

Головний редактор:

Клименко А. П.,

ректор Чорноморського національного університету імені Петра Могили, д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, Президент Асоціації університетів України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,

д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Смелянов В. М.,

д.держ.упр., професор, директор Інституту державного управління Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Норд Г. А.,

к. е. н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Відповідальний секретар:

Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:

Антонова А. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління

Бистряков І. К., д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

Великий Ю. В., д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Гайдуцький І. П., к.е.н., науковий співробітник науково-дослідної лабораторії менеджменту ФММ НТУУ «КПІ»

Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Дацій Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Академії муніципального управління

Дацій О. І., д.е.н., професор, заслужений працівник освіти України

Денисенко М. П., д.е.н., професор, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну

Анджеї Стельмах, доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри політичних систем Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан факультету політичних наук та журналістики Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступник декану факультету політичних наук та журналістики Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Івашова Л. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри Академії митної служби України

Кальниць Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри парламентаризму та політичного менеджменту Національної академії державного управління при президенті України

Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор кафедри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Курашвілі А. А., д.е.н., професор факультету Бізнестехнологій, Грузинський технічний університет (Тбілісі, Грузія), Академік і Віце-Президент Міжнародної Академії соціально-економічних наук, Міжнародної Академії політичного менеджменту, Міжнародної Академії Юридичних наук, дійсний член Нью-Йоркської Академії наук

Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри державної служби Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Полтавського університету економіки та торгівлі

Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри Дніпровського державного аграрного університету

Сорока С. В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого самоврядування, регіонального розвитку та політичної аналітики Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат України

Федоренко С. В., доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Чорна Л. О., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів оподаткування і підприємництва Вінницького інституту конструювання одягу та підприємництва

ІНВЕСТИЦІЇ:

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 22 листопад 2019 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.

Виходить 2 рази на місяць.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

(наказ Міністерства освіти і науки України

№ 747 від 13.07.2015)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 23727-13567ПП від 17.12.2018 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Тел./факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.investplan.com.ua

Засновники:

Чорноморський національний університет імені Петра Могили,

ТОВ "ДКС Центр"

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського національного університету імені Петра Могили 28.11.19 р.

Підписано до друку 28.11.19 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 22.5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2811/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

Головний редактор:

Клименко А. П.,
ректор Чорноморського національного
університету імені Петра Могили, д.т.н.,
професор, Заслужений діяч науки і
техніки України, Президент Асоціації
університетів України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,
д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, академік УАН
Ємельянов В. М.,
д.держ.упр., професор, директор Інституту держав-
ного управління Чорноморського національного
університету імені Петра Могили
Бистряков І. К.,
д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут
економіки природокористування та сталого роз-
витку НАН України»

Відповідальний секретар:

Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:

Антонова А. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри обліку
і аудиту Чорноморського національного університету імені Пет-
ра Могили
Антонов А. В., д.держ.упр., доцент кафедри соціальної роботи,
управління і педагогіки Чорноморського національного універ-
ситету імені Петра Могили
Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з наукової
роботи Академії муніципального управління
Беглиця В. П., д.держ.упр., доцент, проректор з наукової роботи
Чорноморського національного університету імені Петра Могили
Великий Ю. В., д.е.н., професор Чорноморського національного
університету імені Петра Могили
Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорномор-
ського національного університету імені Петра Могили
Дацій Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Академії му-
ніципального управління
Дацій О. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Академії
муніципального управління
Андрей Стельмах, доктор політичних наук, професор, завідую-
чий кафедрою політичних систем Університету імені Адама Міцке-
вича (м.Познань, Польща)
Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан факульт-
ету політичних наук та журналістики Університету імені Адама
Міцкевича (м. Познань, Польща)
Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступник де-
кану факультету політичних наук та журналістики Університету
імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)
Євтушенко О. Н., д.політ.н., професор, завідувач кафедри місце-
вого самоврядування, регіонального розвитку та політичної ана-
літики Чорноморського національного університету імені Пет-
ра Могили
Івашова А. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри Академії
митної служби України
Калынин Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри парламен-
таризму та політичного менеджменту Національної академії дер-
жавного управління при президентові України
Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор кафедри
соціальної роботи, управління і педагогіки Чорноморського на-
ціонального університету імені Петра Могили
Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорномор-
ського національного університету імені Петра Могили
Курашвілі А. А., д.е.н., професор факультету Бізнестехно-
логій, Грузинський технічний університет (Тбілісі, Грузія), Ака-
демік і Віце-Президент Міжнародної Академії соціально-еко-
номічних наук, Міжнародної Академії політичного менеджмен-
ту, Міжнародної Академії Юридичних наук, дійсний член Нью-
Йоркської Академії наук
Міщенко К. С., к. н. з держ. упр., доцент кафедри публічного
управління та адміністрування Інституту підготовки кадрів
державної служби зайнятості України
Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри держав-
ної служби Чорноморського національного університету імені
Петра Могили
Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Полтавсько-
го університету економіки та торгівлі
Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри Дніпров-
ського державного аграрного університету
Сорока С. В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого самовря-
дування, регіонального розвитку та політичної аналітики Чорно-
морського національного університету імені Петра Могили
Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат України
Стоян О. Ю., д.держ.упр., в.о. завідувача кафедри, доцент
кафедри менеджменту Чорноморського національного
університету імені Петра Могили

ІНВЕСТИЦІЇ:

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 22 листопад 2019 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.

Виходить 2 рази на місяць.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

*Журнал включено до переліку наукових фахових
видань України, в яких можуть публікуватися
результати дисертаційних робіт на здобуття
наукових ступенів доктора і кандидата наук з*

ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(наказ Міністерства освіти і науки України

№ 1528 від 29.12.2014)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 23727-13567ПП від 17.12.2018 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Тел./факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.investplan.com.ua

Засновники:

**Чорноморський національний університет
імені Петра Могили,
ТОВ "ДКС Центр"**

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою
редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть
автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів
публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе
відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського
національного університету
імені Петра Могили 28.11.19 р.

Підписано до друку 28.11.19 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 22.5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення №2811/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД, 2018

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 22 листопад 2019 р.

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Торяник В. М., Джинджоян В. В., Приз О. В.

Інноваційно-інвестиційні тренди у міжнародному бізнесі 5

Роскладка Н. О.

Експертні методи формування ціни на туристичний продукт 10

Коляденко С. В., Стратій А. М.

Аналіз фінансових стратегій для підвищення конкурентоспроможностей підприємства 17

Мадяр Р. О.

Міжнародні рейтинги як індикатори соціально-економічного розвитку країни 24

Палка І. М.

Зарубіжна практика управління інвестиційно-інноваційною діяльністю 29

Іжболдіна О. О., Мареніченко В. В., Павленко О. С.

Обґрунтування напрямів розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва 34

Соломатіна Т. В.

Фінансова результативність в системі стратегічного розвитку суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки 41

Сибирка Л. А., Дмитрієва О. М., Сироїжко К. В.

Розвиток та становлення соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу 47

Максименко І. Я., Волкова Т. Р.

Особливості обліку бонусів: бухгалтерський та податковий аспекти 54

Іващенко А. І., Островська О. А., Василюшен Ю. В., Надзуга О. С.

Франчайзинг як альтернативний спосіб створення та фінансового розвитку МСП 58

Шишкіна О. В., Кальченко О. М.

Ризики і загрози планування розвитку промислових підприємств у контексті інвестиційної безпеки національної економіки 66

Жавела К. А., Жавела А. К.

Сучасні концепції та інноваційні технології в системі управління персоналом 73

Державне управління

Усаченко О. О.

Програма реформування та розвитку оборонної промисловості України 79

Буканов Г. М.

Соціальне партнерство як інструмент реалізації екологічної політики на регіональному рівні 84

Загурська-Антонюк В. Ф.

Роль фундаментальних цінностей толерантності та націоналізму у процесі формування державних систем 90

Білозір О. В.

Формування принципів взаємодії "держава — бізнес — громада" в процесах соціальної політики 95

Дакал А. В.

Проблематика захисту прав і законних інтересів дитини: європейські стандарти та практичний досвід 100

Дика О. С., Наумчук К. М.

Соціальний аспект розвитку корупції в процесі розвитку державної антикорупційної політики 107

Киртока М. П.

Протидія ризикам при реалізації проектів концесії в Україні 112

Юськов Г. М.

Гарантії права звернення громадян до державних органів влади в Україні 117

Дейдей Д. М.

Світовий досвід правового регулювання місцевих виборів 121

Кізян Р. В.

Формування шляхів удосконалення механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України 126

Корбецький М. Б.

Механізми державно-приватного партнерства у сфері житлового будівництва 131

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 22 / 2019

CONTENTS:

Economy

<u>Toryanyk V., Dzhyndzhoian V., Priz O.</u> INNOVATION AND INVESTMENT TRENDS IN INTERNATIONAL BUSINESS	5
<u>Roskladka N.</u> EXPERT METHODS OF FORMING THE PRICE OF A TOURIST PRODUCT	10
<u>Koliadenko S., Stratiy A.</u> ANALYSIS OF FINANCIAL STRATEGIES FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	17
<u>Madyar R.</u> INTERNATIONAL RATES AS INDICATORS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	24
<u>Palka I.</u> FOREIGN PRACTICE OF INVESTMENT-INNOVATION MANAGEMENT	29
<u>Izhboldina O., Marenichenko V., Pavlenko O.</u> SUBSTANTIATION OF DIRECTIONS IN INNOVATIVE POTENTIAL DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION	34
<u>Solomatina T.</u> FINANCIAL PERFORMANCE IN THE SYSTEM OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF ECONOMIC ENTITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR	41
<u>Sybyrka L., Dmytriieva O., Syroizhko K.</u> DEVELOPMENT AND INCIPIENCE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	47
<u>Maksymenko I., Volkova T.</u> FEATURES OF BONUS ACCOUNTING: ACCOUNTING AND TAX ASPECTS	54
<u>Ivashchenko A., Ostrovska O., Vasylyshen Yu., Nadzuga A.</u> FRANCHISING AS AN ALTERNATIVE WAY OF CREATION AND FINANCIAL DEVELOPMENT OF SMES	58
<u>Shyshkina O., Kalchenko O.</u> RISK AND THREATS OF PLANNING OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF INVESTMENT SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY	66
<u>Javela K., Javela A.</u> MODERN CONCEPTS AND INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM	73

Public administration

<u>Usachenko O.</u> PROGRAM OF REFORM AND DEVELOPMENT OF THE DEFENSE INDUSTRY OF UKRAINE	79
<u>Bukanov G.</u> SOCIAL PARTNERSHIP AS A TOOL FOR IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL POLICY AT THE REGIONAL LEVEL	84
<u>Zagurska-Antoniuk V.</u> THE ROLE OF THE FUNDAMENTAL VALUES OF TOLERANCE AND NATIONALISM IN THE PROCESS OF FORMATION OF STATE SYSTEMS	90
<u>Bilozir O.</u> FORMATION OF PRINCIPLES OF INTERACTION OF "STATE — BUSINESS — COMMUNITY" IN SOCIAL POLICY PROCESSES	95
<u>Dakal A.</u> THE ISSUE OF THE PROTECTION OF THE RIGHTS AND LEGITIMATE INTERESTS OF THE CHILD: EUROPEAN STANDARDS AND PRACTICAL EXPERIENCE	100
<u>Dyka O., Naumchuk K.</u> SOCIAL ASPECT OF DEVELOPMENT OF CORRUPTION IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF STATE ANTI-CORRUPTION POLICY	107
<u>Kirtoka M.</u> RESPONSE TO THE RISKS OF CONCESSION PROJECTS IN UKRAINE	112
<u>Iuskov G.</u> GUARANTEES OF RIGHTS OF APPLICATION OF CITIZENS TO STATE AUTHORITIES IN UKRAINE	117
<u>Deidei D.</u> WORLD EXPERIENCE OF LEGAL REGULATION OF LOCAL ELECTIONS	121
<u>Kizian R.</u> FORMATION OF WAYS OF IMPROVEMENT OF MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION OF THE SYSTEM OF ANTI-TERRORIST SECURITY OF UKRAINE	126
<u>Korbecjkyj M.</u> THE MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF HOUSING DEVELOPMENT	131

*В. М. Торяник,
д. політ. н., професор, декан факультету туризму та готельно-ресторанної справи,
ВНПЗ "Дніпровський гуманітарний університет"*

ORCID ID: 0000-0003-1934-6709

*В. В. Джинджоян,
к. е. н., доцент, завідувач кафедри економіки та менеджменту туристичної діяльності,
ВНПЗ "Дніпровський гуманітарний університет"*

ORCID ID: 0000-0003-0296-4092

*О. В. Приз,
к. е. н., доцент кафедри економіки та менеджменту туристичної діяльності,
ВНПЗ "Дніпровський гуманітарний університет"*

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.5

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ТРЕНДИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

V. Toryanyk,
Doctor of Political Science, Professor, Dean of the Faculty of Tourism,
hotel and restaurant business, Dnipro University of the Humanities

V. Dzhyndzhoian,
PhD in Economics, Associate Professor, Head of Department of Economics
and Management of Tourism, Dnipro University of the Humanities

O. Priz,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics
and Management of Tourism, Dnipro University of the Humanities

INNOVATION AND INVESTMENT TRENDS IN INTERNATIONAL BUSINESS

У статті описано інноваційно-інвестиційних тренди у міжнародному бізнесі. Встановлено, що головними суб'єктами міжнародного руху капіталу виступають транснаціональні корпорації, за участю і в рамках яких обсяг прямих накопичених іноземних інвестицій досягає приблизно 84% їх загального обсягу. Не випадково транснаціональні корпорації являють собою найбільш динамічний сектор світового господарства.

В умовах глобальної економіки форми та визначальні чинники ПІІ багато в чому залежать від діяльності транснаціональних компаній —ТНК. ТНК використовують сировину і напівфабрикати з різних країн, мають складальні підприємства в багатьох регіональних центрах, продукція яких потім відвантажується на кінцевий ринок, розвивають інтегровану глобальну мережу розподілу в рамках єдиної програми продажів і реклами. Узагальнено, що досягнення цілей модернізації та сталого зростання економіки вимагає значного впливання інвестицій. В разі неможливості забезпечення їх за рахунок національних ресурсів, у країну активно залучається іноземний капітал. З точки зору ефективності різних видів іноземних інвестицій для приймаючої країни найбільший інтерес представляють прямі іноземні інвестиції (ПІІ), оскільки вони за інших рівних умов призводять до довгострокових структурних ефектів. Завдяки своїм характеристиками, головною з яких є стійкість, ПІІ в сучасних економічних відносинах виступають найбільш надійним джерелом інвестицій.

Встановлено, що загалом сучасні особливості та тенденції міжнародного руху капіталу у формі ПІІ визначаються такими глобальними процесами: фінансова глобалізація; посилення конкуренції між ТНК, яка веде до розширення географії їх операцій з виходом на нові ринки, в тому числі ті, що розвиваються; зростаюча роль інновацій в якості головного чинника конкурентоспроможності не тільки глобальних компаній, але і цілих держав, що визначає зростання значущості в світовому господарстві інвестицій в наукові дослідження і розробки; подвійна природа сучасних інвестиційних потоків (з одного боку, вони "підстьобують" інноваційну складову

сучасного економічного розвитку і прискорюють впровадження досягнень НТП як у формі технологічних нововведень, так і в формі управлінських технологій, з іншого — значна частина інвестиційних ресурсів звертається на фондовому ринку, де домінують спекулятивні інтереси і можливі випадки спотворення інформації, що призводить до фінансової нестабільності).

In this article, the author gives a description of innovation and investment trends in international business. It has been established that transnational corporations are the main subjects of the international capital movement, with participation and within which the amount of direct accumulated foreign investments reaches about 84% of their total volume. It is no accident that transnational corporations represent the most dynamic sector of the world economy.

In terms of the global economy, forms and determining factors of FDI depend largely on the activities of transnational companies. TNCs use raw materials and semi-manufacturers from different countries and have assembly facilities in many regional centers, products of which are then shipped to the final market. TNCs develop an integrated global distribution network within a single program of sales and advertising. It has been summarized that achieving goals of modernization and sustainable economic growth requires significant inflow of investment. If it is impossible to provide them at the expense of national resources, they start actively attracting foreign capital into the country. In terms of the effectiveness of different types of foreign investment, the host country is of the highest interest to foreign direct investment (FDI), since they, under other equal conditions, lead to long-term structural effects. Because of their characteristics, the main of which is sustainability, FDI in today's economic relations are the most reliable source of investment.

It has been established that, in general, various global processes determine the modern features and tendencies of the international capital movement in the form of FDI. First, it is financial globalization and increased competition between TNCs, which leads to an expansion of the geography of their operations following the entry into new markets, including emerging markets. Secondly, this is the growing role of innovation as a major factor of the competitiveness of not only global companies but also of entire countries what determines the growth of significance in the global economy of investment into scientific research and development. Finally, that is the double nature of modern investment flows (on the one hand, they "spur" the innovative component of modern economic development and advance the implementation of NTP achievements in the form of both technological innovations and management technologies, on the other hand, a significant share of investment resources circulates on the stock market, where speculative interests and possible cases of information distortion dominate and may lead to financial instability).

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиції, прямі іноземні інвестиції, міжнародна економіка, глобалізація, тенденції.

Key words: investment activity, investments, foreign direct investments, international economy, globalization, tendencies.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Досягнення цілей модернізації та сталого зростання економіки вимагає значного впливання інвестицій. В разі неможливості забезпечення їх за рахунок національних ресурсів, в країну активно залучається іноземний капітал. З точки зору ефективності різних видів іноземних інвестицій для приймаючої країни найбільший інтерес представляють прямі іноземні інвестиції (ПІІ), оскільки вони за інших рівних умов призводять до довгострокових структурних ефектів. Завдяки своїм характеристикам, головною з яких є стійкість, ПІІ в сучасних економічних відносинах виступають найбільш надійним джерелом інвестицій. Прямі іноземні інвестиції, крім реальних грошових коштів привносять в економіку країни передові іноземні технології, зарубіжний досвід, висококваліфіковані кадри, управлінський досвід. Практика інвестування багатьох країн (наприклад, Китаю) свідчить, що підвищення темпів економіч-

ного зростання за допомогою розвитку інноваційної сфери багато в чому пов'язано з залученням значних обсягів ПІІ, які традиційно розглядаються як засіб поліпшення загальної інвестиційної ситуації в країні, отримання нових технологій, нарощування експортного потенціалу, тобто пом'якшення або виправлення "слабких сторін" національних економік, особливо властивих країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою.

Слід зазначити, що, незважаючи на ряд стимулюючих антикризових заходів, розроблених і реалізованих державами у відповідь на глобальну економічну кризу, майбутнє поживлення як глобальної економіки, так і окремих країн залежить від приватних інвестицій, передусім ПІІ. Спрямованість і масштабність інвестиційного процесу нині визначаються рядом тенденцій і чинників. Розглянемо деякі з таких тенденцій і чинників докладніше.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання глобальних процесів у сфері інвестицій та їх вплив на економічний розвиток країн досліджуються такими іноземними та вітчизняними науковцями: У. Антоненко [2], А. Гальчинським [3], Д. Лук'яненко [4], А. Поручником [1], І. Сазонець [8; 9], С. Сардак, [10], Я. Столярчук [1], О. Мозговим [6], О. Павловською [5], Є. Панченко [7] та іншими. Автори пояснюють природу і характер глобалізації та її наслідки, зокрема глобальної фінансової кризи, нестабільність світової економіки. Водночас нами не знайдено комплексного дослідження окресленої нами проблеми.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є опис інноваційно-інвестиційних трендів у міжнародному бізнесі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Форми та визначальні чинники ПІІ багато в чому залежать від діяльності транснаціональних компаній-ТНК. ТНК використовують сировину і напівфабрикати з різних країн, мають складальні підприємства в багатьох регіональних центрах, продукція яких потім відвантажується на кінцевий ринок, розвивають інтегровану глобальну мережу розподілу в рамках єдиної програми продажів і реклами [1]. Новим джерелом ПІІ в останні роки все частіше називають державні ТНК. У світі (за різними оцінками) налічується понад 650 державних корпорацій, що оперують у різних сферах (переважно в первинному секторі і секторі послуг). Державні ТНК нині мають більше 2500 закордонних філій в розвинених і в країнах, а також у країнах з перехідною економікою. Незважаючи на те, що чисельно державні ТНК становлять лише 1% від числа всіх ТНК в світі (відзначимо, що в списку 100 найбільших ТНК світу до державних відносяться 19) їх ПІІ досить значні і в 2010 р. склали 11% від загального обсягу всіх глобальних потоків ПІІ [4].

За прогнозами експертів ООН, прямі іноземні інвестиції в світі досягнуть докризового рівня не раніше 2021 р. або ще пізніше, оскільки боргові кризи в країнах Євросоюзу та США можуть мати негативний вплив на активність інвесторів [4]. Характерно і те, що підвищення ролі країн, що розвиваються в потоках ПІІ відзначається як у кризовий, так і в посткризовий період. Огляд міжнародної статистики процесів іноземного інвестування дозволяє констатувати, що протягом двох останніх десятиліть абсолютні і відносні показники руху ПІІ найшвидше зростали саме в країнах, що розвиваються. З точки зору привабливості для іноземних інвесторів (крім розвинених країн Америки і Європи) передові позиції належать країнам, що розвиваються Південної, Східної і Південно-Східної Азії, країнам БРІК. Так, у документі "Огляд перспектив ПІІ на 2011—2018 рр." за привабливістю економік для приходу ПІІ названі такі країни, як Китай, Індія, США, Бразилія, В'єтнам, Німеччина, Індонезія, Австралія, Канада, Мексика, Великобританія, Польща, Південна Африка, Франція і Туреччина [3]. Потоки ПІІ в країни, що розвиваються вже в 2015 р. становили понад 3% їх ВВП, що в 2 рази перевищує аналогічний показник розвинутих країн.

