінити або компенсувати скорочення державного фінансування;

- по–третє, здатність університетів діяти стратегічно для підвищення економічної ефективності залежить від ступеня їх інституційної автономії. Це відноситься до всіх аспектів автономії закладів вищої освіти: організаційної автономії, необхідної для самостійної участі в створенні юридичних осіб або реформування академічної структури; фінансової автономії, яка є

необхідною умовою для ефективного управління майном; академічної автономії, що дозволяє комбінувати або створювати нові навчальні програми; автономії в кадрових питаннях, що стосується вибору посад і окладів співробітників університетів, тощо.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Генеральна угода про торгівлю послугами [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017.
2. Сучасна економічна освіта: Україна і Болонський процес: монографія / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 326 с.
3. Проблеми якості вищої освіти: монографія / К.Косак та ін.; Академія педагогічних наук України; Ін-т вищої освіти; редкол.: В.Кремень, В.Андрущенко, В.Луговий та ін. – К.: Педагогічна думка, 2007. – 233 с.
4. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: монографія / Т.М. Боголіб – К.: Міленіум, 2006. – 506 с.
5. Буцька О.Ю. Освітня діяльність вищих навчальних закладів та її фінансове забезпечення / О.Ю. Буцька // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 159 – 165.
6. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективних фінансово-економічних моделей розвитку вищої школи: монографія / за заг. ред. чл.-кор. НАПН України, д-ра екон. наук, проф. І.М. Грищенка. – К.: Ін-т вищ. освіти, 2016. – 260 с.
7. Актуальні проблеми економічних відносин у сфері вищої освіти України та основні напрями їх розв'язання: препринт (аналіт. матеріали) / Я. Вітренко, В. Ковтунець, С. Мельник, Д. Кірієнко; за заг. ред. В. Ковтунця. – К.: Ін-т вищ. освіти НАПН України, 2017. – 208 с.
8. Бабічев А.В. Функції державних органів управління освітою. Зарубіжний досвід із питань управління змінами в системі вищої освіти / А.В. Бабічев // Теорія та практика державного управління. – 2017. – Вип. 2 (57). – С. 192–200.
9. Designing strategies for efficient funding of higher education in Europe [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.euroosvita.net/prog/data/attach/3005/define_final.pdf.

Ткаченко Н.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье рассмотрены современные тренды финансирования высших учебных заведений. Выявлены специфические особенности современных систем образования. Идентифицированы индикаторы эффективности деятельности высших учебных заведений. Систематизированы дополнительные источники финансирования высших учебных заведений. Выявлены основные причины процессов концентрации высших учебных заведений путем их слияния, создание университетских ассоциаций, образовательных консорциумов, стратегических партнерств. Аргументирована необходимость обеспечения институциональной автономии университетов. Сформулирован комплекс мер по диверсификации источников финансирования высших учебных заведений.

Ключевые слова: учреждение высшего образования, финансирование, государственное финансирование, качество образования, механизмы финансирования образования, спонсорская поддержка.

Tkachenko N.V.

MODERN TRENDS OF FINANCING HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

In the article the author discusses current trends in financing higher education institutions. The specific features of modern education systems are revealed. Indicators of the effectiveness of higher education institutions have been identified. Systematized additional sources of funding for higher education institutions. The main causes of the processes of concentration of higher education institutions through their merger, the creation of university associations, educational consortia, strategic partnerships are clarified. The necessity of ensuring the institutional autonomy of universities is argued. A set of measures has been formulated to diversify sources of financing for higher education institutions.

Key words: institution of higher education, financing, public financing, quality of education, mechanisms of financing education, sponsorship.

Тюхтенко Н.А.

*к.е.н., професор кафедри менеджменту і адміністрування,
проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи,
Херсонський державний університет*

Макаренко С.М.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Херсонський державний університет*

ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КАР'ЄРИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Досліджено сучасні особливості розвитку професійної кар'єри персоналу. Проаналізовано теоретичні та методичні аспекти рейтингового оцінювання результатів діяльності науково-педагогічних працівників для забезпечення якості менеджменту закладів вищої освіти. Обґрунтовано необхідність врахування можливого професійного «вигорання» персоналу внаслідок понаднормованого навантаження.