Схожа тенденція зберігалася і в наступні роки. В умовах кризи саме в країнах, що розвиваються країнах спостерігалися позитивні темпи зростання ПІІ. Значно зміцнили свої позиції в міжнародному інвестиційному процесі в кризовий період азійські країни. Зростає число філій, дочірніх компаній та інших форм присутності ТНК з країн, що розвиваються в розвинених державах. Розглядаючи позитивну динаміку зростання ПІІ в країнах, що розвиваються, разом з тим слід зазначити досить високу міжрегіональну диференціацію в цьому регіоні. Зокрема, найменші обсяги ПІІ надходять у найменш розвинені країни, переважно зосереджені в Африці, Західній Азії, а також у невеликі острівні держави. Лідерами по залученню ПІІ в групі економік, що розвиваються залишаються країни Східної і Південно-Східної Азії, Латинської Америки.

Ще однією тенденцією розвитку сучасного ринку прямого іноземного капіталу є загострення конкуренції за залучення ПІІ.

Прагнення багатьох держав стимулювати економічне зростання за рахунок бюджетних впливів призвело до зростаючим борговими зобов'язаннями урядів багатьох країн. Зокрема в Ірландії ставлення зовнішнього боргу до ВВП складає 1004%, в Нідерландах — 470%, у Великобританії — 416%. В зв'язку з цим багато держав з високим рівнем боргового навантаження будуть змушені залучати іноземні кошти на вельми вигідних для інвесторів умовах.

Через активізацію потоків ПІІ посилюється міжнародна конкуренція не тільки між країнами (за залучення ПІІ), а й між глобальними компаніями. посилення міжнародної конкуренції визначає подальше поглиблення спеціалізації і міжнародного поділу праці, що стимулюють зростання продуктивності праці. Крім того, конкуренція змушує виробників шукати і використовувати найбільш передові технології виробництва, тим самим визначаючи "інноваційний характер" прямих іноземних інвестицій (ПІІ, які направляються на розвиток інноваційної діяльності). Більш того, ПІІ виступають істотним фактором економічного зростання тільки в тому випадку, якщо забезпечується тісний взаємозв'язок між іноземними вкладеннями і відповідним рівнем кваліфікації робочої сили, оскільки дороге і високопродуктивне устаткування не принесе належного ефекту у разі низької кваліфікації обслуговуючого його персоналу.

Важливість оцінки ефектів витіснення і доповнення двох видів інвестицій особливо велика для інвестицій в інновації, оскільки заміщення внутрішніх інвестицій іноземними за відсутності осмисленої стратегії залучення ПІІ приймаючою державою може призвести до небажаних наслідків.

В останні десятиліття відбулося значне збільшення обсягів взаємних інвестиційних вкладень між країнами, що розвиваються і країнами з перехідною економікою (з 2 млрд дол. у 1985 р. до 60 млрд дол. в 2014 р.) [5], за винятком офшорних фінансових центрів. Більша частина цих ПІІ є за своїм характером внутрішньо регіональними, що визначається інвестиційними потоками між країнами Східної і Південно-Східної Азії. Випадки, коли фірми більш схильні до капіталовкладенням у сусідні країни, ніж у віддалені, характерні і щодо розвинених країн.

У результаті, сусідство з державами високого рівня розвитку, де базується значна кількість ТНК, може сприяти залученню ПІІ навіть у більшій мірі, ніж загальний інвестиційний потенціал приймаючої економіки, рівень політичних і інших ризиків. Відзначимо, що "ефект сусідства" крім географічної близькості, пояснюється і іншими економічними, соціальними, історичними та іншими факторами (відсутністю мовних бар'єрів, наявністю між країнами історичних зв'язків, які сприяють формуванню стійких транскордонних підприємницьких контактів).

Перспективне джерело ПІІ — це країни, багаті енергетичними ресурсами (нафта і газ). Водночас ПІІ з таких країн направляються або в рамках стратегій їх національних ТНК по інтернаціоналізації бізнесу, або в рамках розширення діяльності їх фондів національного добробуту (foreign wealth funds, SWFs).

Основна загроза для розвитку SWFs (як ключових інвесторів) — це фінансова криза, в результаті якої відбувається знецінення капіталів таких фондів. За деякими оцінками, загальна вартість активів SWFs у 2008 р. знизилася приблизно на 25—30%. Рівень ПІІ фондів національного добробуту в 2010 р. скоротився до 10 млрд дол. проти 26,5 млрд дол. у 2009 р.

Фінансова глобалізація призвела до активного розвитку і впровадження на фінансовому ринку нових інформаційно-комунікаційних технологій, сприяли посиленню зв'язків між національними ринками, зростання їх взаємозалежності. Відбувається вдосконалення технології торгівлі фінансовими інструментами, з'являються все нові і нові продукти (передусім це різноманітні похідні інструменти — деривативи). Підвищення інформаційної відкритості фондових ринків, зростання їх інформатизації та комп'ютеризації, з одного боку, призводять до гнучкості фондових ринків, полегшення транскордонного переміщення капіталу в реальній економіці. З іншого боку, багато експертів небезпідставно вважають, що серед важливих причин фінансової кризи виділяються ті, які пов'язані з процесом фінансування глобалізації на фондових і фінансових ринках.

До цих причин можна віднести: непрозорість фінансових компаній [11], несумлінність рейтингових агентств; складність системи деривативів; помилки регулювання фінансових ринків. Дійсно, з'ясувалося, що деякі рейтингові агентства давали невірну інформацію інвесторам, а ряд великих компаній навмисно спотворювали свої звітні дані. Інші дослідники звертають увагу на негативну роль системи цінних паперів. Так, на думку Дж. Стігліца, деривативи настільки ускладнюють сучасну фінансову систему, що інвестор не в змозі оцінити ризиків [1]. Багато хто відзначає особливу роль у виникненні кризи позабіржових фінансових інструментів, таких як кредитно-дефолтні свопи (credit default swap, CDS), операції з якими фактично не регулювалися і не враховувалися в банківських балансах. Обсяг цих операцій, які давали можливість уникнути резервування, ріс дуже швидко і до кінця 2008 р. досяг величин, порівнянних зі світовим ВВП [3].

Сучасний процес міжнародного руху капіталу у формі ПІІ характеризується активним участю малого і середнього бізнесу. Підприємства за участю іноземного капіталу, як показують дослідження, більш рентабельні і прибуткові по порівнянню з національними компаніями.

Характерно і те, що вводяться обмеження переважно стосуються галузей, заснованих на використанні природних ресурсів, а також фінансового сектора. Активні заходи в цьому напрямі дозволили експертам говорити про активізацію інвестиційного протекціонізму в деяких країнах.

Підводячи підсумок розгляду сучасних тенденцій розвитку потоків ПІІ, відзначимо ще одну тенденцію, яка, на думку авторів, досить яскраво характеризує сучасний "ландшафт" світової економіки. Йдеться про різні способи організації міжнародного виробництва, не пов'язаного за участю в капіталі, серед яких — підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти і інші типи договірних взаємовідносин, за допомогою яких ТНК координує діяльність у рамках своїх глобальних ланцюжків створення вартості.

За оцінками ЮНКТАД, на частку таких угод у 2010 р. довелося понад 2 трлн дол. обсягу продажів (переважно в країнах, що розвиваються) [10]. По суті, такі способи являють собою проміжні форми партнерства між ПІІ та торгівлею.

У числі переваг таких угод, передусім те, що вони представляють собою гнучкі механізми взаємодії з місцевими компаніями, які забезпечують ТНК стимулами для інвестування в підтримку своїх партнерів в рамках поширення знань, технологій і навиків. Крім того, сучасні способи розвитку виробництва дозволяють приймаючим країнам реалізувати значний потенціал у напрямі довгострокового зміцнення промислових потужностей через цілий ряд ключових каналів впливу на процеси розвитку, як-от: забезпечення зайнятості, створення додаткової вартості тощо.

ВИСНОВКИ

Загалом сучасні особливості та тенденції міжнародного руху капіталу у формі ПІІ визначаються такими глобальними процесами: фінансова глобалізація; посилення конкуренції між ТНК, яка веде до розширення географії їх операцій з виходом на нові ринки, в тому числі ті, що розвиваються; зростаюча роль інновацій в якості головного чинника конкурентоспроможності не тільки глобальних компаній, але і цілих держав, що визначає зростання значущості в світовому господарстві інвестицій в наукові дослідження і розробки; подвійна природа сучасних інвестиційних потоків (з одного боку, вони "підстобують" інноваційну складову сучасного економічного розвитку і прискорюють впровадження досягнень НТП як у формі технологічних нововведень, так і в формі управлінських технологій, з іншого — значна частина інвестиційних ресурсів звертається на фондовому ринку, де домінують спекулятивні інтереси і можливі випадки спотворення інформації, що призводить до фінансової нестабільності).

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі вбачаємо у висвітленні трансформаційно-безпекових аспектів розвитку світової економіки.

Література:

1. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук та ін.; за заг. ред. д-рів екон. наук. проф. Д.Г. Лук'яненка та А.М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2010. — 334 с.

2. Антоненко У.В., Ярошенко В.В. Вплив фінансової кризи на розвиток міжнародних інвестиційних процесів. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журн. / Голов. ред. О.П. Степанов. — К.: 2010. — №2. — С. 155—158.

3. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку. К.: АДЕФ-Україна, 2009. — 392 с.

4. Лук'яненко Д.Г. Інвестиційний глобалізм: сучасні проблеми економічних досліджень. Ринок цінних паперів України. — 2002. — № 5—6. — С. 17—21.

5. Лук'яненко Д.Г., Павловська О.Д. Глобальна економіка: дискредитація стандартів розвитку. Ринок цінних паперів України. — 2008. — № 11—12.

6. Мозговий О., Стукало Н. Глобальна фінансова криза: теорія і практика подолання наслідків фінансових потрясінь. Ринок цінних паперів України. 2008. № 11—12.

7. Панченко Є., Дамаскіна М. Інвестиційний ризик менеджмент транснаціональних корпорацій. Парадигма XXI століття. Міжнародна економічна політика. — № 10—11. — 2009. — С. 28—61.

8. Сазонець І.Л., Березюк Г.В. Систематизація факторів впливу на активізацію соціального інвестування на підприємстві. Стратегія і тактика державного управління: зб. наук. праць. — Рівне: НУВГП, 2015. — № 1—2. — С. 78—84.

9. Сазонець І.Л., Гладченко А.Ю., Гессен А.Є. Соціально-економічні детермінанти глобальної рівноваги. Монографія. Рівне. — Волин. береги. — 2016. — 352 с.

10. Gladchenko A., Sardak S. and Dzhyndzhoian V. (2017), "Foreign experience of public administration in the context of the economic equilibrium of synthetic economic crisis", Modern European Researches, Salzburg, Austria, Vol. 2, pp. 44—52.

11. Toryanyk V., Dzhyndzhoian V., and Namliyev Y. (2018), "Competitiveness Of Ukrainian Export-Oriented Fields", Baltic Journal of Economic Studies, Vol. 3, Is. 4, pp. 319—324.

References:

1. Lukyanenko, D. and Poruchnyk, A. (2010), Antytsyklichne rehulivannia rynkovoї ekonomiky: hlobalizatsijna perspektyva [Anti-cyclical regulation of a market economy: a globalization perspective], KNEU, Kyiv, Ukraine.

2. Antonenko, V. and Yaroshenko, V. (2010), "The impact of the financial crisis on the development of international investment processes", Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologhiia, pravo), vol. 2, pp. 155—158.

3. Galchinsky, A. (2009), Kryza i tsykly svitovoho rozvytku [Crisis and cycles of world development], ADEF-Ukraine, Kyiv, Ukraine.

4. Lukyanenko, D. (2002), "Investment globalism: current problems of economic research", Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy, vol. 5—6, pp. 17—21.

5. Lukyanenko, D. and Pavlovskaya, O. (2008), "Global economy: discrediting development standards", Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy, vol. 11—12.

6. Mozgovyi, O. and Stukalo, N. (2008), "The Global Financial Crisis: Theory and Practice of Overcoming the Effects of Financial Shocks", Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy, vol. 11—12.

7. Panchenko, E. and Damaskina, M. (2009), "Investment risk management of transnational corporations", Paradyhma XXI stolittia. Mizhnarodna ekonomichna polityka, vol. 10—11, pp. 28—61.

8. Sazonets, I. and Berezyuk, G. (2015), "Systematization of factors influencing the activation of social investment in the enterprise", Stratehiia i taktyka derzhavnoho upravlinnia, vol. 1—2, pp. 78—84.

9. Sazonets, I. Gladchenko, A. and Hessen, A. (2016), Sotsial'no-ekonomichni determinanty hlobal'noi rinvovahy [Socio-economic determinants of global equilibrium], Volin. Amulets, Rivne, Ukraine.

10. Gladchenko, A. Sardak, S. and Dzhyndzhoian, V. (2017), "Foreign experience of public administration in the context of the economic equilibrium of synthetic economic crisis", Modern European Researches. Salzburg, Austria, vol. 2, pp. 44—52.

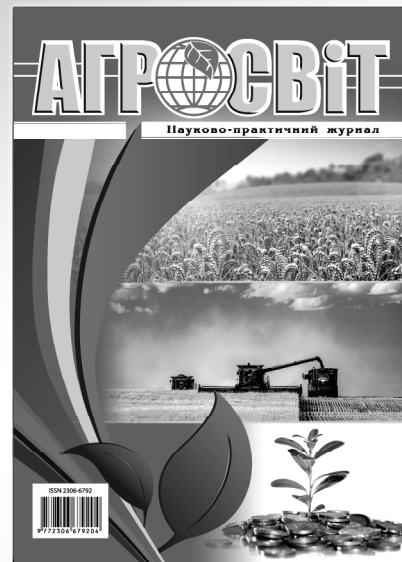
11. Toryanyk, V. Dzhyndzhoian, V. and Namliyev, Y. (2018), "Competitiveness Of Ukrainian Export-Oriented Fields", Baltic Journal of Economic Studies, vol. 3, no. 4, pp. 319—324.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2019 р.

АГРОСВІТ

www.agrosvit.info

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

Н. О. Роскладка,
д. е. н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0001-7333-4050

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.10

ЕКСПЕРТНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ

N. Roskladka,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Kyiv National University of Economics and Trade

EXPERT METHODS OF FORMING THE PRICE OF A TOURIST PRODUCT

У статті проведено аналіз таких експертних методів, як анкетування, інтерв'ю, метод Дельфі, мозковий штурм, дискусія.

Розглянуто перелік необхідних властивостей, якими повинен володіти експерт з ціноутворення: креативність, конформізм, активне відношення до експертизи, конструктивність мислення, колективізм, самокритичність.

Досліджено методи кількісної оцінки рівня компетентності експерта та оцінка міри узгодженості думок експертів на основі дисперсійного коефіцієнту конкордації.

Проведено аналіз основних задач, які виникають під час обробки результатів формування ціни: визначення узгодженості думок експертів щодо факторів впливу на ціну; побудова узагальненої ціни на туристичний продукт; визначення залежності між судженнями експертів; визначення відносної ваги складових ціни туристичного продукту; оцінка надійності результатів експертизи.

Експертні методи, що досліджені в рамках статті, дозволяють розв'язати складну проблему визначення найбільш вагомих факторів впливу на ціну туристичного продукту. Така проблема не має і не може мати однозначного вирішення, оскільки суттєво залежить від суб'єктивної оцінки експертів. Однак, використання сучасних методів обробки результатів експертного оцінювання з урахуванням кваліфікації членів експертної групи, а також оцінка міри узгодженості думок експертів, дозволяють значно підвищити об'єктивність експертних методів формування ціни на туристичний продукт.

The increasing complexity of managing a tourism business requires a careful analysis of the goals and objectives of the activity, ways and means of achieving them, assessing the impact of various factors on improving the efficiency and quality of the pricing management process. However, pricing plays a minor role in the management system for the vast majority of tourism enterprises. When calculating the price, tourist companies often do not pay attention to such important indicators as consumer sensitivity to price, features of their purchasing behavior and demand, the effect of price influence on consumer decision-making, price sensitivity thresholds, etc. Unlike classical quantitative methods of pricing, taking into account the mentioned factors influencing the price of a tourist product requires fundamentally new approaches with the involvement of different experts — experts in the field of pricing and formation of the tourist product.

The article analyzes such expert methods as questioning, interviewing, Delphi method, brainstorming, discussion.

The list of necessary properties that a pricing expert should possess is considered: creativity, conformism, active attitude to expertise, constructive thinking, collectivism, self-criticism.

Methods of quantitative assessment of the level of expert competence and assessment of the degree of concordance of experts' opinions on the basis of the dispersion coefficient of concordance are investigated.

In processing the results of pricing, the following main tasks arise: determining the consistency of experts' opinions on the factors influencing the price; construction of a generalized price for a tourist product; determining the relationship between expert judgments; determining the relative weight of the components of the tourism product price; assessment of the reliability of the examination results.

The expert methods investigated within the article help to solve the difficult problem of determining the most important factors influencing the price of a tourist product. This problem does not and cannot have a definite solution, since it depends significantly on the subjective judgment of experts. However, the use of modern methods of processing the results of expert evaluation, taking into account the qualifications of members of the expert group, as well as assessing the degree of coherence of opinions of experts, can significantly increase the objectivity of expert methods of pricing for the tourism product.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, туристичний продукт, експерт, експертні методи.
Key words: price, pricing, tourism product, expert, expert methods.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зростаюча складність управління туристичним підприємством вимагає ретельного аналізу цілей і задач діяльності, шляхів та засобів їх досягнення, оцінки впливу різноманітних факторів на підвищення ефективності і якості процесу управління ціноутворенням. Однак у системі управління переважної більшості туристичних підприємств ціноутворенню на сьогодні відведено незначну роль. Під час розрахунку ціни туристичні підприємства часто не зважають на такі важливі показники, як чутливість споживачів до ціни, особливості їх купівельної поведінки та попиту, ефект впливу ціни на прийняття рішення споживачем, пороги цінової чутливості тощо. На відміну від класичних кількісних методів формування ціни, врахування зазначених факторів впливу на ціну туристичного продукту вимагає принципово інших підходів із залученням експертів — фахівців у галузі ціноутворення та формування туристичного продукту.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання управління в сфері туризму досліджували українські вчені М. Бойко [1], М. Босовська [2], Н. Ведмідь [3], А. Мазаракі [4], С. Мельниченко [5], Г. Михайличенко [6], Т. Ткаченко [7], Л. Шульгіна [8] та ін.

Проблеми теорії та методології управління ціноутворенням у туристичній галузі розглянуто науковцями, зокрема, у роботах [9; 10].

Методи формування та аналізу експертних оцінок, зокрема, у процесі ціноутворення, стали предметом дослідження у наукових працях [11—14].

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Ранжування факторів впливу на ціну туристичного продукту за ступенем значущості вимагає проведення їх порівняльного аналізу [15]. Однак характеристики факторів ціноутворення є різними. Одні з них можуть підлягати кількісному вимірюванню, інші ж піддаються йому з високим ступенем суб'єктивізму або ж взагалі не можуть бути кількісно оцінені. Наприклад, витрати можуть бути виміряні у кількісній шкалі, тоді як ступень

задоволеності туриста якістю туристичного продукту оцінюється тільки якісно.

Зростаюча складність управління туристичним підприємством вимагає ретельного аналізу цілей і задач діяльності, шляхів та засобів їх досягнення, оцінки впливу різноманітних факторів на підвищення ефективності і якості процесу управління ціноутворенням. Це приводить до необхідності широкого застосування експертних оцінок у процесі формування і вибору рішень щодо встановлення оптимальної ціни на туристичний продукт.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз підходів до визначення ключових факторів впливу на ціну туристичного продукту з використанням різних методів експертного оцінювання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Експертиза як спосіб одержання інформації завжди використовувалася для розробки ефективних рішень. Проте наукові дослідження з її раціонального проведення були розпочаті лише наприкінці минулого століття. Результати цих досліджень дозволяють зробити висновок про те, що в наш час експертні оцінки є сформованим науковим методом аналізу складних неформалізованих проблем.

Суть методу експертних оцінок полягає в раціональній організації проведення експертами аналізу проблеми з кількісною оцінкою суджень і обробкою їх результатів. Узагальнена думка групи експертів приймається як розв'язок проблеми [12].

У процесі прийняття рішень експерти виконують інформаційну та аналітичну роботу з формування та оцінки рішень. Уся різноманітність задач, які вони вирішують, зводиться до трьох типів:

- формування об'єктів;
- оцінка характеристик;
- формування та оцінка характеристик об'єктів.

Формування об'єктів включає визначення можливих подій і явищ, побудову гіпотез, формулювання цілей, обмежень, варіантів рішень, визначення ознак та показ-

ників для опису властивостей об'єктів і їх взаємозв'язків тощо.

У задачі оцінки характеристик експерти проводять вимірювання достовірності подій і гіпотез, важливості цілей, значення ознак та показників, переваг у виборі рішень. У задачі формування й оцінки характеристик здійснюється комплексне розв'язування перших двох типів задач. Таким чином, експерт виконує роль генератора об'єктів (ідей, подій, рішень тощо) та вимірювача їх характеристик.

Під час розв'язування розглянутих задач усю множину проблем можна розподілити на два класи: з достатнім і недостатнім інформаційним потенціалом. Це означає, що для проблем першого класу в наявності є необхідний обсяг знань і досвід їх розв'язання. Тому по відношенню до цих проблем експерти є якісними джерелами та достатньо точними вимірювачами інформації. На основі цієї гіпотези узагальнена думка групи експертів визначається усередненням їх індивідуальних суджень і є близькою до істинної.

По відношенню до проблем другого класу експерти вже не можуть розглядатися як достатньо точні вимірювачі. Судження одного експерта може виявитись правильним, хоча воно дуже відрізняється від суджень решти експертів. Обробка результатів експертизи під час розв'язання проблем другого класу не може спиратися на методи усереднення [12].

Метод експертних оцінок досить вдало зарекомендував себе у туристичній сфері під час розв'язання проблем прогнозування, планування і розроблення програм діяльності туристичного підприємства, вибору перспективних напрямів туристичних маршрутів, оцінки якості туристичних продуктів тощо.

Для застосування методу експертних оцінок у процесі формування ціни на туристичний продукт, насамперед, необхідно розглянути питання підбору експертів, проведення їх опитування щодо проблем ціноутворення й обробки результатів. Залежно від кількості типів туристичних продуктів та факторів впливу на їх ціну, організацію експертизи здійснює особа, що приймає рішення, або група управління, яка ним призначається. Підбір кількісного та якісного складу експертів здійснюється на основі аналізу широти проблеми, достовірності оцінок, характеристик експертів і затрат ресурсів [13].

Широта проблеми, пов'язана зі значною кількістю факторів впливу на ціну туристичного продукту, визначає необхідність залучення до експертизи спеціалістів різного профілю. Мінімальне число експертів визначається кількістю різних аспектів туристичного продукту та напрямів, які необхідно врахувати під час розв'язування проблеми ціноутворення.

Достовірність оцінок групи експертів з ціноутворення залежить від рівня знань окремих експертів і кількості членів експертної групи. Якщо припустити, що експерти є достатньо точними вимірювачами, то із збільшенням числа експертів достовірність експертизи зростає.

Затрати ресурсів на проведення експертизи пропорціональні кількості експертів. Із збільшенням числа експертів збільшуються часові і фінансові витрати, пов'язані з формуванням групи, проведенням опитування

щодо вагомості факторів впливу на ціну та обробкою результатів. Таким чином, підвищення достовірності експертизи зв'язане зі збільшенням витрат. Наявні фінансові ресурси обмежують максимальну кількість експертів у групі. Оцінка числа експертів знизу і зверху дозволяє визначити межі загальної кількості експертів у групі [13].

Характеристики експертної групи визначаються на основі індивідуальних характеристик експертів та їх фахової підготовки в галузі формування ціни: компетентності, креативності, відношення до експертизи, конформізму, конструктивності мислення, колективізму, самокритичності [12].

Більшість із наведених характеристик оцінюються якісно. Проте для деяких характеристик були зроблені спроби отримання кількісних оцінок.

Компетентність — ступінь кваліфікації експерта в галузі ціноутворення. Компетентність може бути визначена на основі аналізу плідотворної діяльності спеціаліста, рівня і широти його знайомства з досягненнями світової науки, розуміння проблем ціноутворення і перспектив розвитку туризму в цілому.

Для кількісної оцінки ступеня компетентності використовується коефіцієнт компетентності, з урахуванням якого зважується думка експерта. Коефіцієнт компетентності визначається за апіорними та апостеріорними даними. Під час використання апіорних даних оцінка коефіцієнта компетентності здійснюється до проведення експертизи факторів впливу на ціну на основі самооцінки експерта і взаємної оцінки з боку інших експертів. Під час використання апостеріорних даних оцінка коефіцієнта компетентності здійснюється на основі обробки результатів експертизи.

Існує низка методик визначення коефіцієнта компетентності на основі апіорних даних. Найбільш простою є методика оцінки відносних коефіцієнтів компетентності за результатами висловлювань спеціалістів про склад експертної групи. Суть цієї методики полягає в такому. Ряду спеціалістів пропонується висловити судження про включення осіб до експертної групи для розв'язування проблеми формування ціни на туристичний продукт. Якщо в цьому списку є особи, які не попали в первинний список, то їм також пропонується назвати спеціалістів для участі в експертизі. Провівши декілька турів такого опитування, можна скласти достатньо повний список кандидатів в експерти з ціноутворення. За результатами проведеного опитування складається матриця, в клітинках якої проставляється значення змінної x_{ij} , яка дорівнює 1, якщо j -й експерт назвав i -го експерта або 0, якщо j -й експерт не назвав i -го експерта.

Причому кожний експерт може включати або не включати себе в експертну групу. За даними матриці обчислюються коефіцієнти компетентності як відносні вагові коефіцієнти експертів за формулою [14]:

$$k_i = \frac{\sum_{j=1}^m x_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m x_{ij}} \quad (i=1, 2, \dots, m) \quad (1),$$

де k_i — коефіцієнт компетентності i -го експерта;
 m — кількість експертів (вимірність матриці $\|x_{ij}\|$).

Коефіцієнти компетентності нормовані так, що їх сума дорівнює одиниці:

$$\sum_{i=1}^m k_i = 1 \quad (2).$$

Зміст коефіцієнтів компетентності, обчислених за даними матриці $\|x_{ij}\|$, полягає в тому, що підраховується сума одиниць (число голосів), поданих за i -го експерта, і ділиться на загальну суму всіх одиниць. Таким чином, коефіцієнт компетентності визначається як відносне число експертів, які висловились за включення i -го експерта в список експертної групи з ціноутворення.

Креативність — це здатність розв'язувати творчі задачі. На сьогодні, крім якісних суджень, заснованих на вивченні діяльності експертів, немає жодних пропозицій відносно оцінки цієї характеристики.

Конформізм — це схильність (податливість) до впливу авторитетів. Особливо сильно конформізм може проявитися під час обговорення факторів впливу на ціну у вигляді відкритих дискусій. Точка зору авторитетів подавляє власну думку осіб, які мають високий ступінь конформізму.

Відношення до експертизи є дуже важливою характеристикою якості експерта під час розв'язування даної проблеми. Негативне чи пасивне відношення спеціаліста до розв'язання проблеми, велика зайнятість та інші фактори суттєво впливають на виконання експертами своїх функцій. Тому участь в експертизі повинна бути плановою роботою.

Конструктивність мислення — це прагматичний аспект мислення. Експерт повинен зазначати фактори впливу на ціну, які мають практичну спрямованість. Врахування реальних можливостей розв'язання проблеми ціноутворення дуже важливе під час проведення експертного оцінювання.

Колективізм повинен враховуватись під час проведення відкритих дискусій. Етика поведінки людини в колективі в багатьох випадках істотно впливає на створення позитивного психологічного клімату і тим самим на успішність вирішення проблеми формування ціни на туристичний продукт.

Самокритичність експерта проявляється під час самооцінки ступеня своєї компетентності, а також під час прийняття рішень з розглядуваної проблеми.

Перелічені вище характеристики експерта достатньо повно описують необхідні якості, які впливають на результати експертизи — ціну для кінцевого споживача туристичного продукту. Проте їх аналіз вимагає дуже кропіткої і трудомісткої роботи із збирання інформації, її вивчення та ґрунтового аналізу. Крім того, як правило, частина характеристик експерта оцінюється позитивно, а інша — негативно. У зв'язку з цим постає проблема щодо узгодження характеристик і вибору команди експертів з урахуванням суперечливості їх якостей. Причому чим більше характеристик приймається до уваги, тим важче прийняти рішення про те, які фактори ціноутворення є важливішими і найбільш прийнятними для експерта.

Для усунення вказаної проблеми необхідно сформулювати узагальнену характеристику експерта, яка враховує його професійні якості, з одного боку, і до-

пускає безпосереднє їх вимірювання — з іншого. В якості такої характеристики можна прийняти достовірність суджень експерта, яка визначає його як "вимірювальний прилад". Проте застосування такої узагальненої характеристики вимагає наявності інформації про попередній досвід участі експерта у формуванні ціни. У деяких випадках така інформація може бути відсутня. Достовірність оцінок експерта кількісно оцінюють за формулою [12]:

$$D_i = \frac{N_i}{N} \quad (i = 1, 2, \dots, m) \quad (3),$$

де N_i — число випадків, коли i -й експерт визначав фактори впливу на ціну, які підтвердилися практикою; N — загальне число випадків участі i -го експерта у вирішенні проблеми ціноутворення.

Вклад кожного експерта у достовірність оцінок усієї групи визначається за формулою [12]:

$$D_i^* = \frac{D_i}{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m D_i} \quad (i = 1, 2, \dots, m) \quad (4),$$

де m — кількість експертів у групі.

У знаменнику стоїть середня достовірність групи експертів з ціноутворення.

Найчастіше процедура формування ціни експертними методами відбувається шляхом опитування фахівців з ціноутворення. Опитування експертів являє собою заслуховування і фіксацію в змістовній та кількісній формі суджень експертів щодо проблеми формування ціни на туристичний продукт. Проведення опитування є основним етапом сумісної роботи груп управління та експертів. На цьому етапі виконуються такі процедури [12]:

- вирішення організаційно-методичних питань;
- постановка задачі і питань експертам;
- інформаційне забезпечення роботи експертів.

Вид опитування по суті визначає різновид методу експертної оцінки ціни туристичного продукту. Основними видами опитування є: анкетування, інтерв'ю, метод Дельфі, мозковий шторм, дискусія [11].

Вибір того чи іншого виду опитування визначається цілями експертизи, суттю розв'язуваної проблеми, повнотою й достовірністю початкової інформації, часом і затратами на проведення опитування. Розглянемо зміст та технологію проведення перелічених вище видів опитування.

Анкетування являє собою опитування експертів у письмовій формі за допомогою анкет, у яких експерт власноруч зазначає найбільш вагомі фактори впливу на ціну та їх кількісну оцінку.

Інтерв'ю — це усне опитування, яке проводиться у формі бесіди.

Метод Дельфі являє собою багаторівневу процедуру анкетування з обробкою і повідомленням результатів кожного туру експертам з ціноутворення, які працюють незалежно один від одного.

Мозковий шторм є груповим обговоренням із метою одержання нових ідей, варіантів рішень проблеми формування ціни. Мозковий шторм часто називають також мозковою атакою, методом генерації ідей. Характерною особливістю цього виду цінової експертизи є активний творчий пошук принципово нових рішень щодо формування ціни у важких тупикових ситуаціях, коли

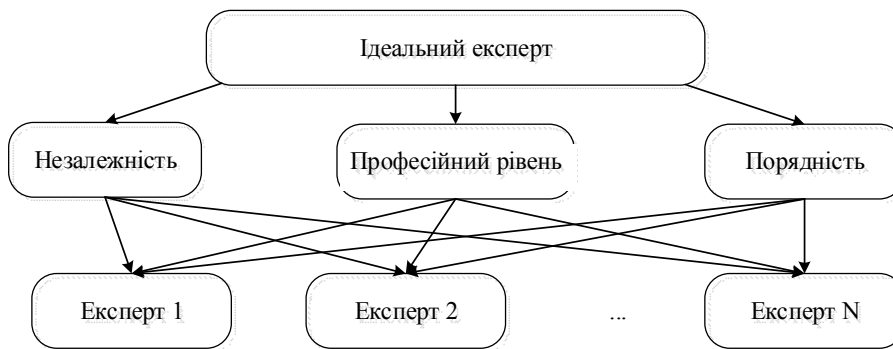


Рис. 1. Ієрархічна система для оцінювання ваги експертів

Джерело: [14].

відомі шляхи та способи рішення виявляються непридатними. Для підтримки активності і творчої фантазії експертів категорично забороняється критика їх висловлювань.

Дискусія. Цей вид експертизи широко застосовується на практиці під час обговорення проблем, шляхів їх вирішення, аналізу різноманітних факторів тощо. Для проведення дискусій формується група фахівців з ціноутворення та експертів у галузі туризму не більше, ніж 20 осіб. Група управління проводить попередній аналіз проблем дискусії з метою чіткого формулювання задач, визначення вимог до експертів, їх підбору і методики проведення дискусії.

Сама дискусія проводиться у вигляді відкритого колективного обговорення проблеми формування ціни на туристичний продукт, основною задачею якого є всебічний аналіз усіх факторів впливу, позитивних і негативних наслідків установа кінцевої ціни туристичного продукту для туристичного підприємства і споживача туристичних послуг. У ході дискусії дозволяється критика.

Розглянуті види опитування доповнюють один одного і певною мірою можуть бути взаємозамінними. Для генерації нових ідей доцільно застосувати мозковий штурм, дискусії, анкетування і метод Дельфі. Всебічний критичний аналіз наявного переліку факторів впливу на ціну ефективно може бути проведений у формі дискусії. Для кількісної оцінки складових ціни туристичного продукту варто застосовувати анкетування і метод Дельфі. Інтерв'ю доцільно використовувати для уточнення результатів ціноутворення, одержаних за допомогою інших видів експертизи.

У зв'язку з неоднозначною природою даних, які є результатами експертних оцінок у формуванні ціни, для їх аналізу зазвичай використовуються рангові (непараметричні) методи [13]. Для отримання адекватних результатів існує необхідність зважування оцінок та висновків експертів з урахуванням їх різної кваліфікації. Визначення ваг експертів може відбуватися у відповідності з наступною ієрархічною системою (рис. 1).

Після проведення опитування групи експертів щодо факторів впливу на ціну туристичного продукту та кількісної оцінки її складових, здійснюється обробка результатів. Вхідною інформацією для неї служать числові дані, які виражають переваги експертів та їх змістовне обґрунтування. Метою обробки є одержання

узагальнених даних і нової інформації, яка міститься в прихованій формі в експертних оцінках. На основі результатів обробки формуються рекомендації щодо кінцевої ціни на туристичний продукт.

Під час обробки результатів формування ціни виникають такі основні задачі:

- визначення узгодженості думок експертів щодо факторів впливу на ціну;
- побудова узагальненої ціни на туристичний продукт;
- визначення залежності між судженнями експертів;
- визначення відносної ваги складових ціни туристичного продукту;
- оцінка надійності результатів експертизи.

Під час цінової експертизи думки та судження експертів відносно кінцевої ціни звичайно розходяться. В зв'язку з цим виникає необхідність кількісної оцінки ступеня узгодженості експертів. Одержання кількісної міри узгодженості дозволяє більш обґрунтовано інтерпретувати причини розбіжності їх оцінок у формуванні остаточних результатів ціноутворення.

Під час вимірювання кількісних характеристик ціни за порядковою шкалою узгодженість оцінок експертів визначається методом ранжування або методом парних порівнянь складових ціни туристичного продукту [12].

Ранжування — процедура впорядкування об'єктів, яку виконує експерт або особа, що приймає рішення. Якщо серед факторів впливу на ціну, які порівнюються, немає однакових (еквівалентних) факторів, то між ними існує лише впорядкування строгого порядку. В результаті порівняння всіх складових за відношенням строгого порядку вони утворюють послідовність $x_1 > x_2 > \dots > x_m$, де складова x_1 із першим номером є найбільш переважаючою з усіх складових; фактор x_2 впливовіший за всіх інших, але гірший за перший тощо. Доведено, що такому впорядкуванню факторів відповідає упорядкування чисел $c_i = f(x_i): c_1 > c_2 > \dots > c_m$ (або $c_1 < c_2 < \dots < c_m$). Найбільш переважаючому об'єкту приписують найменше число і тоді, по мірі зменшення переваг, об'єктам приписують більші числа. Числа називають рангами і позначають r_1, r_2, \dots, r_m .

Крім відношення строгого порядку, між факторами впливу може існувати відношення еквівалентності. Наприклад, для 10 факторів упорядкування може мати вигляд $x_1 > x_2 > x_3 \cong x_4 \cong x_5 \cong x_6 > x_7 > x_8 \cong x_9 > x_{10}$, де \cong відношення еквівалентності. Для еквівалентних складових ціни призначають однакові ранги, які дорівнюють середньому арифметичному рангів факторів, що входять в один клас еквівалентності. Такі ранги називаються зв'язаними. У нашому прикладі для $m = 10$ зв'язані ранги дорівнюють:

$$r_1 = 1; r_2 = 2; r_3 = r_4 = r_5 = r_6 = (3 + 4 + 5 + 6) / 4 = 4,5; \\ r_7 = 7; r_8 = r_9 = (8 + 9) / 2 = 8,5; r_{10} = 10. \sum_i r_i = 45.$$

Перевага використання зв'язаних рангів у тому, що сума рангів m складових дорівнює сумі натуральних чисел від 1 до m . Ранги дозволяють лише проранжувати фактори, показати перевагу одних факторів впливу на ціну над іншими, виявити їх ієрархію. Вони не можуть бути використані для кількісного порівняння рівня впливу факторів на ціну туристичного продукту. Наприклад, інформація про фактор "витрати" з рангом 20 і фактор "рівень доходів населення" з рангом 10 може говорити лише про те, що перший більш значущий, але не про те, що він має в два рази більший вплив на ціну туристичного продукту. Рівність рангів факторів (наприклад, "конкуренція в туристичній галузі" і "попит на туристичну послугу") говорить про те, що ці фактори знаходяться на одному рівні ієрархії, і що їх рівень впливу на ціну туристичного продукту приблизно однаковий.

При вирішенні завдань упорядкування експертних оцінок досить популярним є метод впорядкування за середніми рангами, в якому підсумкове ранжування будується на основі середніх арифметичних рангів, представлених окремими експертами. Однак з теорії вимірювань відомо, що більш обґрунтованим для впорядкування оцінок, що представляють із себе ранги, є використання не середніх арифметичних, а медіан. Цей метод отримав назву "метод медіан рангів".

Під час ранжування факторів впливу варто використовувати міру узгодженості оцінок думок групи експертів — дисперсійний коефіцієнт конкордації [13].

Розглянемо матрицю результатів ранжування m факторів впливу на ціну групою із d експертів $\|r_{is}\|$ ($s = 1, 2, \dots, d$, $i = 1, 2, \dots, m$), де r_{is} — ранг, який присвоює s -й експерт i -й складовій ціни туристичного продукту. Складемо суми рангів для кожного рядка. У результаті одержимо вектор із компонентами:

$$r_i = \sum_{s=1}^d r_{is} \quad (i = 1, 2, \dots, m) \quad (5).$$

Будемо розглядати величини r_i як реалізації випадкової величини і знайдемо оцінку дисперсії. Як відомо [14], оптимальна за критерієм мінімуму середнього квадрата похибки оцінка дисперсії визначається за формулою:

$$D = \frac{1}{m-1} \sum_{i=1}^m (r_i - \bar{r})^2 \quad (6),$$

де \bar{r} — оцінка математичного сподівання, яка дорівнює:

$$\bar{r} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m r_i \quad (7).$$

Дисперсійний коефіцієнт конкордації визначається як відношення оцінки дисперсії (6) до її максимального значення:

$$W = \frac{D}{D_{\max}} \quad (8).$$

Коефіцієнт конкордації змінюється від нуля до одиниці, оскільки $0 \leq D \leq D_{\max}$.

Максимальне значення дисперсії дорівнює:

$$D_{\max} = \frac{d^2(m^3 - m)}{12(m-1)} \quad (9).$$

Уведемо позначення:

$$S = \sum_{i=1}^m \left(\sum_{s=1}^d r_{is} - \bar{r} \right)^2 \quad (10).$$

Використовуючи (10), запишемо оцінку дисперсії (9) у вигляді:

$$D = \frac{1}{m-1} S \quad (11).$$

Підставляючи (9), (11) в (8) і скорочуючи на множник $(m-1)$, запишемо остаточний вираз для коефіцієнта конкордації:

$$W = \frac{12}{d^2(m^3 - m)} S \quad (12).$$

Одержана формула визначає коефіцієнт конкордації для випадку відсутності зв'язаних рангів.

Якщо у ранжуваннях присутні зв'язані ранги, то максимальне значення дисперсії в знаменнику формули (9) стає меншим, ніж для випадку відсутності зв'язаних рангів. Доведено [13], що за наявності зв'язаних рангів коефіцієнт конкордації обчислюється за формулою:

$$W = \frac{12S}{d^2(m^3 - m) - d \sum_{s=1}^d T_s} \quad (13),$$

де

$$T_s = \sum_{k=1}^{H_s} (h_k^3 - h_k) \quad (14).$$

У формулі (14) T_s — показник зв'язаних рангів у S -му ранжуванні, H_s — число груп рівних рангів у S -му ранжуванні, h_k — число рівних рангів у k -й групі зв'язаних рангів під час ранжування S -м експертом. Якщо збіжних рангів немає, то $H_s = 0$, $h_k = 0$ і, отже, $T_s = 0$. У цьому випадку формула (13) збігається з формулою (12).

Коефіцієнт конкордації дорівнює 1, якщо всі ранжування експертів однакові, тобто всі вони дійшли спільної думки щодо якісних та кількісних характеристик ціни на туристичний продукт, і дорівнює нулю, якщо всі ранжування різні. Коефіцієнт конкордації, обчислений за формулами (12) і (13), є оцінкою істинного значення коефіцієнта і, отже, є випадковою величиною. Для визначення значимості оцінки коефіцієнта конкордації необхідно знати розподіл частот для різних значень числа експертів d і кількості факторів впливу m . Для кількості факторів $m > 7$ оцінка значимості коефіцієнта конкордації може бути визначена за критерієм Пірсона χ^2 . Величина $d(m-1)W$ має χ^2 -розподіл із $\nu = m-1$ ступенями вільності.

За наявності зв'язаних рангів χ^2 -розподіл із $\nu = m-1$ ступенями вільності має величину:

$$\chi^2 = \frac{12S}{dm(m+1) - \frac{1}{m-1} \sum_{s=1}^d T_s} \quad (15).$$

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Експертні методи, що досліджені в рамках статті, дозволяють розв'язати складну проблему визначення

найбільш вагомим факторів впливу на ціну туристичного продукту. Така проблема не має і не може мати однозначного вирішення, оскільки суттєво залежить від суб'єктивної оцінки експертів. Однак використання сучасних методів обробки результатів експертного оцінювання з урахуванням кваліфікації членів експертної групи, а також оцінка міри узгодженості думок експертів, дозволяють значно підвищити об'єктивність експертних методів формування ціни на туристичний продукт.