Ключові слова: науково-педагогічні працівники, рейтингове оцінювання, професійна кар'єра, граничні межі часового навантаження, менеджмент закладів вищої освіти.

Постановка наукової проблеми. У сучасних умовах постійного зростання рівня конкуренції між закладами вищої освіти (далі – ЗВО) ключовою складовою успіху стає ефективний менеджмент, в основі якого, з нашої точки зору, слід покласти забезпечення перманентного зростання професійних компетентностей науково-педагогічних працівників як основи надання якісних освітніх послуг та виконання міжнародних й вітчизняних наукових досягнень в галузі вищої освіти. Кожен керівник закладу вищої освіти, що прагне забезпечити ефективне функціонування не лише в короткостроковій, а й в довгостроковій перспективі, повинен постійно впроваджувати заходи, пов'язані з оновленням здобутих знань і підвищенням професійної компетентності підлеглих працівників. Важливою складовою розвитку персоналу в системі менеджменту ЗВО є формування його професійної кар'єри на основі запровадження об'єктивної моделі оцінювання. Зазначене визначило актуальність теми дослідження, її завдання та зміст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження щодо особливостей професійного розвитку персоналу проводили у своїх аналітичних працях як фахівці органів державної влади, так і представники наукової спільноти: Л. І. Безтелесна, А. В. Печенюк [1], О. О. Герасименко [2], Б. А. Камінський [3], В. Т. Лозовецька [4], Т. А. Абельдяєва, Т. С. Казакова [5], Б. І. Мокін, Ю. В. Маримончик [6], О. Г. Обмок [7], Н. М. Олійник [8], О. В. Скібіцька [10] та інші. Незважаючи на вагомий напружений, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу, особливо щодо формування професійної кар'єри науково-педагогічних працівників із урахуванням інтересів закладу вищої освіти.

Мета статті полягає у виявленні тенденцій формування сучасного менеджменту ЗВО та наданні рекомендацій щодо удосконалення процесів формування професійної кар'єри персоналу у закладах вищої освіти на основі запровадження об'єктивної моделі оцінювання.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Дослідження та вирішення сучасних проблем менеджменту ЗВО, що стримують розвиток професійної кар'єри персоналу, є одним з найбільш актуальних завдань для закладів вищої освіти. Сучасна соціально-економічна ситуація не тільки кардинально змінила уявлення та цінності, а й породила невизначене, часто необґрунтоване ставлення до багатьох цінностей і норм, у тому числі й щодо цінностей кар'єри, особистісного розвитку [1].

Забезпечення сумісності кар'єрного зростання і особистісної самореалізації є одним з ключових завдань топ-менеджменту закладів вищої освіти. Сполучення цих ліній професійного та особистісного розвитку не є явним і не завжди гармонійно поєднується між собою. Ця конфліктність різних складових самореалізації особливо чітко проявляється при об'єктивізації

рушійних сил цього процесу і критеріїв її успішності. Критерієм успішності професійної самореалізації та затребуваності в обраній професії може служити кар'єрне зростання, яке в тій чи іншій мірі дозволяє співставити як наявність компетентностей людини, так і її задоволеність результатом своєї професійної діяльності.

Авторка [4] вважає, що одним з об'єктивних параметрів особистісної самореалізації можуть служити гармонійне поєднання бажаних і досягнутих цілей і цінностей, а також емоційна стабільність, пов'язана з досягненням (або наближенням) до життєво важливих сенсів і позитивні соціальні переживання щодо відношення до норм, стандартів цінностей найближчого оточення. Таким чином, можна побачити, що професійна самореалізація (кар'єрне зростання) і особистісна самореалізація (розуміння сенсу життя і досягнення значущих цінностей) можуть мати різновекторну спрямованість і співвідноситися між собою в парадигмі процесів соціалізації. Динамічне співвідношення цих ліній розвитку має як теоретичне, так і практичне обґрунтування. Фокусуючи проблему на співвідношенні професійної соціалізації та особистісної самореалізації, можна говорити і про те, що класичні теорії розводили цю проблематику не тільки за напрямком, але й за проблемним полем і категоріальною складовою досліджень.

Необхідно зазначити, що ефективне управління сучасним закладом вищої освіти можливе лише за умови професійного забезпечення інновацій на основі гнучких підходів до управління персоналом, який забезпечує ці інновації. Саме формування професійної кар'єри зазначених працівників може забезпечити високі дивіденди ЗВО й особисто працівнику. Тому вирішальне значення у забезпеченні інноваційних змін в освіті та науковій діяльності, на нашу думку, має персонал, ефективність використання якого є одним з основних показників оцінки системи управління інноваційними процесами.

Необхідність формування творчих здібностей, креативності персоналу набуває особливого значення для інноваційного розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності закладу вищої освіти. Головним тут, з нашої точки зору, є створення колективу творчих особистостей, здатних адекватно реагувати на інноваційні зміни та ініціювати їх впровадження у навчальний й науковий процес.

Професійна кар'єра науково-педагогічних працівників в контексті інноваційної діяльності потребує від топ-менеджменту закладів вищої освіти, насамперед, здатності долати стереотипи мислення і поведінки, знаходити нестандартне вирішення управлінських завдань в умовах невизначеності. Як свідчать результати досліджень [2] основні три помилки у інноваційній діяльності, яких припускаються топ-менеджери, є: нестворення умов для продукування нових ідей; нерозвиток у працівників інноваційного мислення; відсутність можливостей організувати реалізацію внесених інноваційних ідей.

З метою активного розвитку інноваційних ідей повинні створюватися умови, в яких найповніше б розкривався творчий потенціал науково-педагогічних працівників в динаміці, що відображається у їх професійній кар'єрі. Для цього необхідно забезпечити розробку обґрунтованого методичного підходу щодо оцінювання ефективності виконання функціональних обов'язків працівниками із одночасним встановленням тісного зв'язку із відповідними методами стимулювання. При заохочуванні працівників можна використовувати як методи прямого стимулювання – розмір заробітної плати, надбавки, премії, пільги та інші винагороди, так і непрямі методи – оплата участі в наукових конференціях, право працювати над розробкою ідеї у робочий час тощо.

В сучасних умовах діяльності ЗВО особливої актуальності для розвитку науково-педагогічних працівників набувають питання грантової підтримки освітньо-наукового процесу підготовки майбутніх фахівців. При цьому виникають ускладнення щодо проведення обґрунтованого оцінювання та визначення важливості окремих складових діяльності ЗВО задля забезпечення якісного виконання грантів та надання теоретичних і практичних знань для потенційної групи студентів й слухачів.

З точки зору проблеми, що розглядається, заслуговує на увагу рейтингова система оцінки діяльності науково-педагогічних працівників та структурних підрозділів, розроблена Національним університетом біоресурсів і природокористування України [9]. За поглядами розробників вона повинна надати можливість застосовувати різні форми заохочень для науково-педагогічних працівників, які посядуть вищі за рейтингом місця: відзначення державними нагородами (ордени, відзнаки, почесні звання); присвоєння вчених звань; переведення на більш

високу посаду; преміювання; нагородження дипломами, грамотами; продовження терміну роботи тощо. Відповідно до вказаної рейтингової системи основними видами робіт науково-педагогічних працівників є: навчальна; наукова; навчально-методична; навчально-науково-інноваційна робота щодо розвитку виробничих підрозділів Національного університету біоресурсів і природокористування України та міжнародна діяльність; виховна та організаційна робота; робота, що ґрунтується на критеріях дослідницького університету.

Основою вищевказаної рейтингової системи оцінки діяльності є планування і виконання кожним працівником індивідуальних планів за нормами часу за всіма видами робіт, що діяли на момент їх планування. Види робіт, виконані фахівцем, заносяться в індивідуальний рейтинговий звіт.