Література:

1. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі: монографія / М.Г. Бойко. — К.: КНТЕУ, 2010. — 524 с.
2. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія / М.В. Босовська. — К.: КНТЕУ, 2015. — 832 с.
3. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління: монографія / Н.І. Ведмідь. — К.: КНТЕУ, 2013. — 536 с.
4. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / За ред. А.А. Мазаракі. — Київ: КНТЕУ, 2010. — 596 с.
5. Мельниченко С.В. Управління бізнес-процесами в туризмі: монографія / С.В. Мельниченко, К.А. Шеєнкова. — К.: КНТЕУ, 2015. — 263 с.
6. Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туризму: монографія / Г.І. Михайліченко. — К.: КНТЕУ, 2012. — 608 с.
7. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. — 2-ге вид., випр. та доповн. — К.: КНТЕУ, 2009. — 463 с.
8. Шульгіна Л.М. Управління маркетинговою ціновою політикою туристичних підприємств: теорія і практика: монографія / Л.М. Шульгіна, Т.О. Суслова, І.О. Кузнєцова. — Київ-Одеса: МП "Леся", 2016. — 227 с.
9. Кіркова Н.П. Концепція моделювання системи ціноутворення послуг на підприємствах санаторно-курортної сфери / Н.П. Кіркова // Новое в економічній кібернетикі: сб. научн. ст. — Донецьк: ДонНУ, 2007. — № 3. — С. 71—77.
10. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. — К.: Знання України, 2002. — 358 с.
11. Корінев В.Л. Аналіз ціноутворюючих чинників / В.Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 10. — С. 101—107.
12. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б.Є. Грабовецький. — Вінниця: ВНТУ, 2010. — 171 с.
13. Бабиш П.Н. Оценка согласованности мнений экспертов с применением коэффициента конкордации [Електронний ресурс] / П.Н. Бабиш, А.В. Чубенко, С.Н. Лапач. — Режим доступу: <http://www.biostat.kiev.ua/articles.php>.
14. Згуровський М.З. Основи системного аналізу / М.З. Згуровський, Н.Д. Панкратова. — Київ: Видавничка група БНУ, 2007. — 546 с.
15. Сагалакова Н.О. Ініціалізація факторів впливу на ціну туристичного продукту / Н.О. Сагалакова // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. — 2016. — № 14. — С. 173—179.

References:

1. Boiko, M. H. (2010), Tsinnisno oriientovane upravlinnia v turizmi, [Value oriented management in tourism], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
2. Bosovska, M. V. (2015) Intehratsiini protsesy v turizmi, [Integration processes in tourism], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
3. Vedmid, N. I. (2013), Sanatorno-kurortnyi kompleks: servisne upravlinnia, [Recreation complex: service management], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
4. Mazaraki, A. A. (2010), Stratehichniy rozvytok turystychnoho biznesu, [Strategic tourism business development], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
5. Melnychenko, S. V. and Sheienkova, K. A. (2015), Upravlinnia biznes-protsesamy v turizmi, [Business process management in tourism], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
6. Mykhailichenko, H. I. (2012), Innovatsiyni rozvytok turizmu, [Innovative tourism development], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
7. Tkachenko, T. I. (2009), Stalyi rozvytok turizmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu, [Sustainable tourism development: theory, methodology, business realities], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
8. Shulhina, L. M. (2016), Upravlinnia marketynhovoii tsinovoiu politykoiu turystychnykh pidpriemstv: teoriia i praktyka, [Management of marketing pricing policy of tourism enterprises: theory and practice], Lesia, Kyiv-Odesa, Ukraine.
9. Kirkova, N. P. (2007), Kontseptsiiia modeliuvannia systemy tsinoutvorennia posluh na pidpriemstvakh sanatorno-kurortnoi sfery, [The concept modeling pricing services for enterprises of sanatorium sphere], DonNU, Donetsk, Ukraine.
10. Ahafonova, L. H. and Ahafonova, O. Ye. (2002), Turizm, hotelnyi ta restoranni biznes: tsinoutvorennia, konkurentsiiia, derzhavne rehuliuвання, [Tourism, hotel and restaurant business, pricing, competition, government regulation], Znannia, Kyiv, Ukraine.
11. Koriniev, V. L. (2004), Analiz tsinoutvoriuiuchykh chynnykiv, [Analysis of pricing factors], Aktualni problemy ekonomiky, Kyiv, Ukraine.
12. Hrabovetskyi, B. Ye. (2010), Metody ekspertnykh otsinok: teoriia, metodolohiia, napriamky vykorystannia, [Peer review methods: theory, methodology, directions of use], VNTU, Vinnytsia, Ukraine.
13. Babysh, P. N. (2012), "Evaluation of the consistency of expert opinions using the coefficient of concordance", available at: <http://www.biostat.kiev.ua/articles.php> (Accessed 05 Nov 2019).
14. Zhurovskyi, M. Z. and Pankratova, N. D. (2007), Osnovy systemnoho analizu, [Basics of system analysis], BHV, Kyiv, Ukraine.
15. Sahalakova, N. O. (2016), "Initialization of factors influence the price of the tourist product", Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu, vol. 14, pp. 173—179.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2019 р.

УДК 005.915:334.722

С. В. Коляденко,
д. е. н., професор, професор кафедри комп'ютерних наук
та економічної кібернетики, Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0001-7670-6905
А. М. Стратій,
магістр Вінницького національного аграрного університету
ORCID ID: 0000-0002-0874-0076

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.17

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

S. Koliadenko,
Doctor of Economic Sciences, professor, professor
of Economic Cybernetics Department Vinnytsia National agrarian university
ORCID iD 0000-0001-7670-6905
A. Stratiy,
master's degree, Vinnitsa National agrarian university
ORCID iD 0000-0002-0874-0076

ANALYSIS OF FINANCIAL STRATEGIES FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Питання формування ефективної фінансової стратегії є особливо актуальним в умовах поглиблення ринкових перетворень, розвитку інтеграційних процесів та зростання мінливості чинників зовнішнього фінансового середовища. Недосконалість стратегічного фінансового планування та прийняття економічно необґрунтованих стратегічних рішень призводить до таких явищ, як розрив господарських зв'язків, взаємне порушення платіжної дисципліни, зниження темпів розширення діяльності підприємства. Від якості сформованої фінансової стратегії залежить здатність підприємства ефективно використовувати фінансові ресурси та реалізовувати свій економічний потенціал та підвищувати конкурентоспроможність.

Розробка і прийняття стратегічних фінансових рішень — сутність стратегічного управління розвитком фінансової діяльності торговельних підприємств, його найбільш відповідальний процес. Цей процес є найскладнішим у системі стратегічного фінансового управління підприємствами; він потребує високого рівня кваліфікації фінансових менеджерів і має спиратись на відповідний науковий базис. Найважливішим стратегічним рішенням торговельного підприємства є вибір виду його фінансової стратегії. Обґрунтування та прийняття такого рішення дозволяє концентруватися на головних напрямках фінансової діяльності у стратегічному періоді і створює базис для прийняття всієї подальшої системи стратегічних фінансових рішень.

Фінансове управління виступає одним із видів функціонального управління і тісно взаємодіє із загальним стратегічним управлінням. За умов підвищення значущості вирішення проблем, що потребує забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ефективного управління ними, зростає значення фінансової стратегії як дієвого інструменту стратегічного управління фінансовими процесами підприємства.

З огляду на це, проблема розробки ефективної фінансової стратегії на сучасних підприємствах є досить важливою та актуальною. У цій статті проаналізовано проблеми та перспективи фінансових стратегій конкурентоспроможності підприємств, а також систему конкурентних стратегій. Розкрито сутність поняття фінансової стратегії, її види та особливості формування фінансової стратегії підприємств. Проаналізовано особливості формування та використання певних стратегій у сучасних умовах.

The question of forming an effective financial strategy becomes especially relevant in the conditions of deepening of market transformations, development of integration processes and increase of variability of factors of external financial environment. The imperfection of the process of strategic financial planning and making economically unreasonable strategic decisions leads to such phenomena as breaking of economic ties, mutual disruption of payment discipline, slowing down the rate of expansion of the enterprise activity. The quality of the formed financial strategy depends on the ability of the enterprise to use financial resources efficiently, realize its economic potential and increase competitiveness.

Development and adoption of strategic financial decisions is the essence of strategic management of the development of financial activity of trading enterprises, its most responsible process. This process is the most complex in the system of strategic financial management of enterprises; it requires a high level of financial management skills and must rely on an appropriate scientific basis. The most important strategic decision of a trading company is to choose the type of its financial strategy. The rationale and decision making of this decision allows us to concentrate on the main areas of financial activity in the strategic period and creates the basis for making the whole further system of strategic financial decisions.

Financial management is a type of functional management and interacts closely with the overall strategic management. Given the importance of solving problems that require the enterprise to provide the necessary financial resources and effective management of them, the importance of financial strategy as an effective tool for strategic management of the financial processes of the enterprise.

In view of this, the problem of developing an effective financial strategy in modern enterprises is quite important and urgent. This article discusses the problems and prospects of financial strategies for competitiveness of enterprises, as well as the system of competitive strategies. The essence of the concept of financial strategy, its types and peculiarities of formation of financial strategy of enterprises are revealed. The peculiarities of formation and use of certain strategies in modern conditions are analyzed.

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія, конкурентоспроможність, стратегічне управління підприємством, конкурентоспроможність, підвищення конкурентоспроможності.

Key words: strategy, financial strategy, competitiveness, strategic enterprise management, competitiveness, increasing competitiveness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Етап розвитку підприємницької діяльності можна охарактеризувати активним пошуком дієвих напрямів підвищення ефективності роботи підприємства і підвищення його конкурентоспроможності. Цьому сприяє той факт, що фінансові ресурси можуть бути конвертовані в будь-які інші

ресурси в короткий проміжок часу. Таку фінансову категорію можна віднести до молодих, оскільки немає єдиного підходу до розуміння і визначення самого поняття "фінансова стратегія" та його сутності, а також практики розроблення фінансової стратегії, як окремого елементу на українських підприємствах.

Складність у формуванні стратегії пов'язана з необхідністю врахування великої кількості динамічних, нечітких, не завжди формалізованих цілей та орієнтирів, виникає вірогідність формування стратегії на основі суперечливих орієнтирів.

Важлива роль фінансової стратегії в забезпеченні стійкого функціонування та розвитку підприємства обумовлює необхідність подальшого наукового пошуку щодо з'ясування її сутності та аналізу наявних підходів до видової класифікації цих стратегій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Визначення "стратегія підприємства" в різні часи визначалося по-різному. Так, Р.Ф. Харрод поєднав аналіз Кейнса зі своїми ідеями в моделі економічного циклу, що включає принципи акселератора та механізм мультиплікатора, що орієнтовано на стратегію економічного зростання [3]. Англійський учений Дж.М. Мейєр під стратегією (стратегічним управлінням) розумів процес оцінки зовнішнього середовища, формулювання цілей, прийняття рішень, їх реалізації та контролю [2].

Учений Д. Норт акцентував увагу на формуванні гнучких інституційних структур і суб'єктів (компаній), здатних у результаті довготривалих процесів розвитку виходити на створення ефективних систем, що вимагають відповідних рішень [3]. Людвіг Мізес орієнтував стратегії компанії на отримання прибутку за умови максимальної свободи керівників [4].

Чандлер розглядав стратегію як визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, вжиття заходів і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей. Його підхід є основою для сучасних підходів до трактування поняття "стратегія" українськими вченими [2].

У свою чергу А.Н. Герчикова визначає стратегію як розраховану на перспективу систему заходів, що забезпечує досягнення конкретних намічених цілей [6, с. 110]; С.А. Яковлев вважає, що під стратегією слід розуміти певну систему цілей і шляхів їх досягнення [7]. Дослідник Т.Н. Данилова зазначала: "Якщо цілі визначають те, до чого прагне організація, що вона хоче отримати в результаті своєї діяльності, то стратегія відповідає на питання, яким чином і в який спосіб організація зможе досягти своїх цілей в умовах мінливого конкурентного оточення" [8]. Учений А.Н. Сирбу розуміє під поняттям "стратегія" певну модель дій, необхідних для досягнення намічених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів [9].

Існують також інші погляди. Стратегія — це план. Так, О.П. Коробейников розуміє під стратегією довгострокові плани вищого керівництва з досягнення перспективних цілей організацій [10], Т.Н. Данилова визначає стратегію як детальний комплексний всебічний план [8].

Стратегія — це інструмент формування та досягнення цілей підприємства. Вказаної позиції дотримується Н.В. Моїсєєва, визначаючи стратегію як інструмент формування загальної ідеї майбутнього, деталі якої уточнюються відповідно до необхідних змін [3].

Стратегія — це правила, способи реакції. Дослідник А.П. Градов визначає стратегію як набір правил і

засобів, за допомогою яких система досягає основоположних цілей розвитку [10, с. 116]. На думку Р. Беллмана, стратегія — це правило, яке визначає, що робити, якщо відомий сьогоdnішній стан [10, с. 30—31]. Учений М. Портер вважає, що стратегія є способом реакції на зовнішні можливості та загрози, внутрішні сильні та слабкі сторони.

Тому поняття "стратегія" не є однозначним. Відповідно не є однозначними й підходи вчених до визначення сутності та видів фінансової стратегії підприємства, оскільки вони будуються на визначенні "стратегія підприємства".

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ

Метою дослідження є розкриття сутності поняття фінансової стратегії, її компонентів, видів, етапів побудови та аналіз методів оцінки фінансової стратегії конкурентоспроможності підприємства, а також визначення особливостей формування фінансової стратегії підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Існує розповсюджена класифікація видів, якої дотримуються в різних інтерпретаціях Н.Н. Илишева, І.П. Хоминич, А.М. Ковальова, А.Н. Жилкіна та інші [6].

Так, Н.Н. Илишева вважає, що існує два види фінансової стратегії [7]: 1. Загальна, що регламентує досягнення загальних цілей і завдань фінансової діяльності, а також систему фінансових стратегій окремих завдань. 2. Фінансова стратегія окремих завдань, що розробляється з метою досягнення конкретних цілей і завдань та є компонентом вищезазначеної фінансової стратегії [3].

На думку А.М. Ковальнової, слід виділити три види фінансової стратегії [6, с. 272]:

1. Генеральна фінансова стратегія, що регламентує фінансову діяльність підприємства, її базові напрями та питання. У рамках цієї стратегії вирішуються завдання формування фінансових ресурсів по виконавцях і напрямках роботи, визначаються взаємовідносини з бюджетами всіх рівнів, а також напрями формування та використання фінансових ресурсів. Як правило, таку стратегію розробляють не менше одного року.

2. Оперативна фінансова стратегія призначена для поточного управління фінансовими ресурсами. Вона розробляється в межах генеральної фінансової стратегії та деталізує її на конкретному проміжку часу (місяць, квартал, півріччя). Оперативна фінансова стратегія охоплює такі напрями, як доходи та виплати за цінними паперами, розрахунки з постачальниками та покупцями.

3. Фінансова стратегія досягнення окремих стратегічних завдань полягає у виконанні конкретних фінансових операцій, спрямованих на реалізацію більш глобальних цілей підприємства.

Залежно від джерел фінансової діяльності підприємства, що використовуються, В.В. Баранов виділяє такі види фінансових стратегій [4]: стратегія самофінансування; стратегія позичкового фінансування; стратегія венчурного фінансування; стратегії, спрямовані на використання нетрадиційних джерел фінансування.



Рис. 1. Порядок вибору альтернатив фінансової стратегії

Джерело: побудовано авторами на основі [8].

Залежно від ступеня ризику, на який готове йти підприємство для досягнення поставлених цілей і завдань, фінансова стратегія, на думку А.В. Комарова, поділяється на два види: агресивну й обережну [2]. На тих же підставах В.Р. Веснін виділяє наступальну, захисну та наступально-захисну стратегії [10, с. 309]. У свою чергу Т.Н. Данилова виділяє чотири види стратегій: агресивну, помірно агресивну, консервативну та розвинуту [8].

Незважаючи на ключову роль фінансів у системі управління організацією, не варто відокремлювати фінансову стратегію від стратегій інших підрозділів, оскільки в діяльності підприємства вони є взаємопов'язаними. Якщо фінансова стратегія цілком співвідноситься з виробничою та маркетинговою, то можна говорити про максимальну реалізацію загальної стратегії бізнесу [9]. Саме системний підхід передбачає послідовний перехід від загального до часткового, коли в основі

розгляду лежить мета. Побудова моделі економічної системи належить до числа системних задач, під час розв'язування яких синтезують розв'язки на основі великої кількості початкових умов [6].

Стратегічний вибір залежить від розроблення та обрання найбільш ефективних стратегічних альтернатив відповідно до цілей і завдань розвитку господарюючого суб'єкта, а також зовнішніх загроз і можливостей, виявлених у результаті стратегічного аналізу [7]. Процес оптимізації вибору альтернатив фінансової стратегії розвитку підприємства можна навести у вигляді структурно-логічної схеми в такій послідовності (рис. 1).

Виділяють такі види фінансової стратегії:

1. Фінансова стратегія стабілізації розглядається О.П. Коробейниковим, Д.М. Гвішіані, В.К. Щербко. Її застосовують в умовах нестабільності за падіння фінансово-господарських показників, виникненні довгострокових фінансових складнощів. Фінансова стратегія ста-



Рис. 2. Фактори, що впливають на вибір векторів стратегічних альтернатив

Джерело: побудовано авторами на основі даних [4].

білізації полягає в адаптації діяльності до умов зовнішнього середовища, усуненні загроз, зниженні ризиків роботи, підвищенні рівня ефективності взаємодії підприємства з партнерами та контрагентами. Її також використовують для оптимізації циклів залучення та вкладення фінансових ресурсів, запобігання їх нестачі. Як правило, така стратегія застосовується з метою урівноваження всіх аспектів фінансової діяльності та наступного переходу до фінансової стратегії зростання [3].

2. Фінансова стратегія зростання розглядається О.П. Коробейниковим, О.В. Вишневською, В.А. Горемікіним, М.М. Одинцовим. Ця стратегія спрямована на отримання позитивного ефекту за рахунок розширення ділової активності підприємства в умовах стабільного зовнішнього середовища та сегмента ринку, що динамічно розвивається, у якому працює підприємство. Стратегія переслідує такі цілі: збільшення обігу капіталу, частки ринку, розширення меж фінансової діяльності, досягнення позитивної динаміки розвитку [3].

Залежно від специфічних умов середовища можливе використання таких видів фінансових стратегій зростання:

- інтегроване зростання забезпечує фінансову підтримку інтеграції підприємства, що пов'язане з придбанням інших організацій;

- інтенсивне зростання забезпечує фінансову підтримку агресивного захоплення ринку, розширення його меж за допомогою використання нових видів продукції;

- обмежене зростання — стратегія, яка є аналогічною попередній, проте реалізація планів відбувається стриманіше;

- диверсифіковане зростання забезпечує збільшення видів фінансової діяльності, а також необхідне фінансування розширення меж виробничо-збутової діяльності підприємства [11].

3. Фінансова стратегія виживання досліджувалась Е.М. Коротковим, Д.М. Гвішіані, Х. Віссемом. Вона застосовується в умовах глибокої кризи в стані, що близький до банкрутства, полягає в застосуванні швидких скоординованих дій, які базуються на максимально точних розрахунках. Утілюються програми з перебудови систем управління, фінансово-господарської діяльності, зміни структури бізнес-портфеля, джерела фінансових ресурсів.

Важливим питанням, пов'язаним із процесом формування фінансової стратегії, є аналіз реальних і потенційних факторів, що впливають на вибір векторів стратегічних альтернатив (рис. 2).

Одним з інструментів аналізу вибору стратегічних сценаріїв є експрес-діагностика на основі методу Т. Сааті. Послідовність реалізації цього методу можна навести так:

- обґрунтовується точне формулювання проблем та цілей, зокрема аналіз можливих варіантів вибору альтернатив фінансової стратегії відповідно до реального фінансово-економічного потенціалу підприємства;

- встановлюється оптимальний перелік параметрів можливого варіанту вирішення проблеми. Визначаються такі ключові параметри, як підвищення рентабельності, зниження собівартості, підтримання фінансової

рівноваги, прискорення оборотності оборотного капіталу, забезпечення платоспроможності, формування поточних фінансових інвестицій, оптимізація структури капіталу, мінімізація ризику фінансово-економічної діяльності тощо;

- будується матриця вирішення проблематики шляхом процедури якісного аналізу стратегічних завдань, наведених у вигляді алгоритму. Використання якісного аналізу безпосередньо дає змогу, з одного боку, ранжувати стратегічні завдання за ступенем важливості, а з іншого

- характеризувати їхні цільові вектори. Отримана інформація використовується як аналітичний базис оцінки стратегічної позиції підприємства;

- формується підбір п'яти критеріїв оцінки стратегічних альтернатив за принципом компромісу кращого варіанту. Оскільки вибір стратегічних альтернатив залежить від сценаріїв розвитку чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, то завжди є ризик, який слід враховувати під час прогнозування очікуваних характеристик фінансово-економічного потенціалу підприємства [5].

Таким чином, проведений аналіз дасть змогу виявити негативні тенденції розвитку господарюючого суб'єкта, оцінити рівень фінансових ризиків та резерви для подальшого фінансово-економічного розвитку в стратегічній перспективі [6].

Загроза чергової світової економічної кризи актуальна на сьогоднішній день. Кризисні події кардинально трансформують ринкову позицію споживача і систему комунікацій, позначаються на стійкості і конкурентоспроможності підприємств, методах управління. В умовах глобальної кризи, наслідки якої сьогодні важко передбачити, на бізнес одночасно впливає безліч чинників, що виводять підприємства із стану стійкості. У цих умовах, як правило, товарний портфель і конкурентні переваги, напрацьовані багатьма вітчизняними підприємствами в стабільних умовах функціонування і розвитку, стають неефективними. З метою виживання підприємствам доводиться скорочувати непотрібні витрати, прагнучи підвищити ефективність основної діяльності. Тому керівництву будь якого підприємства необхідний перелік заходів і методів антикризового стратегічного менеджменту для реагування на виникаючі кризисні ситуації в компаніях, так або інакше пов'язаних з кризою. Особливу роль в антикризовому управлінні грає уміння грамотно планувати представляючи поєднання стратегічних і тактичних елементів. Тому мета статті — виділити основні методи стратегічного планування в кризисний період, які дадуть можливість встановити області майбутнього вдосконалення і розвитку діяльності підприємства.

Сьогодні для виживання і успішного розвитку підприємства повинні постійно адаптувати свої маркетингову стратегію і тактику до умов змін середовища функціонування. Надійним інструментом вибору оптимальної маркетингової стратегії є swot-аналіз як досить простий і апробований спосіб оцінки, що дозволяє проінтегрувати різні аспекти зовнішнього і внутрішнього середовища з метою виявлення і структуризації сильних і слабких сторін компанії, встановлення потенційних можливостей і нівеляції погроз, для визначення напрямів розвитку

бізнесу. За результатами swot-аналізу можна оцінити, чи володіє підприємство надійними здібностями і необхідною ресурсною базою для реалізації наданих сприятливих можливостей і протистояння погрозам зовнішнього оточення, які внутрішні недоліки вимагають швидкого усунення. Будучи фактично дзеркальним відображенням полягання справ в компанії, swot-аналіз допомагає визначити стратегічні напрями подальшого розвитку, який виконується на етапі стратегічного аналізу, який у свою чергу становить основу стратегічного планування. Стратегічне планування — система управління підприємством, заснована на механізмі узгодження поточних рішень — тактичних і оперативних — із стратегічними, а також механізмом коректування і контролю за реалізацією стратегії [2]. Процес вибору цілей організації і доріг їх досягнення. Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень [7].

Основними важелями успіху фінансової стратегії підприємства можна назвати: гнучкість цінової політики, створення авторитетної торгової марки, передові позиції в наукових пошуках, постійне вдосконалення технологій. У разі відмови підприємства галузі від фінансової стратегії згорання діяльності, та під час виникнення загроз спаду, акцентують увагу на важливості недопущення стратегічних помилок: швидкого вилучення готівки з обігу, продовження участі у збитковій боротьбі, очікування покращення умов [3].

Можливе використання таких видів фінансової стратегії виживання:

- стратегія скорочення — полягає у відмові від частини видів діяльності з метою отримання кращих фінансових результатів на найбільш пріоритетних напрямках;
- стратегія реструктуризації — полягає у приведенні структури фінансово-господарської діяльності підприємства у відповідність до умов зовнішнього середовища.

4. Фінансова стратегія ліквідації досліджувалася О.П. Коробейніковим, В.А. Горемикіним, В.С. Кузнєцовим. Вона розглядається як підвид стратегії виживання, проте є досить специфічною для її самостійного розгляду; полягає в забезпеченні максимально ефективного процесу ліквідації всього підприємства, повного забезпечення фінансових інтересів акціонерів і кредиторів, а також забезпечення мінімізації збитків.

5. Комбінована фінансова стратегія розглядалася В.А. Горемикіним та В.С. Кузнєцовим. Вона забезпечує реалізацію цілей і завдань діяльності підприємства, що знаходяться одночасно у площині кількох вищезазначених стратегій [3].

Таким чином, стратегія компанії є, з одного боку, ідеологією розвитку, що конкретизована у вигляді орієнтирів і станів компанії, послідовності дій, спрямованих на їх досягнення в межах визначених цілей, а з іншого боку, стратегію можна визначити як модель цілей, дій, можливостей компанії на стратегічну перспективу, в основу створення та реалізації якої покладено організацію й управління фінансовими та іншими ресурсами компанії, тобто фінансовий менеджмент. З огляду на вищезазначене, можна виокремити декілька варіантів фінансової стратегії розвитку підприємства [11].

Перший варіант, стратегія становлення (початок). Для цього варіанту фінансової стратегії характерні такі

особливості: необхідність інвестування підприємства; низький потенціал фінансової стійкості; відносно високий рівень витрат і низький рівень ресурсовіддачі; порушення фінансових пропорцій у структурі активів і джерел фінансування; зниження прибутковості; забезпечення конкурентоспроможності [7].

Головними параметрами для цієї альтернативи є ліквідність, платоспроможність.

Другий варіант — стратегія розвитку. Відрізняється від попереднього варіанту зростанням фінансово-економічного потенціалу підприємства і вагомим посиленням стратегічної позиції, що сформувалася на стадії становлення.

Головною метою на цьому етапі є зростання рівня рентабельності, насамперед за рахунок власного капіталу [8].

Третій варіант — експансійна фінансова стратегія (розширення). Таку стратегію варто застосовувати для такої діяльності, якщо підприємство планує залучати кредитні кошти, проводити активну інвестиційну діяльність, збільшує витрати на маркетингові дослідження, рекламу тощо [8].

Ціллю цього етапу є досягнення допустимого зростання економічної вартості підприємства, насамперед за рахунок додаткового вкладення, а також зростання фінансової стійкості.

Четвертий варіант — фінансова стратегія стабілізації. Головною метою цієї стратегічної альтернативи є забезпечення сталого функціонування підприємства.

Підґрунтям фінансової стратегії стабілізації є: підвищення цін з одночасним збереженням ринків збуту, зниження витрат виробництва, збільшення обсягу продажів, додаткове залучення позикового капіталу тощо. Крім того, цей варіант передбачає зміцнення конкурентних позицій за обмежених можливостей розширення частки основного ринку і підтримки стійкого фінансово-економічного потенціалу підприємства на достатньому рівні [11].

П'ятий варіант — стратегія виживання підприємства дає позитивний ефект у ситуації розширення виробничого потенціалу за рахунок скорочення одних видів діяльності і розвитку інших, більш адекватних нинішнім умовам макросередовища і мікросередовища [7]. Електронна комерція разом з іншими напрямками ІТ-бізнесу стала однією з найактуальніших тем в інвестиційному суспільстві. Така тенденція легко пояснюється швидким зростанням популярності цієї галузі на фоні економіки країни. Торгівля в Інтернеті швидко зростає по всьому світі. Навіть у розвинутих країнах електронна комерція показує двозначне зростання щороку, і така тенденція буде зберігатися. Один з родоначальників Інтернет-торгівлі, керівник Amazon, Джеффри Безос вважає, що "це лише перший день" [1]. В Україні галузь торгівлі через Інтернет демонструє один з найбільших темпів зростання серед всіх галузей економіки. Справа в тому, що електронна комерція в нашій країні лише недавно пережила етап зародження і перемістилась на етап зростання. Недорозвинутість системи електронних платежів, низький рівень доходів населення і втручання державних органів, безумовно, мають деякий негативний вплив на розвиток онлайн-торгівлі в Україні. Однак ринок буде швидко зростати, попри можливі труднощі. Основна

причина цього зростання — зручність для користувача. Зрозумівши всі переваги придбання товарів в Інтернеті, український споживач буде все більше користуватися цією послугою [5].

Специфічними передумовами цієї стратегії є: зниження обсягу виробництва за рахунок збільшення інших видів продукції; переведення активів у грошову форму; певне зростання витрат виробництва; зниження корпоративних витрат; зниження прибутку; збільшення ризику. Цей варіант вказує на те, що розподіл капіталу між певним числом не пов'язаних між собою активів дає змогу частково нейтралізувати несприятливий вплив факторів, знизити ризик втрат і тим самим забезпечити більш високі доходи [11].

Шостий варіант — комбінована стратегія — забезпечує реалізацію цілей і завдань діяльності підприємства, що знаходяться одночасно у площині кількох вищезазначених стратегій. Вона розглядається як альтернативний варіант великими і фінансово стійкими підприємствами, що запроваджують діяльність у кількох галузях [11].

ВИСНОВОК

Таким чином, з числа наведених варіантів стратегії слід обрати той, який відповідає стратегії розвитку та конкурентоспроможності підприємства. Це необов'язково повинні бути такі, за яких досягається максимальне значення цільової функції. Більш зважене рішення може полягати в тому, щоб вибрати варіанти, що відрізняються як великим значенням цільової функції, так і відносно високими або стійкими темпами зростання операційного потенціалу, що забезпечує зростання рентабельності. Визначення методу стратегічного сценарію дає змогу визначити основні ризики та знайти механізми їх хеджування. Для забезпечення ефективної реалізації фінансової стратегії повинно бути визначено систему інтеграції стратегічних і оперативних фінансових рішень.

Література:

1. Stark John. Global Product: Strategy, Product Lifecycle Management and the Billion Customer Question (Hardcover). Springer Science & Business Media. 2007.
2. Ансофф І. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
3. Бруслиновська І.В., Матвійчук В.І. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії підприємства. Економіка і організація управління. — 2018. — Вип. 3. — С. 100—111.
4. Гудзь О.І. Формування фінансової стратегії підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 24, Ч. 1. С. 107—110.
5. Денисюк В.О., Сікорський Д. О. Вихід підприємства на інтернет-ринок: проблеми, переваги та недоліки. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2015. С. 15—21.
6. Зелінська О.В. Системний підхід до підвищення ефективності економічних процесів. Тези доповідей VII Міжнародної науково-методичної конференції Форуму молодих економістів-кібернетиків "Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід, 2016. С. 25—26.
7. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: підручник. К.: Каравела, 2008. 480 с.
8. Казакова Н.А. Современный стратегический анализ. Учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. 502 с.
9. Наливайко А.П., Гребешкова О.М., Решетняк Т.І. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці: монографія. К.: КНЕУ, 2017. 418 с.
10. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов: пер. с англ. М.: ЮНИТИ, 1998. 576 с.
11. Фаріон І.Д. Стратегічний аналіз: навч. посіб. для студентів і аспірантів. Тернопіль: THEU, 2009. 635 с.
12. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. 2-е вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.

References:

1. Stark, J. (2007), Global Product: Strategy, Product Lifecycle Management, and Billion Customer Questions (hardcover), Springer Science & Business Media, Berlin, Germany.
2. Ansoff, I. (1985), Strategicheskoe upravlenie [Strategic Management], Ekonomika, Moscow, Russia
3. Bruslynovska, I. V. and Matviichuk, V. I. (2018), "Theoretical aspects of the form of financial financial strategy", Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia, vol. 3, pp. 100—111.
4. Hudz, O. I. (2017), "Formation of international enterprise strategy", Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Ekonomika i menedzhment, vol. 24, pp. 107—110.
5. Denysiuk, V. O. and Sikorskyi, D. O. (2015), "Entry of entrepreneurship on the Internet market: problems, advantages and disadvantages", Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky, pp. 15—21.
6. Zelinska, O. V. (2016), "A systematic approach to the most efficient economic processes", Tezy dopovidei ? Mizhnarodnoi naukovo-metodychnoi konferentsii Forumu molodykh ekonomistiv-kibernetikyiv "Modeliuvannia ekonomiky: problemy, tendentsii, dosvid" [Abstracts of the International Scientific and Methodological Conference of the Young Cybernetics Economists Forum "Modeling the Economy: Problems, Trends, Experience"], Ternopil', Ukraine, pp. 25—26.
7. Ihnatieva I. A. (2008) Stratehichnyi menedzhment [Strategic management], Karavela, Kyiv, Ukraine.
8. Kazakova N. A. (2017) Sovremennii stratehicheskyy analiz. [Modern strategic analysis], Yurait, Moscow, Russia.
9. Nalyvaiko A. P., Hrebeshkova O. M., Reshetniak T. I. (2017) Stratehiia pidpriemstva u postindustrialnii ekonomitsi [Enterprise strategy in the post-industrial economy], KNEU, Kyiv, Ukraine.
10. Thompson A. A. (1998) Stratehicheskyy menedzhment: Yskusstvo razrabotky y realizatsyy stratehiy [Strategic Management: The Art of Developing and Implementing Strategy], YUNYTY, Moscow, Russia.
11. Farion, I. D. (2009) Stratehichnyi analiz [Strategic Analysis], TNEU, Kyiv, Ukraine.
12. Shershnova, Z. E. (2004) Stratehichne upravlinnia [Strategic Management], KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2019 р.

Р. О. Мадяр,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії,
ДВНЗ "Ужгородський національний університет", м. Ужгород
ORCID ID: 0000-0001-6148-9223

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.24

МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГИ ЯК ІНДИКАТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

R. Madyar,
PhD in Economics, Associate Professor, the lecturer of economic theory department,
Uzhhorod National State University, Uzhhorod

INTERNATIONAL RATES AS INDICATORS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

У статті досліджується місце України у міжнародних економічних рейтингах. Проаналізовано позицію України за індексом глобальної конкурентоспроможності. Визначено фактори легкості ведення бізнесу в країні, тенденції зміни індексу економічної свободи. Проаналізовано позиції України щодо інвестиційної привабливості. З'ясовано, що в підіндексах Україна посідає особливо низьке місце в економічному процвітання, управлінні, захисті прав власності, інвестиційних та фінансових свободах. З'ясовано, що відносно непогані позиції Україна посідає в напрямках відкриття бізнесу, отримання кредитів, свободи міжнародної торгівлі, а також освіти та соціального капіталу. Досліджено, що в глобальному контексті Україна ще не відіграє провідної ролі на світовому ринку, проте вже займає помітне місце в світовій системі координат, передусім, завдяки стратегічному розташуванню. З'ясовано, що зниження позицій країни в міжнародних рейтингах пов'язане із нестабільною політичною, соціально-економічною ситуацією, корупцією, некомпетентністю влади. Доведено, що пошук шляхів підвищення конкурентних позицій країни у світовому економічному просторі є одним із найактуальніших завдань українського уряду. Зусилля держави варто спрямувати на створення потужного інтегрованого національного ринку з сприятливим бізнес-середовищем, яке дасть змогу реалізувати наявний інноваційний і людський потенціал та стане передумовою поступового підвищення міжнародної конкурентоспроможності України у світових рейтингах.

The author of the article sheds the light on the Ukrainian position in international economic rates. The position of Ukraine due to the Global Competitiveness Index is analysed. Besides, the author singles out the factors of the easiness of doing business in the country and the tendencies of changes in economic freedom. The position of Ukraine in the investment appeal is described. The author found out that Ukraine almost fails in economic growth, management, the defence of property rights, investment and financial freedoms. On the other hand Ukraine has good positions in business opening, borrowing, the freedom in international trade, education and social capital. On the one hand Ukraine doesn't play a leading role in the global market. On the other hand it has a good position in the world coordinate system due to its strategic location. The author found out that the low positions of the country in international rates are because of the unstable political, social-economic situations, corruption and incompetent authorities. The author proves that the urgent task of Ukrainian government is to find ways how to improve competitive position of the country in economic area. The government should develop a powerful integrated national market with a good business climate which provides the opportunity to implement a current innovative and human potential. It will also lead to a better position of Ukraine in the international competitiveness.

It's a pity that only some African countries, some countries in central Asia and economically depressed countries stay behind Ukraine in many rates. Moreover, the level of corruption leaves much to be desired as well as the integration level into world economic processes. Ukraine faces some difficulties with direct investment income because of challenging political and economic situations. It negatively influences social and economic development. That's why only resolute steps should be taken to decrease corruption level, to increase the level of competitiveness of national economy in the world market. Besides the author mentions that the transparent schemes for investment income will provide the opportunity to build up an effective system to confront the challenges of global environments as the integration of Ukraine into it is the main priority for our country. The author concludes that everything mentioned above will provide a high level of economic security for Ukraine as well as the increase in international rates. The author also

points out that Ukraine has a considerable potential for the development due to its maturity, community power and good education. The rates of Ukraine in educational and scientific areas stay high in comparison to those in developed countries.

Ключові слова: конкурентоспроможність, світові ринки, Україна, міжнародний рейтинг, соціально-економічний розвиток, інвестиційна привабливість.

Key words: competitiveness, world markets, Ukraine, international rate, social-economic development, investment appeal.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Варто зазначити, що успішна організація зовнішньоекономічної діяльності залежить від активної участі держави у всіх світових процесах, відпрацювання та послідовної реалізації стратегії і тактики інтеграції країни у світогосподарський простір. Остання повинна включати поступовість "відкриття" економіки, забезпечення високої конкурентоспроможності національної економіки, створення потужного та раціонального за структурою експортного потенціалу, участь країни у світових господарських організаціях та союзах. Важливим показником стану економіки країни є визначення міжнародного економічного рейтингу, тобто позиції у світі щодо конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, економічної свободи, загального економічного потенціалу тощо. Ці рейтинги є важливими індикаторами для міжнародних партнерів та стратегічних інвесторів. Рейтинги є корисними і для самої країни, для виявлення перспективності її економіки, визначення першочергових проблем та можливостей для вирішення. Визначення цих аспектів становить значну наукову цінність, практичний інтерес та актуальність.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню позицій України у світових рейтингах присвячено праці багатьох провідних науковців: Л.А. Антонюк, О.Г. Білорус, Б.М. Данилишин, Я.А. Жаліло, П. Кругман, Д.Г. Лук'яненко, В.І. Мунтіян, Дж. Міль, Д. Сакс, А.В. Степаненко, Е. Хекшер, Р. Фатхудинов, А.С. Філіпенко та ін., але в недостатній мірі їх пов'язують з поняттям "відкрита" економіка.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є аналіз позиціонування України в міжнародних рейтингах, з метою оцінки сучасного стану соціально-економічного розвитку країни та визначення подальших перспектив забезпечення "відкритості" економіки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Підвищення конкурентоспроможності української економіки є одним з найважливіших завдань входження національної економіки до глобальної. Важливим чинником формування іміджу України у світі є рейтинги. Вони відображають також ефективність державної політики в різних сферах, зокрема, й економічній, що враховується провідними міжнародними кредиторами та компаніями під час здійснення кредитування та вкладення інвестицій. Високий рівень корупції, бюрократія,

неефективне державне управління та використання адміністративних методів в економіці не позиціонують нашу державу як інвестиційно привабливу.

Існує декілька найбільш відомих міжнародних рейтингів, які відображають економічні позиції України порівняно з іншими країнами: Doing Business, Global Competitiveness, Index of Economic Freedom, Legatum Prosperity Index. Загальна кількість країн у рейтингу — 140 [1]:

Global Competitiveness — рейтинг Світового Економічного Форуму, який оцінює інституції, практики та фактори, що визначають рівень продуктивності країни (88 позиція у 2013 році, 76 — у 2014 році, 79 — у 2015 році, 89 — у 2017 році, 83 — у 2018 році та 85 — у 2019 році). В порівнянні з рейтингом 2018 року Україна втратила дві позиції. Перше місце в рейтингу зайняв Сінгапур. У 2018 році він був на другому місці. США — минулорічний лідер-стали другими. На третє місце вийшов Гонконг. До п'ятірки найбільш конкурентних країн ввійшли також Нідерланди (плюс дві позиції) і Швейцарія (мінус одна позиція). На останньому місці — Чад. В рейтингу враховуються 12 складових: якість інститутів, стан інфраструктури, рівень сучасних технологій, макроекономічна стабільність, здоров'я, навик, споживчий ринок, ринок праці, фінансова система, розмір внутрішнього ринку, динаміка розвитку бізнесу та здатність до інновацій.

Революція Гідності, війна на сході та перерозподіл прав власності через ці події, негативно вплинули на рівень захисту прав власності, який впливає на Index of Economic Freedom. Index of Economic Freedom — рейтинг the Heritage Foundation та the Wall Street Journal стосовно економічних свобод (161 позиція у 2013 році, 155 — у 2014 році, 162 — у 2015 році, 166 — у 2017 році, 150 — у 2018 році та 147 — у 2019 році серед 180 країн) [2]. Рівень свободи економік країн розраховується як середнє арифметичне показників, серед яких свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна та фіскальна свобода, гарантії прав власності, розміри бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції. Очолюють цьогорічний рейтинг (як і минулого року) Гонконг, Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Австралія й Ірландія. Замикають рейтинг — Куба, Венесуела, Північна Корея.

У рейтингу процвітання є значне погіршення економічного стану, але є також деяке покращення особистих свобод. Legatum Prosperity Index — індекс процвітання країни, що включає в себе такі фактори: економіка, підприємництво, управління, освіта, здоров'я, безпека, особисті свободи, соціальний капітал (63 позиція у 2013 році, 64 — у 2014 році та 70 — у 2015 році, 112 — у 2018 році та 111 — у 2019 році серед 149 країн). Найнижчі оцінки Україна отримала у галузі охорони здоров'я та особистої безпеки. Найкращі показники у галузі освіти, економіки, а також за рівень свободи осо-

бистості. Рейтинги в інших напрямках суттєво не змінилися.

У підіндексах Україна посідає особливо низьке місце в економічному процвітанні, управлінні, захисті прав власності, рівні корупції, державних видатках, інвестиційних та фінансових свободах. Низькими залишаються позиції в отриманні дозволу на будівництво та доступу до електроенергії, а також вирішенні проблеми банкрутства.

Відносно непогані позиції Україна посідає в напрямках відкриття бізнесу, отримання кредитів, свободи міжнародної торгівлі, а також освіти та соціального капіталу.

Через дерегуляцію Україна принципово покращила позиції в напрямі відкриття бізнесу (112 позиція у 2013 році, 96 — у 2014 році, 83 — у 2015 році, 76 — у 2017 році, 71 — у 2018 році серед 190 країн). Doing Business — це рейтинг групи Світового Банку, який вимірює легкість ведення бізнесу. Україна змогла показати прогрес у питанні отримання дозволів на будівництво, піднявшись на 5 пунктів до 30 місця. Більш скромний прогрес у рейтингу по реєстрації, за цим показником Україна посіла 63 місце. Суттєвий прогрес — 9 сходинок — було продемонстровано у питаннях захисту міноритарних акціонерів [3].