Науково-педагогічні працівники, у яких Національний університет біоресурсів і природокористування України є основним місцем роботи, визначають загальний коефіцієнт рейтингу шляхом порівняння всіх обсягів за всіма видами виконаних робіт з нормативним річним навантаженням (1548 год.) або пропорційно розміру частки їх посадового окладу.

Працівники, які мають коефіцієнт рейтингу $K_{заг} = 1,00$, отримують за відповідною посадою базовий посадовий оклад (з урахуванням підвищення до 1,3). Для осіб, які мають коефіцієнт рейтингу $K_{заг} > 1,00$ – передбачено посадовий оклад з урахуванням показника рейтингу за наслідками їх індивідуальної діяльності у попередньому році.

При цьому утворюється новий підвищений посадовий оклад, до якого здійснюється нарахування доплат, надбавок, премій, виплата матеріальної допомоги та інших виплат стимулюючого чи компенсуючого характеру.

Розрахунок підвищених посадових окладів для науково-педагогічних працівників включає: підвищення (за наявності коштів) до 30 відсотків посадових окладів порівняно з розмірами посадових окладів (ставок заробітної плати); подальше диференційоване підвищення посадових окладів науково-педагогічних та наукових працівників до 100 відсотків з урахуванням попередніх 30 відсотків у поточному році за результатами їх індивідуальної діяльності у попередньому році (до 100 відсотків) здійснюється залежно від індивідуального показника рейтингу за формулою:

$$\text{ППО} = \text{БПО} \times 1,3 + \text{БПО} \times 0,8 \times (\text{ПР} - 1), \quad (1)$$

де ППО – підвищений посадовий оклад;

БПО – базовий посадовий оклад науково-педагогічних працівників;

ПР – показник рейтингу (індивідуальний коефіцієнт рейтингової оцінки науково-педагогічного та наукового працівника).

Показник рейтингу (індивідуальний коефіцієнт рейтингової оцінки науково-педагогічного та наукового працівника) визначається згідно з методикою про проведення рейтингової оцінки у вказаному закладі вищої освіти. Його мінімальна величина дорівнює 1,00, максимальна – дорівнює 2,00.

Підвищені посадові оклади встановлюються в межах фонду оплати праці щорічно на кожний календарний рік після прийняття Закону України «Про Державний бюджет України».

Здійснивши оцінку діяльності науково-педагогічних працівників однієї з провідних кафедр Національного університету біоресурсів і природокористування України за 2016-2017 навчальний рік та 2017 календарний рік за визначеними видами робіт, які працюють на повну ставку навантаження, було виявлено, що рівень активності усіх науково-педагогічних працівників зазначеної кафедри перевищує встановлену питому вагу посадового окладу від 4% (загальний коефіцієнт рейтингу дорівнює 1,04) до 235% (3,35). Вказане дозволило в середньому по кафедрі перевиконати обсяг встановлених завдань на 81,3%.

Використовуючи формулу 1 нами здійснено розрахунок коефіцієнту підвищеного посадового окладу для кожного з науково-педагогічних працівників вищевказаної кафедри (див. табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнт підвищеного посадового окладу для кожного з науково-педагогічних працівників кафедри

Науково-педагогічний працівник	Коефіцієнт посадового окладу	Загальний коефіцієнт рейтингу	Підвищений посадовий коефіцієнт	Відхилення	
				абсолютне	відносне, %
№ 1	1,0	2,7	2,66	1,66	у 2,66 р.б.
№ 2	0,5	3,35	1,59	1,09	у 2,18 р.б.
№ 3	0,5	2,36	1,19	0,69	у 1,39 р.б.
№ 4	0,25	1,41	0,41	0,16	62,8
№ 5	1,0	1,68	1,84	0,84	84,4
№ 6	0,25	2,37	0,60	0,35	у 1,4 р.б.
№ 7	0,25	2,21	0,57	0,32	у 1,27 р.б.
№ 8	1,0	1,4	1,62	0,62	62
№ 9	1,0	1,77	1,92	0,92	91,6
№ 10	1,0	2,32	2,36	1,36	у 1,36 р.б.
№ 11	0,42	1,55	0,73	0,31	74
№ 12	0,25	1,04	0,33	0,08	33,2
№ 13	1,0	1,28	1,52	0,52	52,4
№ 14	0,13	2,98	0,37	0,24	у 1,88 р.б.
№ 15	1,0	2,33	2,36	1,36	у 1,36 р.б.
В середньому по кафедрі	1,0	1,81	1,95	0,95	у 1,95 р.б.

Джерело: складено та розраховано на основі [9].

Проведені розрахунки довели, що результати за основними видами робіт дозволили в середньому збільшити розмір посадового окладу майже удвічі для кожного з науково-педагогічних працівників.

Також було встановлено, що жоден працівник кафедри під час проведення науково-педагогічної діяльності не прив'язувався до розробленого загальноуніверситетського плану виконання робіт. Як наслідок, середньоквадратичне відхилення від планових показників варіювало від 6,62 % до 18,25 %.

Під час розробки рейтингових показників оцінювання та запровадження відповідної моделі стимулювання персоналу до самовдосконалення також потрібно враховувати, що постійна трудова активність та виконання встановлених завдань сприятиме самореалізації у виробничій діяльності, збільшуючи рівень задоволеності своїм станом в системі соціально-трудова відносин. Водночас, негативними наслідками вказаного процесу може стати гонитва за результатами без визначення обґрунтованості та доцільності їх отримання, що дозволить своєчасно виконати встановлені завдання, проте їх виконання може уповільнити наближення особистості до досягнення головної місії життєдіяльності працівника.

При запровадженні рейтингового оцінювання в контексті формування та розвитку професійної кар'єри працівників, потрібно уникнути можливого професійного «вигорання» внаслідок понаднормованого навантаження. Використання методичного підходу щодо визначення граничної межі часового навантаження дозволить виявити точку оптимуму між педагогічною та науковою діяльністю у позаробочий час для працівників закладів вищої освіти.

У таблиці 2 наведено приклад визначення оптимального навантаження для провідного науково-педагогічного працівника факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету. Визначення вагомості показників проводилося з урахуванням середньої вартості публікацій здобутих досягнень з економіки та менеджменту. Так, питома вага показників, що характеризують результати публікацій наукових здобутків у: періодичних виданнях, які включені до Scopus або Web of Science Core Collection, – 68,5 % (при середній вартості публікації 8000 грн.); іноземних рецензованих наукових виданнях – 14,4 % (1680 грн.); періодичних виданнях, які включені до переліку наукових фахових видань України – 4,8 % (600 грн.); колективній монографії – 6,4 % (750 грн.); виданнях, за результатами проведення конференцій за кордоном – 3 % (350 грн.), в Україні – 1,3 % (150 грн.). Вартість опублікування 1 др. арк. навчально-методичних праць пропонуємо вважати на рівні вартості опублікування 1 др. арк. тез доповідей, а отже вагомість показника складатиме 1,3 %.

Таблиця 2

Визначення оптимального навантаження

Період	Відпрацьовано, год.	Обсяг виконаної наукової роботи у позаробочий час				Гранична продуктивність, др. арк. / год.
		показник	друк. арк.	коефіцієнт вагомості	скорегований обсяг, др. арк.	
Січень-березень 2017 року	184,5	Статті у фаховому виданні	0,7	0,048	0,0336	-
		Колективна монографія	0,3	0,064	0,0192	
		Навчально-методичні посібники	8,5	0,013	0,1105	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,3	0,013	0,0039	
		Разом			0,1672	
Квітень-червень 2017 року	244,5	Статті у фаховому виданні	0,38	0,048	0,0182	0,001
		Колективна монографія	1,24	0,064	0,0794	
		Тези доповідей (міжнародне видання)	0,15	0,03	0,0045	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,27	0,013	0,0035	
		Разом			0,1056	
Липень-вересень 2017 року	148	Статті у науково-метричній базі	0,53	0,685	0,3631	0,003
		Статті у фаховому виданні	0,65	0,048	0,0312	
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,28	0,013	0,0036	
		Разом			0,3979	
Жовтень - грудень 2017 року	394	Статті у фаховому виданні	0,34	0,048	0,0163	0,0015
		Тези доповідей (вітчизняне видання)	0,19	0,013	0,0025	
		Разом			0,0188	
Січень-березень 2018 року	229	Статті у науково-метричній базі	0,21	0,685	0,1439	0,0013
		Міжнародна колективна монографія	0,51	0,144	0,0734	
		Статті у фаховому виданні	0,36	0,048	0,0173	
		Разом			0,2346	

Джерело: розраховано авторами.