На жаль, за деякими винятками, Україна не змогла значно покращити свої позиції в економічних рейтингах. Це збігається з висновками багатьох аналітиків, що економічні реформи в Україні, на жаль, відбуваються занадто повільно.

Водночас варто зазначити — Україна має значний потенціал для розвитку через зрілість, силу громади та добру освіту. Характерно високими — на рівні розвинених країн світу — залишаються показники України у сфері освіти та науки. За ними ми залишаємось однією з найбільш освічених націй у світі з високим охопленням освітою суспільства чи кількісною присутністю наукових інституцій. Найнижчими є показники безпеки, що відчутно просіли за останні два роки, коли інституційні провали та низька якість державного управління стали однією із причин початку війни на власній території з усіма притаманними наслідками: біженцями, економічними втратами і так аж до погіршення демографічних показників. Україна впевнено посідає нижню частину списку — серед інших крихких (fragile) держав та в близькості до неспроможних (failed) держав. Якщо подивитися на динаміку України в рейтингах за останні роки, країна тримається більшість тих самих позицій, що беручи до уваги теперішню військову, інформаційну, економічну та політичну агресію проти України, є показником величезного потенціалу.

Водночас абсолютно зрозуміло, що без докорінних змін у системі освіти, без нових правил і норм у суспільстві, без реформування держави, без відповідних законів та нових інституцій, нам цей "вічно величезний потенціал" не реалізувати.

На жаль, у глобальному контексті Україна ще не відіграє провідної ролі на світовому ринку, проте вже займає помітне місце в світовій системі координат, передусім завдяки стратегічному розташуванню. Тому інтерес до нашої країни з боку основних учасників глобального ринку зростатиме, а відповідно Україна з'являтиметься в нових рейтингах. Поки що, здійснивши аналіз провідних рейтингів, в яких фігурує Україна і які визначають потенціал країни в цілому (Індекс глобаль-

ної конкурентоспроможності, Індекс економічної свободи, Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), Індекс сприйняття корупції), та згрупувавши країни за показниками індексів (адже індекс — це синтетичний показник, який включає багато факторів впливу), доводиться констатувати, що Україна не входить навіть в групу країн з середніми показниками, а відрив від лідерів рейтингу (країни ЄС, США, Канада, Японія) дуже значний. В багатьох рейтингах позаду України залишаються лише африканські країни, країни Центральної Азії та економічно депресивні країни. Важкою залишається ситуація з рівнем корупції, низьким є рівень інтегрованості в світові економічні процеси. Останнім часом у зв'язку з складною політичною та економічною ситуацією спостерігаються проблеми з надходженням прямих іноземних інвестицій. Все це, звичайно, негативно впливає на соціально-економічний розвиток, і тому лише рішучі кроки на шляху зниження рівня корупції, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світовому ринку, створення прозорої схеми для надходження іноземних інвестицій дадуть змогу вибудувати ефективну систему протистояння викликам глобального середовища, адже інтеграція України в нього є пріоритетом для нашої держави. Це дасть змогу забезпечити високий рівень економічної безпеки України і підвищити рівень рейтингу України в міжнародних вимірах.

Одним із важливих елементів глобалізованого світового простору є міжнародний ринок праці, який з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю і надзвичайною мобільністю робочої сили та об'єднує понад 1,3 млрд працездатного населення світу. Україна не залишається осторонь міграційних процесів, які характеризуються як диверсифікованістю, так і зміною інтенсивності міграційних потоків. За даними засобів масової інформації та оцінками експертів, за кордоном сьогодні працює від 5 до 7 млн українських громадян. Сучасна еміграція з України — це п'ята у вітчизняній історії хвиля масового виїзду різних категорій населення у пошуках засобів для існування за кордон на постійне чи тимчасове проживання. За оцінками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, загальна сума доходу, яку заробляють громадяни України за кордоном, становить 35,5 млрд дол. у рік, а в розрахунку на одного мігранта — 7157 дол. [4]. Ці кошти могли б стати одним із потужних джерел інвестицій у національну економіку, насамперед за поглядом кращої обізнаності наших мігрантів (на відміну від іноземних кредиторів) про місцеві умови та можливості інвестування. Якщо перекази інвестуються, вони безумовно стимулюють зростання виробництва, однак і у випадку їх споживання також спостерігається позитивний мультиплікаційний ефект. Попит на товари, який виникає у домашніх господарств внаслідок отримання ними грошових переказів із-за кордону, створює додатковий примножуючий ефект в економіці. Саме в цьому знаходить своє відображення опосередкований вплив грошових переказів мігрантів на економіку країни — донора робочої сили. Грошові перекази трудових мігрантів стали тією складовою, яка характеризує "соціальне обличчя глобалізації".

Перспектива формування в Україні відкритої економіки, під якою слід розуміти не лише розвиток зовні-

шньої торгівлі, а й поступове налагодження ще двох важливих каналів взаємозв'язку зі світовим господарством (через рух капіталів і взаємний обмін національними валютами), є об'єктивно зумовленою і практично безальтернативною.

Для кожної країни світу вагоме значення має міжнародна торгівля товарами та послугами. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України залежить як від зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу і тому є необхідність дослідження теперішнього стану її розвитку та розробки можливих перспектив [5, с. 76].

За офіційними даними за 2018 рік експорт товарів та послуг склав \$57,1 млрд, що на 8,6% більше ніж у 2017 році, в тому числі експорт товарів зріс на 9,4% та склав \$47,3 млрд, а експорт послуг відповідно на 10,6% та склав \$11,9 млрд. У свою чергу імпорт товарів та послуг склав понад \$62,9 млрд, що на 14,3% більше, ніж у 2017 році [6]. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами склало \$5,8 млрд, однак зважаємо на те, що підприємства стали більше витрачати на закупку імпортного обладнання для власного переоснащення, нові та енергозберігаючі технології, а це вже — інвестиції задля можливості нарощування експорту.

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України дають можливість їй розвиватися комплексно у всіх сферах її економічної діяльності, а саме у виробничій, торгівельній, інвестиційній, фінансовій, та бути в співдружності з іншими країнами. Взаємовідносини суб'єктів господарювання, як української, так і іноземних держав, побудовані на довірі між ними і здійснюються як на території України, так і поза нею. Для сучасної системи зовнішньоекономічних зв'язків України притаманні такі риси: розширення інтеграційної діяльності між країнами, збільшення об'ємів міжнародної торгівлі, незмінне міжнародне регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), удосконалення державного регулювання ЗЕД щодо покращення економіко-політичних умов самої країни та її суб'єктів ЗЕД, лібералізація ринків праці і капіталу, що сприяє перетіканню капіталу і робочої сили з країни в країну, посилення ролі послуг, що сприяють розвитку міжнародної торгівлі (інформаційні, транспортні, консалтингові, лізингові, страхові, послуги зв'язку, франчайзингу тощо).

Економіка України значно більшою мірою, ніж це стосується усталених ринкових економік, відчуває потребу у зовнішніх ресурсах розвитку. За гострої нестачі внутрішніх капіталів, технологій, підприємництва їх поповнення можливо і доцільно забезпечити за рахунок світових ринків. Саме це й визначає необхідність і важливість "відкриття" української економіки. Можливість залучення повного обсягу інвестицій, необхідних для реалізації інвестиційних проектів має вирішальне значення не тільки для забезпечення сталого економічного зростання, але насамперед для інноваційного розвитку країни. Україна має значний інвестиційний потенціал, а зокрема: є одним із найбільших потенційно містких ринків в Європі; володіє багатими природними ресурсами; має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал; володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти); має

добре розвинену інфраструктуру. Окрім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили. Проте, незважаючи на ряд потенційних переваг, існують також фактори, що формують несприятливий та ризиковий інвестиційний клімат країни та гальмують надходження інвестиційних ресурсів у національну економіку. До них слід віднести: недосконалу нормативну базу з питань захисту законодавчих прав та інтересів інвесторів, нестабільну політичну ситуацію, нерозвинену виробничу та соціальну інфраструктуру, наявність корупційних схем, девальвація національної валюти, наявність військових дій та інше [7, с. 142]. Встановлено, що загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у 2018 році складає 2869,9 мільйонів доларів. Найбільше прямих іноземних інвестицій у приватний сектор України надійшло з Нідерландів — 951,5 млн дол., що склало 33,2% від загальних надходжень 2018 року. Визначено, що найбільшу зацікавленість серед іноземних інвесторів у галузевому розрізі викликають фінансова та страхова діяльність (42,3%) [8, с. 112]. У теперішніх умовах інвестиційний клімат країни потребує поліпшення правової, соціально-економічної, фінансової та суспільно-політичної складових, що зможе залучити більш великий обсяг інвестиційних ресурсів і сприятиме загальному соціально-економічному розвитку України.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

У більшості світових рейтингів місце України понижене через невирішені внутрішні та зовнішні проблеми, до яких варто віднести свідомі та несвідомі дії посадових осіб і суб'єктів підприємництва, збіг об'єктивних обставин (світова фінансова криза, політична криза органів влади). Стратегічні пріоритети України щодо підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності повинні відображатись у системі поступових кроків адаптації національної економіки до світових змін глобалізаційних та інтеграційних процесів. Основним механізмом підвищення конкурентних переваг України є здійснення внутрішніх реформ та трансформація векторів зовнішньоекономічної політики. Також зусилля держави варто спрямувати на формування сприятливого бізнес-середовища, яке дасть змогу реалізувати наявний інноваційний та людський потенціал та стане передумовою поступового підвищення міжнародної конкурентоспроможності України у світових рейтингах.

Загалом для просування в міжнародних рейтингах необхідними є такі заходи:

- детальне вивчення методології міжнародних рейтингів та вироблення концепції змін, необхідних для коригування найгірших позицій, де це можливо;

- ефективна антикорупційна політика — один з найскладніших напрямів, оскільки саме високий рівень корупції є перешкодою для покращення позиції України майже в усіх рейтингах;

- здійснення дерегуляції податкової реформи, підвищення захисту права власності як запорука посилення позицій у таких рейтингах, як Doing Business, Індекс економічної свободи, Глобальний індекс конкурентоспроможності, Глобальний інноваційний індекс тощо;

— проведення ефективної політики просування України на міжнародній арені — від вітчизняного експорту та культурних цінностей;

— виділення "точок зростання", які мають інноваційну спрямованість, та посилення розвитку і підтримки інноваційного підприємництва. Цей напрям повинен стати пріоритетним, у зв'язку з наявністю великого людського потенціалу та історичних передумов для наукової і винахідницької діяльності, успадкованої з радянських часів.

Просування України у міжнародних рейтингах не повинно стати самоціллю для влади, а лише додатковою опцією для її позиціонування у світі та покращення інвестиційної привабливості. А для цього потрібно лише бажання та вміння долати корупцію і проводити реформи. Важливо сприяти формуванню "відкритої" економіки в Україні, пріоритетними принципами якої повинні стати [9]:

— розвиток власних галузей, які мають порівняльні та конкурентні переваги у світовій економіці як регіонального, так і глобального масштабу, зокрема такі: ракетно-, судно-, літакобудування, порошкова металургія, виробництво надтвердих матеріалів, електрозварювальна галузь, хімічна промисловість, галузі, пов'язані з транзитом через територію України вантажів, газу, нафти, електроенергії та інших товарів і послуг;

— створення потужного інтегрованого національного ринку як фундаментальної економічної основи для завоювання відповідних ніш на висококонкурентних світових ринках товарів і послуг;

— введення твердої конвертованої національної валюти;

— врахування відмінностей у факторах інтенсивності національних галузей і виробництв, відповідних внутрішніх витратах, цінах та їх світових аналогах з метою уникнення несприятливої для України асиметрії в цінах, що призводить до погіршення умов торгівлі та породжує суттєві збитки.

Варто зазначити, що успішна організація зовнішньоекономічної діяльності залежить від активної участі держави, відпрацювання та послідовної реалізації стратегії і тактики інтеграції країни у світогосподарський простір. Окреслюючи напрям подальших досліджень, зауважимо, що цікавим є дослідження подальших перспектив поступовості "відкриття" економіки, забезпечення високої конкурентоспроможності національної економіки, створення потужного та раціонального за структурою експортного потенціалу, резервів покращення положення України в світових рейтингах.

Література:

1. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності України в пав. — (19.10.2019) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gordon.com>.
2. Україна залишається серед "переважно не-вільних" економік — дослідження. — (25.01.2019) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/>
3. Doing Business-2019 Україна піднялась на 5 позицій. — (13.06.2013) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua>
4. Україна у глобальних рейтингах: підсумки 2015 року. — (24.12.2015) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/story/>

5. Бакаєв Л.О., Бакаєва І.Г., Харчук О.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник / Л.О. Бакаєв, І.Г. Бакаєва, О.Г. Харчук. — ДЕТУТ, 2013. — 168 с.

6. Основні показники зовнішньої торгівлі України. — (5.08.2019) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

7. Котик Б.Ю., Суханова А.В. Сучасний стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств в Україні / Б.Ю. Котик, А.В. Суханова // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. — 2018. — № 19. — С. 641—645.

8. Гришко Є.В., Кобець І.О. Сучасний інвестиційний клімат України: Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 19 жовтня 2019 року). — Східноукраїнський інститут економіки та управління. — Запоріжжя: ГО "СІЕУ", 2019. — 124 с.

9. Місце та перспективи України у світовій економіці. — (02.09.2016) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1494080740432/politekonomiya/mistse_perspektivi_ukrayini_svitoviy_ekonomitsi

References:

1. gordon (2019), "Global competitiveness rates of Ukraine decreased", available at: <http://www.gordon.com> (Accessed 28 October 2019).
2. Radio Svoboda (2019), "Ukraine stays among 'mostly captive' economics — research", available at: <http://www.radiosvoboda.org/> (Accessed 23 October 2019).
3. eparavda (2019), "Doing Business. Ukraine rose over 5 positions", available at: <https://www.epravda.com.ua> (Accessed 27 October 2019).
4. pravda.com.ua (2015) "Ukraine in the global rates: results of 2015", available at: <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/story/> (Accessed 2 October 2019).
5. Bakaiev, L.O. Bakaieva, I.H. and Kharchuk, O.H. (2013), Zovnishnioekonomichna diialnist pidpruiemstva [Foreign economic activity of enterprise], DETUT, Kyiv, Ukraine.
6. Ukrainian Agribusiness Club (2019), "The main rates of foreign trade of Ukraine", available at: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini (Accessed 2 October 2019).
7. Kotyk, B. U. and Sukhanova, A.V. (2018), "The modern state and perspective development of investment activities of enterprises in Ukraine" *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 19, pp. 641—645.
8. Hryshko, Ye V. and Kobets, I.O. (2019), "A modern investment climate of Ukraine: modern approaches to the effective usage of economic potential", *Materialy tretioii mizhnarodnoii naukovo-praktychnoi konferentsiii* [Conference Proceedings of the 3rd International Scientific-Practical Conference], Ukrainian Eastern Institute of Economics and Management, Zaporizhzhia, Ukraine.
9. Koziuk, V. and Rodionova, L. (2016), "The position and perspectives of Ukraine in the world economics", available at: http://pidruchniki.com/1494080740432/politekonomiya/mistse_perspektivi_ukrayini_svitoviy_ekonomitsi (Accessed 15 October 2019).

Стаття надійшла до редакції 02.11.2019 р.

І. М. Палка,
к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет
ORCID ID: 0000-0001-5779-2676

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.29

ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

I. Palka,
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Marketing Ternopil National Economic University

FOREIGN PRACTICE OF INVESTMENT-INNOVATION MANAGEMENT

Рушійним чинником і виразником досягнення прогресивних змін і становлення відповідного рівня розвитку продуктивних сил суспільства є активна і цілеспрямована інвестиційно-інноваційна діяльність.

Нині Україна намагається перейти до інвестиційно-інноваційного розвитку економіки, проте вона ще не достатньо підтримує науково-дослідну діяльність підприємств, рівень інноваційної діяльності залишається на досить низькому рівні. Вітчизняна економіка стикається із суворою конкуренцією на внутрішніх і зовнішніх ринках, із відсутністю необхідного досвіду знань у галузі реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності. Тому актуальність дослідження зарубіжного досвіду в цій сфері є важливим для України, адже без нього неможливо створити ефективне інвестиційно-інноваційне регулювання власної системи економічного розвитку.

Теоретико-методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення економічної теорії, праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем інвестиційної та інноваційної діяльності. У процесі підготовки статті використано діалектичний метод пізнання, методи індукції і дедукції та монографічний метод.

У статті досліджено інвестиційно-інноваційні процеси в провідних країнах світу. Проаналізовано інноваційну політику за кордоном, охарактеризовано її концепцію, стратегію та пріоритети. Досліджено проблеми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні та узагальнено необхідність залучення зарубіжного досвіду в побудові ефективного механізму національного розвитку. У статті досліджується роль держави в побудові інноваційної моделі економіки України. Зроблено висновок стосовно надто низького рівня участі української держави у фінансуванні інноваційної моделі економічного розвитку. Визначено шляхи удосконалення управління інвестиційно-інноваційними процесами. Обґрунтовано принципи залучення інвестицій в інновації.

Active and object-oriented investment and innovation activity is the driving force and expresser of the progressive changes achievement and establishment of the corresponding level of the society productive force development. Results of the fundamental studies of the Ukrainian and foreign scholars indisputably testify to the fact that the economic growth and renovation are predominantly conditioned by the amount and structure of the investments, their purposefulness, quality and rate of implementation. The effectiveness of the investment and innovation activity depends not only upon the level of the development of economic system, where it takes place, but first of all upon the choice of priorities of this activity matched by the grounded criteria of the assessment of the socio-economic results.

Today Ukraine tries to shift to the investment and innovative economic development, however, it does not provide enough support to the research activity of the enterprises so far, and the level of the innovative activity still remains quite low. The national economy faces the serious competition on the national and international markets with the absence of the necessary experience and knowledge in the sphere of the investment and innovation activity realization. Therefore, studying the foreign experience in the sphere is quite topical for Ukraine, since, without this, it is impossible to create the efficient investment and innovation regulation of the national economic development system.

The theoretical and methodological basis is represented by the fundamental provisions of the economic theory, works of the national and foreign scholars studying the problems of the investment and innovation activity. The article preparation employed the dialectic method of cognition, methods of induction and deduction, and monographic method.

The article studies the investment and innovation processes in the leading countries of the world. The essence, peculiarities of the investment and innovation model of development in the world countries and their impact upon the competitiveness of the economy are analyzed. The foreign innovation policy is analyzed along with its conception, strategy, and priorities. The investment and innovation activity development problems in Ukraine are studied and the necessity of involving the international experience in building the effective mechanism of the national development is generalized. The Article studies the state's role in the construction of the model of the Ukrainian innovative economy. The conclusion is drawn as to the level of the participation of Ukraine in funding the innovative economic development model, which is too low. The development of the innovative sphere is characterized by the essential reduction of the investment opportunities of the national and local budgets, absence of fully formed and reliable mechanisms of resources mobilization from the non-state resources of investment of the sci-tech and innovative activity. The article defines the methods of the investment and innovation processes and provides the grounding of the principles of the investments mobilization into the innovations.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інновації, інноваційна діяльність, інвестиційно-інноваційний потенціал.

Key words: investments, investment activity, innovations, innovation activity, investment and innovation potential.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процес вкладення інвестиційних ресурсів в інноваційні проекти є вирішальним чинником відтворення світової економічної системи. У XXI ст. інноваційний розвиток держав відбувається поряд із посиленням процесів глобалізації світового господарства. Все це призводить до зміщення центру тяжіння з національного на глобальний рівень. За допомогою інвестиційно-інноваційних процесів можна подолати як світові економічні кризи, так і надати поштовх до оздоровлення окремих національних економік, прогресу корпорацій та підприємств, що фінансують та впроваджують інновації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сучасні процеси щодо фінансування інноваційної діяльності досліджували у своїх роботах провідні зарубіжні фахівці Дж. Брайт, Дж. Даннінг, Дж. Ендрю, Р. Кан, Дж.М. Кейнс, Дж. Кендалл, Дж. Кларк, Дж. Маркусен, Х. Нотон, А. Пігу, Дж. Рош, Г. Сіркін, Р. Такер, Г. Уоделл, К. Фрімен.

Такі вітчизняні вчені-економісти, як Л. Антонюк, В. Вергун, Т. Майорова, О. Мозговий, А. Нікіфорова, В. Новицький, Т. Орехова, Є. Панченко, Ю. Пахомов, Ю. Полякова, А. Поручник, О. Рогач, В. Сіденко, О. Сльозко, Л. Федулова, Ю. Юркевич досліджували взаємозв'язок фінансування інноваційної діяльності та конкурентоспроможності суб'єктів глобального бізнесу, процеси формування національних систем фінансового забезпечення інноваційного розвитку, а також окремі суттєві аспекти інноваційно-інвестиційної діяльності на різних рівнях управління.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення сутності теоретичних аспектів значення інвестиційної та інноваційної діяльності, дослідження зарубіжного досвіду управління інвестиційно-інноваційною діяльністю та шляхи його практичного застосування у нашій країні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний стан розвитку економіки почав все більш привертати увагу органів державної влади та власників

приватних підприємств на проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. Вчений Лобас І.В. з даного приводу зазначав: "В умовах суттєвого загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів, найбільші шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, яким вдалось побудувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів, створенні інноваційної продукції, оптимізації систем управління, високій інноваційній культурі населення загалом та управлінських кіл зокрема" [1].

Однак досить часто в практичній діяльності можна зустріти ситуації, в яких інноваційна діяльність здійснюється підприємствами, профіль яких є зовсім не інноваційним, що згодом деформує та руйнує структуру національної економіки, гальмує та консервує її, оскільки розвиток жодної системи не може відбуватися на основі застарілого технологічного устрою. Без інноваційного напрямку інвестицій не може відбутися становлення якісно-кількісного економічного зростання в країні [2], в зв'язку з цим виникає необхідність у дослідженні всіх аспектів утворення і запровадження інвестиційно-інноваційної діяльності як важливого чинника в економічному розвитку країни.

Інновації та інвестиції тісно переплітаються між собою та не можуть існувати одне без одного. Щоб досягти успіху в інноваційному проекті потрібно передусім, щоб було співвідношення між показниками початкових інвестицій і фінансової віддачі. Кожен інноваційний проект є насамперед інвестиційним, адже перед підприємствами стоїть найважливіша фінансова мета — отримання максимального прибутку. Для того щоб краще зрозуміти сутність економічної категорії "інвестиційно-інноваційна діяльність", необхідно дослідити суть понять "інвестиційна діяльність" та "інноваційна діяльність", а також вивчити особливості взаємозв'язків та відмінностей між ними.

Для економічної категорії "інвестиційна діяльність" найпоширеніше значення, це комплекс дій та заходів юридичних і фізичних осіб, які інвестують (вкладають) свої фінансові ресурси для одержання кінцевого результату — прибутку [3]. Або це діяльність фізичних і юридичних осіб, а також держави, які спрямовані на при-

тягнення та збільшення засобів для здійснення і реалізації інвестиційного процесу з метою отримання соціального та економічного ефекту — прибутку.

У законі України "Про інвестиційну діяльність" подано таке визначення: "Інвестиції — це усі види майнових та інтелектуальних цінностей, вкладених в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої утворюється дохід чи досягається соціальний ефект" [4]. Це визначення в повній мірі відповідає міжнародному підходу до тлумачення інвестиційної діяльності як процесу вкладення ресурсів (благ, майнових та інтелектуальних цінностей) з метою одержання прибутку або соціального ефекту в майбутньому.

Не існує єдиного визначення економічної категорії "інноваційна діяльність", що ускладнює поняття і розуміння даного визначення, так само і не існує єдиної думки щодо цього тлумачення.

Згідно з думкою деяких вчених, дане визначення наближене до визначення, яке тлумачиться в Законі України "Про інноваційну діяльність": "Інноваційна діяльність — це діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг" [5].

З вищезазначеного, дане тлумачення вміщує в собі:

- прогресивні галузеві та міжгалузеві структурні зрушення;
- випуск та розповсюдження нових видів та різновидів техніки та нових технологій;
- фінансування вагомих досліджень для здійснення якісних змін для виробничих сил галузі;
- здійснення та запровадження довгострокових науково-технічних програм з довготривалим терміном окупності затрат;
- розробку та запровадження нових технологій, спрямованих на покращення екологічної ситуації в країні та соціального розвитку населення.

Покропивний С. тлумачить інноваційну діяльність — як "процес, який спрямований на реалізацію результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новостворений або ж удосконалений старий продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, використаний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки" [6].

Кінцевим результатом інноваційної діяльності є нововведення. Інноваційна діяльність це не тільки впровадження чогось нового — це суттєві зміни в умовах, засобах, змісті, методиках і формах організації управлінського та виробничого процесів, які:

- відображаються у новизні;
- здатні забезпечити довгостроковий очікуваний результат, який потребує витрат зусиль і засобів на їх впровадження;
- забезпечують підвищення ефективності самих процесів в цілому або окремих частинах.

Найрізноманітніші підходи до визначення поняття "інноваційна діяльність" призводять до появи різноманітних підходів до тлумачення інвестиційно-інноваційної діяльності зокрема як економічної категорії.

Відповідно до процесного підходу до тлумачення поняття "інноваційної діяльності", "інвестиційно-іннова-

ційна діяльність — це процес реалізації результатів інтелектуальної праці в різних видах майнових та інтелектуальних цінностей, які мають грошову оцінку та вкладені в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, в результаті якої формується прибуток або інший соціально-економічний ефект" [7].

Визначити зміст поняття "інвестиційно-інноваційна діяльність" можна виділяючи її такі особливості:

- як економічна категорія, яка спрямовується на отримання прибутку, а для отримання прибутку залучаються економічні суб'єкти так об'єкти, а саме підприємства різних форм власності, а також можуть залучатися заощадження як фізичних так і юридичних осіб;
- як соціальна категорія, яка орієнтована не тільки на отримання прибутку, а також спрямована на задоволення соціальних потреб, наприклад, підвищення рівня та якості вищої освіти;
- як правова категорія, держава виступає у ролі керівника та регулятора даних процесів через правові акти та закони, а суб'єкти та об'єкти розвиваються за даними законами та правовими актами;
- інвестиції та інновації перебувають у тісному взаємозв'язку. Інвестиції виступають ресурсом відтворення капіталу як цінності, що генерує потік доходу і реалізує своє призначення лише через матеріалізацію в інноваціях.

Провідне місце у створенні умов для результативної організації інвестиційної діяльності та створення високо привабливого інвестиційного клімату належить державі. Тільки держава, проводячи свою політику в рамках певної сфери спроможна забезпечити вплив на утворення загальної інвестиційної моделі держави в цілому та в окреmostі підприємства.

У рамках реалізації даної політики, відбувається утворення напрямків розвитку національного господарства, що в майбутньому буде вказувати на місце держави у міжнародному поділі праці. В зв'язку з цим необхідно гармонізовувати інвестиційну політику держави поряд із іншими видами економічної політики, для досягнення цілей конкурентоспроможності національного виробництва в глобальній системі координат.

Звідси зрозуміло, що головним завданням на сьогоднішній день є формування плану розвитку економіки використовуючи інвестиційно-інноваційний потенціал нашої держави з врахуванням досвіду зарубіжних країн.

Використання досвіду іноземних країн під час вирішення цього завдання дозволить нашій країні виконувати роботи з створення привабливих умов для провадження інвестиційної та інноваційної діяльності. Водночас необхідно пам'ятати про вимоги та рекомендації над національних структур, до яких Україна має намір приєднатися (країни Євросоюзу).

Пріоритетного значення заходам прямої фінансової підтримки надають Фінляндія, Швеція, Німеччина, тобто країни з високим рівнем науково-технологічного розвитку. Використовуючи цільовий характер фінансової допомоги, сама держава визначає, коли необхідне додаткове стимулювання.

Багато різноманітних інструментів інноваційної політики застосовують країни ЄС, які дозволяють їм залучати інвестиції для її фінансування. Їх фінансова під-

тримка охоплює не тільки національні межі, що приваблює все більше зацікавлених суб'єктів з різних країн.

До таких інструментів можна віднести:

- пряме державне фінансування — відбувається шляхом виділення кредитів, субсидій, грантів;
- надання державних гарантій;
- податкові або фіскальні стимули;
- підтримка ризикового фінансування;
- створення сприятливої інфраструктури для інноваційної діяльності.

Такі форми та інструменти стимулювання застосовують у різних країнах світу для підтримки новітніх досліджень.

Наприклад, низький рівень оподаткування підприємств підтримується державою у Великій Британії, вважається, що це є мотивом для запровадження новітніх технологічних змін.

У Німеччині, Іспанії та Італії держава мотивує до впровадження ризикових проектів, натомість впроваджує низькі податкові ставки.

У Франції спеціальні стимули із низькими ставками мають тільки підприємці-інноватори, а до всіх інших застосовуються високі податкові ставки.

До підтримки розвитку інноваційного підприємництва у розвинутих країнах відносять формування резервних фондів та пільг щодо стимулювання НДДКР, податкові кредити та пільги щодо амортизаційних відрахувань.

Прикладом такої держави виступає Великобританія, де урядовою політикою запроваджено увільнення від податку витрати на розробки та дослідження нововведень на 100%.

Застосовуючи податкові пільги, багато держав почали сумніватись у їх ефективності, оскільки ставлять у нерівні умови цілі галузі чи самі фірми. Враховуючи вищезазначене, ряд країн почали вживати заходів щодо застосовування та скорочення таких податкових пільг та навіть зниження самих ставок прибуткового оподаткування.

У країнах з високим розвитком промисловості, застосовують ще такий варіант — активізація інвестиційної діяльності комерційних банків, яка полягає у дотації до ставки відсотка за кредит. Вона надається державою банкам, які здійснюють інвестування пріоритетних галузей або виробництв.

Різні країни світу по-різному застосовують чинники впливу на інноваційну діяльність. Так нині лідером у виробництві висококонкурентної наукової продукції виступають США і Японія. Експерти твердять, що 80% усіх інноваційних товарів запроваджується саме в США, адже витрати на дослідні і конструкторські роботи є значно нижчими і займають майже половину витрат на НДДКР розвинених країн. Увага до НДДКР побудована на тому, що в США товари п'ятирічної давності продаються тільки на 10%, а нові на 90% [8].

У галузі інновацій такі країни, як Канада, Велика Британія, Франція, Норвегія, Південна Корея за останні роки зайняли стійкі позиції на світовій арені. Як приклад, розглянемо та проаналізуємо інвестиційний проект однієї із наведених країн.

Канада набула широкої підтримки громадської з проектом "Industrial Research Assistance Program", що

в перекладі "Програма Промислової допомоги Дослідженням". Цей проект охоплює послідовність етапів щодо розвитку інноваційної діяльності підприємств, слугує експериментальним отриманням досвіду і науковими здобутками малого бізнесу.

Схожі проекти реалізовувались також у Нідерландах та Ірландії. Доведено, що такі пропозиції можуть бути результативними під час вирішення проблеми фінансування в сфері інноваційної політики некомерційних установ та малого бізнесу.

Більш масштабним виступає проект "Великобританський Інноваційно-інвестиційний фонд", мета якого полягає у підтримці та інвестуванні високотехнологічних галузей, які спеціалізовані на технологічних венчурних фондах, інвестуванні стартапів, спін-аутів котрі гарантовані високим інноваційним потенціалом та зростанням. Метою є створення такого фонду, в якому на протязі 12—15 років загальний фонд становитиме до 1 млрд фунтів стерлінгів. Фінансування такого проекту здійснюватиметься Міністерством енергетики та зміни клімату (DECC), Департаментом з бізнес-інновацій та ремесел (BMR), Департаментом охорони здоров'я (DOH). Уряд також сподівається на вкладання інвестицій від приватних інвесторів самої країни та за кордоном.

Такі заходи можливі для реалізації і в Україні.

Характеризуючи українську модель з підтримки інноваційної діяльності, слід відзначити, що вона є досить схожою до англо-американської моделі, де Уряд в основному спирається на підтримку інноваційної діяльності приватними підприємствами, ринком, іноземними інвесторами аніж на пряму підтримку цього процесу.

Розглянемо фактори, які забезпечили досить швидкий перехід розвитку економік країн Центральної та Східної Європи на інвестиційно-інноваційну модель розвитку.

Проаналізувавши ситуації у сусідніх Польщі, Угорщині та Чехії, можна зробити висновок, що покращення розвитку економік цих країн є наслідком надходжень інвестицій, оскільки економічне зростання країни тісно переплітається із поступленням прямих іноземних інвестицій.

Після реалізації курсу на Євроінтеграцію ці країни серйозно просунулись вперед у інноваційному розвитку та інвестиційному взаємозв'язку, досягли високих результатів у розвитку високотехнологічного середовища, забезпечили зростання якості продукції, а також адаптували своє внутрішнє економічне середовище до західноєвропейських систем управління. За допомогою даних заходів переорієнтували товарну промисловість, яка стала відповідати вимогам ЄС, що спостерігається у зростанні частки "технологічності" експортованої продукції та скороченні частки сировинних товарів.

Щоб забезпечити збільшення виробництва та збільшення прибутковості постає потреба у зростанні числа клієнтів та розширенні діяльнісного простору, для цього також потрібні інвестиційні вклади, яких не вистачає для трансформації в економічні процеси. Звідси зрозуміло чому країни Центральної та Східної Європи працюють над залученням іноземних інвестицій.

Донедавна пріоритети в сфері інвестиційно-інноваційної діяльності у країнах Європи надавалися регіонам з високо розвинуеною промисловістю. Проте уряди цих країн усвідомили, що така діяльність повинна поширюватися і на інші території, які є також частиною національної регіональної політики.

Такий підхід у практику почали вже запроваджувати прикордонні районах Чехії, Угорщини та Словаччини. Метою у них слугує сприяння розширенню в цих районах малого і середнього підприємництва та підвищенню економічного розвитку цього району. У промислових зонах передбачають утворення технологічних парків, що сприятиме розгортанню інноваційної діяльності. З огляду на результативність таких особливих анклавів, Угорщина, наприклад, збільшила їхнє число до 125.

У таких провідних країнах, як Чехія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Польща останніми роками почав помітно розширюватися науково-технічний потенціал за сприяння державної підтримки у сфері інвестиційної діяльності. Такі процеси відчутно впливають на досягнення результативності у самій країні, як приклад виступають, чітко сформовані державою правові основи регулювання у науковій та інноваційній діяльності, захист прав інтелектуальної власності.

ВИСНОВКИ

Отже, вивчаючи та досліджуючи міжнародний досвід інвестиційно-інноваційної діяльності можна зробити підсумок, що діяльність держави і підприємства у цій сфері тісно переплітаються і є взаємопов'язаними та нерозривними. Державна підтримка є вкрай необхідною задля досягнення ефективності впровадження нових технологій у інноваційній діяльності. У конкурентному протистоянні на зовнішніх і внутрішніх ринках допомагає політика протекціонізму власних інноваційних підприємств.

Пропонуємо виділити наступні стратегічні напрями розвитку при вирішенні проблем державного управління інвестиційно-інноваційної політики:

- створення найпривабливіших умов для творців інновацій, мотивування їх інноваційної активності та активності підприємництва;
- створення оптимального та сприятливого інвестиційного клімату для всіх учасників процесу;
- застосування систематики в управлінні інноваційним розвитком;
- адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності;
- переорієнтація інновацій на ринковий попит і споживача;
- ліквідація розуміння "розпорошення" фінансових ресурсів та концентрація грошових ресурсів на основних інноваційних напрямках.

Україна володіє високим науковим потенціалом, але для його підтримки потрібно переймати міжнародний досвід. Необхідно також створити органи фінансування і професійного консультування щодо діяльності малого та середнього бізнесу, як приклад канадського, де значна віддача за невеликого фінансування, це дало б можливість у разі покращити та збільшити інноваційний та науково-технологічний потенціал нашої держави.

Література:

1. Лобас І.В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України. Державне управління: теорія та практика. К.: ДВНЗ Національна академія управління при президенті України, 2011. № 2. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf> (дата звернення 02.11.2019).
2. Андрійчук В.Г. Інноваційна модернізація вітчизняної економіки: стратегічні орієнтири та механізм їх реалізації. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2010. № 1. С. 4—8.
3. Вермінська О.М. Проблеми та перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку України. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2010. № 691. С. 258—262.
4. Закон України "Про інвестиційну діяльність". Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. С. 646.
5. Закон України "Про інноваційну діяльність". Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. С. 266.
6. Покропивний С.Ф. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності. К.: КНЕУ, 1997. 184 с.
7. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. 504 с. 58.
8. Транченко Л.В. Впровадження конкурентоспроможних інноваційних засобів у виробництво. Наукові записки. Серія "Економіка" зб. наук. праць. Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2014. Вип. 25. С. 185—192.

References:

1. Lobas, I.V. (2011), "Features of the innovation-investment policy of Ukraine", *Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka*, vol. 2, available at: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf> (Accessed 02 Nov 2019).
 2. Andrijchuk, V.H. (2010), "Innovative modernization of the domestic economy: strategic guidelines and mechanism for their implementation", *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, vol. 1, pp. 4—8.
 3. Vermyn'ska, O.M. (2010), "Problems and prospects of investment-innovative development of Ukraine", *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, vol. 691, pp. 258—262.
 4. Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "About investment activity", *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, vol. 47.
 5. Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The Law of Ukraine "About innovative activity", *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, vol. 36.
 6. Pokropyvnyj, S.F. (1997), *Efektivnist' innovatsijno-investytsijnoi diial'nosti* [Efficiency of innovation-investment activity], KNEU, Kyiv, Ukraine.
 7. Illiashenko, S.M. (2003), *Upravlinnia innovatsijnym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody* [Management of innovative development: problems, concepts, methods], VTD "Universytets'ka knyha", Sumy, Ukraine.
 8. Tranchenko, L.V. (2014), "Introduction of competitive innovative means into production", *Naukovi zapysky. Serii "Ekonomika" zb. nauk. prats'*. Ostroh: Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademii", vol. 25, pp. 185—192.
- Стаття надійшла до редакції 08.11.2019 р.*

О. О. Іжболдіна,

к. с.-г. н., доцент кафедри технології виробництва продукції тваринництва,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ORCID: 0000-0002-8816-2228

В. В. Мареніченко,

к. держ. упр., доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ORCID: 0000-0002-0183-1354

О. С. Павленко,

к. е. н., доцент кафедри економіки,

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ORCID: 0000-0003-3557-3338

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.34

ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

O. Izhboldina,

PhD in Agricultural Sciences, Associate Professor of the Department
of Livestock Production Technology, Dnipro State Agrarian and Economic University

ORCID: 0000-0002-8816-2228

V. Marenichenko,

PhD in Public Administration, Associate Professor of the Department of Management,
public management and administration, Dnipro State Agrarian and Economic University

ORCID: 0000-0002-0183-1354

O. Pavlenko,

PhD in Economics, Associate Professor of Economics Department,
Dnipro State Agrarian and Economic University

ORCID: 0000-0003-3557-3338

SUBSTANTIATION OF DIRECTIONS IN INNOVATIVE POTENTIAL DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Досліджено методологічні аспекти поняття "потенціал" та його зв'язок з поняттям "сукупності ресурсів". Охарактеризовано соціально-економічний розвиток аграрного потенціалу на регіональному рівні. Прослідковано взаємозалежність та характерні відмінності між поняттями "соціально-економічний розвиток" та "модернізаційний розвиток". Прослідковано досвід розвинених країн світу в питанні отримання доходів в аграрному секторі. Досліджено тенденції в розвитку сільськогосподарської техніки в Україні та світі. Охарактеризовано енергоємність вітчизняного виробництва. Досліджено світовий досвід застосування механізмів фінансового лізингу в сільському господарстві. Детально досліджено трудові ресурси в аграрному секторі економіки. Обгрунтовано необхідність послідовної та цілеспрямованої роботи зі створення збалансованих взаємопов'язаних продуктових технологічних ланцюжків. Наведено напрями державного регулювання розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва на засадах

технологічної модернізації аграрного сектору національної економіки. Визначено методичні та прикладні проблеми, що потребують вирішення у розвитку аграрного ресурсного потенціалу. Обгрунтовано концептуальні положення та охарактеризовано головні принципи щодо формування регіональної політики щодо підвищення результативності використання наявних ресурсів у складі аграрного ресурсного потенціалу. Запропоновано комплекс заходів, які спрямовані на підвищення результативності використання наявних ресурсів. У результаті запропонованих заходів обгрунтовано ключові напрями розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва.

Methodological aspects of the concept of "potential" and its relation to the concept of "set of resources" are investigated. The socio-economic development of agricultural potential at the regional level is characterized. The interdependence and characteristic differences between the concepts of "socio-economic development" and "modernization development" are traced. The experience of developed countries in the field of income generation in the agricultural sector is traced. Trends in the development of agricultural machinery in Ukraine and in the world are investigated. In particular, the complexity of the competition of domestic manufacturers of agricultural machinery is highlighted. The energy intensity of domestic production is characterized. In particular, it has been determined that high energy costs and low reliability of electricity supply have a greater impact on the cost and profitability of livestock products. The world experience of applying financial leasing mechanisms in agriculture is investigated. In particular, it is determined that today in Ukraine, under the state leasing program, the village purchases only 1,5% of machinery and equipment. Labor resources in the agrarian sector of economy are studied in detail. The need for consistent and purposeful work on creating balanced interconnected product technology chains is justified. The directions of state regulation of development of innovative potential of agrarian production on the basis of technological modernization of agrarian sector of national economy are given. Methodical and applied problems that need to be solved in the development of agricultural resource potential are identified. Conceptual provisions are substantiated and the main principles of regional policy formulation for increasing the utilization of available resources within the agrarian resource potential are characterized. A set of activities was proposed, which are aimed at improving the use of available resources.

As a result of the proposed measures two key directions of development of innovative potential of agrarian production are substantiated, namely: improvement of the legislative and normative base of the regional economy, as well as mechanisms for managing the border possibilities of the natural resource complex of the region in accordance with the economic interests of society; political orientation of regional governing bodies to improve the mechanisms of rational use of natural resource component of the modernization potential of the region.

*Ключові слова: аграрне виробництво, потенціал, ресурси, соціально-економічний розвиток.
Key words: agricultural production, potential, resources, socio-economic development.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У XXI ст. продовольство стає своєрідною аграрною зброєю, що забезпечує державі її національний суверенітет і національну безпеку.

Фінансово-економічний кризовий стан в Україні сприяє подальшому скороченню усіх джерел фінансування основної і центральної комплексуючої ланки аграрного сектору — сільського господарства. Подальший розвиток вітчизняного сільського господарства, його конкурентоспроможність на світовому продовольчому ринку в сучасних умовах повністю залежить від використання досягнень у світовій науці і практиці господарювання.

У сучасних умовах збільшується невідповідність між науковим потенціалом і ефективністю його використання. Лабораторна база багатьох наукових установ поступається провідним зарубіжним центрам. Існує надмірна їх диференціація за результативністю роботи. Загострюється проблема старіння наукових кадрів. Структура попиту з боку бізнесу, та й держави, і структура науково-технічних закладів не збігаються. Таким чином, з'являється необхідність трансформації та переорієнтації наукових досліджень в обгрунтуванні сучасних напрямів розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням інноваційного потенціалу аграрного виробництва, дослідження аграрного бізнесу та відповідних їм напрямів розвитку присвячено багато праць українських та зарубіжних вчених, зокрема, таких: М. Білинська, О. Виноградова, К. Кудак, Л. Купінець, Г. Мазур, П. Матковський, М. Мескон, Б. Раппопорт, Л. Сушко та інших. Проте сьогодні виникає необхідність обґрунтування таких напрямів розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва, які є актуальними в сучасних соціально-економічних умовах.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування напрямів розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва в сучасних соціально-економічних умовах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Сформована економічна ситуація, різке зниження платоспроможного попиту на науково-технічну та наукомістку продукцію зумовили затримку в розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва.