Проведені у таблиці 2 розрахунки свідчать, що максимальна продуктивність у позаробочий час досягається при кварталному навантаженні біля 148 годин, що фактично дорівнює навантаженню однієї ставки за підсумками року. Перевищення вказаного навантаження до півтори ставки може призвести до зменшення активності для проведення наукових досліджень та впровадження передового досвіду в освітній процес.

Водночас, модель стимулювання, що розробляється в системі менеджменту ЗВО, повинна передбачати, що за умови досягнення встановлених планових завдань з наукової діяльності у

позаробочий час, науково-педагогічним працівникам буде забезпечено виплату грошової винагороди у розмірі до 50% від наявного фонду оплати праці.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Результати проведеного дослідження дозволили виявити слабкі й сильні сторони у діючих моделях рейтингового оцінювання та стимулювання науково-педагогічних працівників до професійного самовдосконалення в загальній системі менеджменту ЗВО. Використання запропонованого методичного підходу щодо визначення граничної межі часового навантаження з урахуванням факторів розвитку професійної кар'єри персоналу дозволить виявити точку оптимуму між педагогічною та науковою діяльністю у позаробочий час для працівників закладів вищої освіти. Емпіричними дослідженнями встановлено, що максимальна продуктивність середньостатистичного науково-педагогічного працівника у позаробочий час досягається при квартальному навантаженні біля 148 годин, що фактично дорівнює навантаженню однієї ставки за підсумками року. Перевищення вказаного навантаження до півтори ставки може призвести до зменшення активності для проведення наукових досліджень та впровадження передового досвіду в освітній процес.

Актуалізація питань формування професійної кар'єри працівників в сучасній системі менеджменту ЗВО дає можливість підвищити якість діяльності як конкретного закладу вищої освіти, так і кожного представника науково-педагогічної спільноти.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Безтелесна Л.І., Печенюк А.В. Управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників: монографія. Рівне: НУВГП, 2016.
2. Герасименко О.О. Економічний механізм стимулювання праці у сфері наукової та науково-технічної діяльності (на прикладі вищих навчальних закладів України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.02. К., 2003. 21 с.
3. Камінський Б.А. Управління персоналом вищих навчальних закладів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Л., 2006. 21 с.
4. Лозовецька В.Т. Професійна кар'єра особистості в сучасних умовах: монографія. Київ: 2015. 279 с.
5. Макаренко С.М., Абельдяєва Т.А., Казакова Т.С., Олійник Н.М. Визначення професійних компетентностей фахівців як складової формування оптимальної стратегії розвитку трудових ресурсів. Економічний простір: Збірник наукових праць. Дніпро: ПДАБА, 2017. № 127. С. 150–161.
6. Мокін Б.І., Маримончик Ю.В. Методологічні основи матеріального стимулювання ефективної діяльності персоналу ВНЗ із підготовки науково-педагогічних кадрів та створення якісної наукової продукції. Вісник ВПІ. 2004. № 2. С. 26–31.
7. Обмок О.Г. Облік результатів рейтингової оцінки діяльності науково-педагогічних працівників. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2014. № 3 (80). Том 2. С. 83–90.
8. Олійник Н.М. Вдосконалення системи управління розвитком трудових ресурсів як головного критерію підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу. Економічні інновації: Збірник наукових праць. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2014. Вип. 57. С. 275–282.
9. Положення про рейтингову систему оцінки діяльності науково-педагогічних працівників та структурних підрозділів Національного університету біоресурсів і природокористування України [Електронний ресурс] / URL: http://nubip.edu.ua/sites/default/files/u34/pologennya_0.pdf. (дата звернення: 10.03.2018)
10. Скібіцька О.В. Стимулювання розвитку творчого потенціалу працівників вищої школи: автореф. дис. ... канд. екон. наук.: 08.09.01. К., 2004. 19 с.
11. Makarenko S.M., Oliinyk N.M., Kazakova T.S. Improving the method approach to the rating evaluation of employees as professional career development. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4, no. 5 December, pp. 179–187.
12. Tyukhtenko N.A., Makarenko S.M. Economic and mathematic models for staff planning at enterprises of all ownership forms. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 1 (175). С. 435–442.

Тюхтенко Н.А., Макаренко С.Н.

**К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА
ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ**

Установлено, что средством обеспечения успешного инновационного развития является эффективное управление персоналом через стимулирование профессиональной карьеры. В организациях, где вопросам профессиональной карьеры уделяется серьезное внимание, инновационная составляющая в системе менеджмента является существенной, что обеспечивает соответствующий успех в реальном экономическом пространстве.

Выявлено, что одним из основных условий повышения конкурентоспособности высших учебных заведений является не только повышение качества предоставляемых образовательных услуг, но и обеспечение постоянного обновления знаний научно-педагогических работников в условиях нестабильной бизнес - среды.

Использование предложенного методического подхода для определения предельной границы временной нагрузки позволит выявить точку оптимума между педагогической и научной деятельностью в нерабочее время для работников высших учебных заведений. Установлено, что максимальная производительность научно-педагогического работника в нерабочее время достигается при квартальной нагрузке около 148 часов. Разрабатываемая модель стимулирования должна предусматривать, что при достижении или перевыполнении установленных плановых заданий по научной деятельности в нерабочее время, научно-педагогическим работникам будет обеспечена выплата соответствующего денежного вознаграждения.

Ключевые слова: научно-педагогические работники, рейтинговое оценивание, профессиональная карьера, предельные границы временной нагрузки, менеджмент высших учебных заведений.

Tyukhtenko Nataliya, Makarenko Serhii.

**ON THE ISSUE OF FORMING A PROFESSIONAL CAREER IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF HIGHER
EDUCATIONAL INSTITUTIONS**

It is revealed that effective means of ensuring successful innovation development are effective personnel management through promotion of professional careers. In organizations where professional career issues are given serious attention, the innovation component in the management system is essential, which ensures the appropriate success in the real economic space.

It was revealed that one of the main conditions for increasing the competitiveness of higher education institutions is not only to improve the quality of provided educational services, but also to ensure continuous updating of knowledge of scientific and pedagogical workers in an unstable business environment.

The use of the proposed methodological approach to determining the limit of the time load allowed to identify the optimum point between teaching and research activities outside working hours for employees of higher education institutions. It is established that the maximum productivity of scientific and pedagogical worker during off-working time is achieved with a quarterly load of 148 hours. The developed model of stimulation should provide that, subject to the achievement or over-fulfillment of the established scheduled tasks for scientific activity during non-working hours, scientific and pedagogical workers will be paid the corresponding monetary compensation.

Key words: scientific and pedagogical workers, rating estimation, professional career, marginal limits of time loading, management of higher education institutions.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ**

№ 30(19) 2018

ТОМ 1

Частина 2

Відповідальний за друк *Савіна Г. Г.*
Технічний редактор *Савін С. Ю.*

Підписано до друку 31.08.2018 р. Формат 60x 84/8.
Папір офсетний. Наклад 100 примірників.
Гарнітура Times New Roman. Друк ризографія.
Ум. друк. арк. 14,93. Обл.-вид. арк. 16,05.
Замовлення № 1445.

Надруковано з готового оригінал-макету
Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В. С.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи: серія ХС № 48 від 14.04.2005 р.
видано Управлінням у справах преси та інформації
73000, Україна, м. Херсон, вул. Соборна, 2,
тел. (050) 133–10–13, e-mail: printvvs@gmail.com, vish_sveta@rambler.ru