Сьогодні замість модернізації та вдосконалення виробництва на інноваційній основі повсюдно спостерігається вимушене повернення до примітивних методів ведення господарства і технологій, що фактично означає відхід від курсу на інтенсифікацію, як генерального напрямку розвитку аграрного сектора економіки. Це не дозволяє отримувати максимальну кількість аграрного виробництва високої якості з найменшими одиничними витратами ресурсів.

Забезпечення економічного зростання та соціально-економічного розвитку країни багато в чому визначається ефективністю функціонування соціально-економічної системи регіону і нарощенням його соціально-економічного потенціалу.

У методологічному аспекті поняття "потенціал" у науковій літературі трактується з різних поглядів.

Однак найчастіше в наукових дослідженнях поняття "потенціал" пов'язують з сукупністю ресурсів. Разом з тим у широкому тлумаченні під потенціалом розуміють "джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якої-небудь задачі, досягнення певної мети" [2, с. 165].

Отже, виходячи із загального розуміння потенціалу не тільки як ресурсів, але і можливостей, можна сказати, що поняття "потенціал" набагато ширше поняття "ресурси", тому їх не можна вважати тотожними.

У цьому зв'язку можна погодитися з думкою Г.Ф. Мазура, щодо того що потенціал включає в себе три рівні зв'язків часу і простору, які функціонують в єдності. По-перше, потенціал відображає минуле, бо втілює в собі накопичені системою характеристики, які дозволяють їй функціонувати. По-друге, він характеризує справжні, а саме ті, що реально використовуються наявні здібності. По-третє, потенціал передбачає спрямованість на майбутнє, що пов'язано з постійною зміною, розвитком,

накопиченням нових здібностей, характеристик, включаючи елементи майбутнього розвитку [3, с. 80].

Розвиток аграрного ресурсного потенціалу України на регіональному рівні визначає можливості його розвитку за допомогою використання всього комплексу територіальних ресурсів, географічного положення в інтересах підвищення якості життя населення регіону, виявлення особливостей існуючої та перспективної структури його розвитку.

Соціально-економічний розвиток аграрного потенціалу на регіональному рівні не може бути постійною величиною, оскільки він знаходиться в залежності від тих фундаментальних кількісних і якісних змін, які відбуваються в суспільстві в цілому. Функціонування соціально-економічного розвитку регіонів включає взаємодію всіх елементів регіонального відтворення, що свідчить про важливість детального його аналізу в процесі проведення модернізації.

Однак необхідно відрізнити поняття "соціально-економічний розвиток" від поняття "модернізаційний розвиток", як ціле від його частини.

Модернізаційний розвиток означає сукупність структурних елементів соціально-економічного потенціалу, яка може бути використана для вирішення модернізаційних завдань [4, с. 65].

Згідно з ринковими законами, що працюють у багатьох розвинених країнах світу, доходи, які одержуються в аграрному секторі, в силу численних природних та інших факторів, значно менше доходів в інших галузях економіки. З урахуванням цього необхідно обрати раціональні варіанти організаційно-економічних перетворень в аграрному виробництві, які дозволять у найкоротші терміни вивести сільське господарство з глибокої кризи з урахуванням його багатокладного рівня продуктивних сил, позитивного вітчизняного та світового досвіду підтримки сільських товаровиробників на основі розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва.

Найважливішою тенденцією в розвитку сільськогосподарської техніки стає створення на основі інноваційних досягнень конструкцій машин, які дозволяють реалізовувати принципово нові технології і забезпечувати завдяки цьому не тільки підвищення продуктивності праці, а й створення сприятливих умов для розвитку рослинництва, підвищення врожайності сільськогосподарських культур, забезпечення екологічної безпеки та безпечних умов праці. Що ж стосується конкуренції вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки із зарубіжними, то є суперечливі оцінки наслідків для українського тракторного та сільгоспмашинобудування.

Відновлення втраченого інноваційного потенціалу в аграрному секторі економіки і прискорення науково-технічного прогресу на інноваційній основі — це стратегічне завдання, ключовим інструментом вирішення якого в сучасних економічних умовах є ринок сільськогосподарської техніки, що має систему зворотного зв'язку. Дійсно, вартість і якість техніки вирішальним чином визначають собівартість і якість виробленої з її допомогою сільськогосподарської продукції.

Таким чином, підвищення технічного рівня сільськогосподарської техніки, її надійності, економічності,

якості виконуваних нею робіт впливають на врожайність, втрати продукції, на обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та її собівартість.

Щоб вивести аграрний сектор національної економіки зі стану кризи і депресії, парк сільськогосподарської техніки слід у найкоротші терміни укомплектувати сучасними по конструкції і надійними машинами, оптимізувати за кількістю і віковим складом. Але в сьогоднішніх умовах ринок сільськогосподарської техніки не справляється з цим призначенням, про що свідчить ряд негативних явищ у сфері технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва.

Становище ускладнюється тим, що більше 70% машинно-тракторного парку та обладнання у тваринництві виробили амортизаційний термін служби і вимагають значних витрат на підтримку його в працездатному стані. Через неможливість виконувати весь цикл робіт, сьогодні спрощуються технології обробітку сільськогосподарських культур і, як наслідок, відбувається зниження валового виробництва сільськогосподарської продукції. Крім того, виробництво практично всіх видів сільськогосподарської продукції в Україні носить енерговитратний характер.

Енергоємність вітчизняного виробництва в 2—3 рази вище в порівнянні з показниками розвинених країн. Високі енерговитрати і низька надійність електропостачання більшою мірою негативно відбиваються на собівартості і рентабельності тваринницької продукції. Більше 70% сільських електричних мереж відпрацювали амортизаційний термін служби, та їх подальша експлуатація небезпечна, число і тривалість перерв в електропостачанні на порядок вище зарубіжних показників.

В останні роки в країнах з розвиненим аграрним господарством також відзначена тенденція скорочення абсолютної і відносної чисельності сільськогосподарської техніки, але це не свідчить про зниження технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва, енергозабезпеченості і енергоозброєності праці. Причина тому — скорочення машинно-тракторного парку, що відбувається на тлі зміни поколінь машин, вдосконалення їх конструкцій, підвищення надійності, інших показників технічного рівня. У фермерські господарства приходить енергонасичена, більш продуктивна техніка. Обумовлене технічним прогресом скорочення потреби і попиту на сільськогосподарську техніку в країнах далекого зарубіжжя — немаловажна причина прагнення її виробників проникнути на український ринок.

Отже, сьогодні існує лише єдина причина низьких врожаїв — це застаріла техніка. Відповідно постає питання придбання сучасної, високопродуктивної сільськогосподарської техніки.

Світовий досвід показує, що фінансовий лізинг є одним із найефективніших інструментів інвестування, що дає можливість без значного фінансового навантаження сільськогосподарським підприємствам оновити машинно-тракторний парк та впровадити прогресивні технології у сільськогосподарське виробництво.

У країнах з розвинутою ринковою економікою частка лізингу в інвестиціях на придбання машин і обладнання становить у США 31%, Великобританії — 24, Німеччині 20, Франції — 22, Австрії, Данії, Норвегії — до

10%, Італії, Голландії — 12—14%. І такий рівень можна було б практикувати і в Україні.

У такому випадку видатки бюджету складатимуть 600—700 млн грн. Якщо накопичувати повернення коштів на спеціальному рахунку, то через п'ять—шість років прямі видатки вже будуть не потрібні. Суми повернення забезпечать функціонування лізингу в тому ж обсязі — 600—700 млн грн. На сьогодні в Україні за програмою державного лізингу село закуповує тільки 1,5% техніки і обладнання, але і ці обсяги лізингових інвестицій щорічно зменшуються.

Для машинобудівників — фінансовий лізинг — захід, що сприяє нарощуванню обсягів виробництва, оскільки виробник має гарантію оплати виготовленої продукції; надійний ринок збуту, несезонні форми торгівлі; стабілізацію положення у конкурентному середовищі, бо лізингові інвестиції спрямовуються лише на техніку вітчизняного виробництва.

Далі, на нашу думку, слід зупинитися на трудових ресурсах в аграрному секторі економіки. Інноваційний соціально-орієнтований шлях розвитку економіки країни перед'являє сьогодні більш жорсткі вимоги до ключового компонента ресурсного потенціалу — трудовому, рівня професійної компетентності кадрів. Кадровий потенціал аграрного сектора багато в чому визначається складом і структурою сільського населення. Проблема формування ефективного кадрового потенціалу в аграрному секторі пов'язана з якістю життя сільського населення. Практикою господарювання підтверджено, що підвищення якості життя — одне із завдань кадрової політики держави. Високий рівень якості життя визначає вирішення багатьох питань забезпеченості висококваліфікованими кадрами.

Низька заробітна плата, а в перспективі — низька пенсія, знижують престиж, мотивацію сільськогосподарської праці, її якість і продуктивність. З цієї причини залишається складною кадрова ситуація в аграрному секторі економіки.

Сільське господарство продовжує бути джерелом матеріальних благ (сировини) для інших галузей економіки, скорочення доходів сільських товаровиробників триває за рахунок вилучення їх через диспаритет цін на користь галузей першої і третьої сфер АПК, а також природних монополій. У цьому зв'язку важливий більш жорсткий державний контроль за цінами і тарифами природних монополій, що беруть участь у формуванні витрат АПК, відкритість і прозорість їх економічних показників. Через відсутність цього механізму державного контролю сьогодні сільське господарство, яке використовує економічний потенціал більшості галузей країни, виконує роль стримуючого фактору на шляху суспільного розвитку України.

Велику значимість для розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва являє вартісна структура товарної продукції, яка дозволяє досліджувати темпи і пропорції розвитку взаємопов'язаних галузей, простежити пропорції нарощування вартості кінцевої продукції, зіставити їх значення з аналогічною продукцією інших країн, визначити, скільки в грошовій виручці від роздрібного продажу отримують сільські товаровиробники, і яка частка вартості кінцевого товару припадає на зберігання, переробку, транспортування, оптову

та роздрібну торгівлю. Так, у Німеччині в роздрібній ціні на незбиране молоко 40—45% припадає на частку сільських товаровиробників, у США, якщо готувати їжу з картопляних напівфабрикатів, то відомо, що з кожного 1 долара, витраченого на їх придбання, в середньому 30% дістається фермеру, 31% — переробнику, 6% — транспортним фірмам, 10% оптової та 23% — роздрібній торгівлі.

На нашу думку, без встановлення еквівалентного обміну виробників аграрної продукції з підприємствами переробної, харчової промисловості, матеріально-технічного забезпечення, виробничо-технічного обслуговування і природними монополіями, без обґрунтованої державної підтримки, створення низьковитратних інтегрованих формувань з виробництва, зберігання, переробки і збуту продукції конкурувати з імпортом продовольством, яке поставляється за демпінговими (потім за завищеними) цінами, у разі вступу до СОТ багато підприємств аграрного сектору не здатні.

Сучасний розвиток інноваційного потенціалу аграрного виробництва неможливо без послідовної та цілеспрямованої роботи зі створення збалансованих взаємопов'язаних продуктових технологічних ланцюжків, в яких кожна ланка (сільське господарство, транспорт, зберігання, переробка, оптова та роздрібна торгівля) повинні заздалегідь знати свою частку прибутку від реалізації продуктів харчування.

Метою реалізації заходів щодо розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва та технологічної модернізації сільського господарства є стимулювання придбання сільськогосподарськими товаровиробниками високотехнологічної техніки для рослинництва, кормовиробництва і тваринництва. Одна з головних причин невиконання показників оновлення техніки — дефіцит фінансових коштів, обумовлений випереджаючим зростанням цін на споживані сільським господарством ресурси в порівнянні з виручкою від реалізації аграрної продукції, чому сприяло зниження цін на зерно і молоко, і необхідність придбання дорогої високопродуктивної енергонасиченої техніки, що дозволяє забезпечити виконання необхідного обсягу сільськогосподарських робіт із залученням сучасних ресурсозберігаючих технологій в умовах наростаючого дефіциту трудових ресурсів.

Таким чином, для розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва треба підвищити технічний рівень сільського господарства та його переоснащення новою технікою з метою збільшення продуктивності праці, зниження собівартості виробництва продукції і підвищення прибутковості виробничої діяльності сільських товаровиробників. Це може бути забезпечено за рахунок реалізації ресурсозберігаючих технологій із заміною, скороченням або суміщенням механізованих робіт із застосуванням високопродуктивної техніки.

На нашу думку, напрями державного регулювання розвитку інноваційного потенціалу аграрного виробництва на засадах технологічної модернізації аграрного сектору національної економіки мають включати:

— переоснащення новою технікою сільського господарства з метою збільшення продуктивності праці,

зниження собівартості виробництва продукції і підвищення прибутковості виробничої діяльності аграрних товаровиробників;

— розвиток систем моніторингу інформаційних потреб інноваційного розвитку аграрного сектору щодо технічного та програмного забезпечення інформатизації, освоєння нових інформаційних технологій, кадрового забезпечення та міжнародного співробітництва.

У системі управління ефективністю економічного розвитку регіону важливу роль відіграє контроль за раціональним використанням його модернізаційного аграрного ресурсного потенціалу, тому логічним є виділення двох його складових:

— ресурсної (сукупність наявних для розвитку регіону ресурсів);

— результативної (здатність регіону ефективно використовувати наявні ресурси).

Водночас ресурсна складова відіграє основну роль у підвищенні ефективності розвитку регіональної економіки. Розвиток аграрного ресурсного потенціалу передбачає вирішення таких методичних і прикладних проблем, як:

— вдосконалення існуючої методики аналізу природно-ресурсного потенціалу економіки регіонального рівня;

— комплексна оцінка ресурсного потенціалу регіону;

— вирішення проблем власності на наявні в регіоні ресурси в контексті регулювання природокористування;

— аналіз ефективності використання ресурсів з урахуванням екологічної складової;

— обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення системи платежів за природокористування, стимулюючу рівновагу, екологічно безпечне виробництво;

— оцінка перспектив використання ресурсного потенціалу в контексті стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Як вже було зазначено раніше, інноваційний розвиток розширює ресурсну складову модернізаційного аграрного ресурсного потенціалу регіону за рахунок включення інноваційних, інвестиційних, інформаційних та інших ресурсів, ускладнюючи водночас структуру показників ефективності їх використання.

На нашу думку, концептуальні положення щодо формування регіональної політики щодо підвищення результативності використання наявних ресурсів у складі аграрного ресурсного потенціалу включають:

1. Управління граничними можливостями природно-ресурсного комплексу регіону з метою забезпечення приросту / збереження природно-ресурсної бази на досягнутому рівні. Парадокс управління граничними можливостями ресурсного комплексу регіону полягає в тому, що все ще зберігається "сировинна" спрямованість розвитку, відповідно передусім фінансуються високоприбуткові проекти видобутку сировинних ресурсів.

Сьогодні майже половина ВВП України створюється за рахунок експорту сировини. Така модель економічного розвитку ("сировинна") не може забезпечити високих темпів зростання добробуту населення, макро-

економічної стабільності, міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств, національної безпеки. Отже, по-перше "сировинний" моделі економіки приаманна економічна нестабільність, що періодично призводить до фінансових, і навіть соціально-політичних криз.

По-друге, "сировинна" модель економіки не забезпечує нормального розвитку України, тому що запаси корисних копалин з часом виснажуються, а знаходження нових родовищ вимагає все більш високих питомих капіталовкладень.

По-третє, до недоліків "сировинної" моделі економіки можна віднести швидке зростання експорту сировини завдяки зростанню його видобутку або цін на ринках, який породжує економічний парадокс, відомий як "голландська хвороба". Її сутність полягає в тому, що зростання видобутку та експорту сировини в мінерально-сировинному секторі призводить до переміщення ресурсів праці та капіталу з сектору торгівлі до несировинного сектору (в основному — до сфери послуг).

По-четверте, недоліком "сировинної" моделі економіки є відсутність швидкого інноваційного розвитку, який є основним джерелом сучасного економічного зростання. Інноваційний розвиток відбувається в основному шляхом створення нових видів продукції і технологій їх виробництва. У сировинному секторі склад продукції майже не змінюється, а застосування нових технологій пов'язане зі створенням нових машин, устаткування, транспортних засобів, реагентів, методів розвідки і буріння свердловин і т.д., тобто без інноваційного розвитку в секторі торгівлі країні доводиться імпортувати і нові технології для сировинного сектора.

У результаті виснаження ресурсного потенціалу в цих регіонах вже в найближче сторіччя почне здійснюватися вкрай негативний вплив. Таким чином, у разі зниження ресурсного потенціалу в сировинних регіонах, виникнуть нові фінансові та соціально-економічні проблеми.

У сучасних умовах, розвинені регіони шукають вихід у вигляді управління граничними можливостями ресурсного комплексу як тактики розвитку та забезпечення приросту / збереження природно-ресурсної бази на досягнутому рівні. У разі скорочення одних видів ресурсів вони поступово будуть замінюватися іншими за рахунок вдосконалення існуючих технологій і виробничого процесу. Однак це може привести до зниження частки в структурі національного продукту ресурсноорієнтованих регіонів [1, с. 172].

Отже, в цих умовах, необхідно проведення такої регіональної політики в галузі управління ресурсної складової, здатної вивести регіон на новий рівень економічної системи, стратегічно конкурентоспроможної і орієнтованої на збалансовану економіку із зростанням потенціалу.

2. Управління граничними можливостями ресурсного комплексу регіону повинне бути спрямоване на ліквідацію перевитрат і зниження рівня витрат ресурсів, нарощування ресурсної бази, раціональне використання ресурсів, опосередкованих підвищенням загальної ефективності виробництва, що сприяє поліпшенню якісних показників розвитку.

3. Вдосконалення процесу використання аграрно-

го ресурсного потенціалу регіону, фінансовим результатом якого виступає ефект від використання природно-ресурсного потенціалу (може визначатися такими загальними параметрами, як валовий регіональний продукт, і приватними галузевими показниками фактичної продуктивності праці).

Задоволення зростаючих потреб у скороченні ресурсів регіону можливе лише у випадку оптимального використання економічних ресурсів. Саме тому останнім часом все більшою мірою суспільство приділяє величезну увагу питанням та проблемам ресурсозбереження.

Регіональна політика щодо підвищення результативності використання наявних ресурсів у складі аграрного ресурсного потенціалу регіону будуватиметься згідно з такими принципами:

1) послідовності — поетапне управління природно-ресурсною базою регіону:

— формування повної інформації про наявний потенціал регіону та його компонентів і можливості його використання;

— розробка оптимального співвідношення фактичних і планових обсягів використання природно-ресурсного потенціалу;

— забезпечення раціонального використання залученого до господарської діяльності природно-ресурсного потенціалу;

2) комплексності — управління раціональним використанням природно-ресурсного потенціалу включає комплекс заходів економічного та адміністративного впливу на суб'єкти господарювання, які стимулюють їх на прийняття рішень, що спрямовані на нарощування та раціональне використання всіх елементів модернізаційного потенціалу регіону;

3) інституційного забезпечення — вибір і реалізація основної інституційної моделі розвитку регіону залежно від конфігурації правочинів на об'єкти природно-ресурсного потенціалу.

З метою підвищення ефективності реалізації аграрного ресурсного потенціалу регіону органи державної влади, що займаються проведенням ефективної регіональної політики мають здійснювати комплекс заходів, які спрямовані на підвищення результативності використання наявних ресурсів. Пропонований комплекс повинен охоплювати два основних напрями:

— удосконалення законодавчої та нормативної бази регіональної економіки, а також механізмів управління граничними можливостями природно-ресурсного комплексу регіону у відповідність економічним інтересам суспільства;

— політична спрямованість регіональних органів управління до вдосконалення механізмів раціонального використання природно-ресурсної складової модернізаційного потенціалу регіону.

Метою реалізації двох цих напрямів є забезпечення нарощування і повноцінна реалізація природно-ресурсної складової модернізаційного потенціалу регіону. Досягнення зазначеної мети повинно здійснюватися в три етапи:

I етап — формування повної інформаційної бази про наявний потенціал регіону та його компонентів і можливості його використання:

— обґрунтування проблеми і визначення цілей

інформаційної системи;

— розробка моделі інформаційного поля системи в межах вирішення поставленого завдання, з визначенням джерел збору необхідної інформації, складу і структури інформаційних потоків;

— розробка моделі прийняття рішень на основі аналізу наявної інформації.

Ефективність інформаційного забезпечення системи управління ресурсами регіону може бути досягнута тільки за умови застосування системного підходу в процесі аналізу інформації в межах ресурсного аспекту господарської діяльності регіону.

II етап — розробка оптимального співвідношення фактичних і планових обсягів використання природно-ресурсного потенціалу відповідно до принципів заощадження і накопичення.

III етап — забезпечення контролю за раціональним використанням залученого до господарської діяльності природно-ресурсного потенціалу.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

У результаті досліджень визначено, що у рамках вдосконалення процесу використання аграрного ресурсного потенціалу регіону, що регулює процес дійсного руху всіх видів ресурсів, необхідно сформувати належний механізм.

Основою для ресурсозберігаючої моделі розвитку регіону має стати ефективне використання природно-ресурсної складової. Слід зазначити, що ефективність використання ресурсів регіону є одним з основних елементів, які уповільнюють темпи зростання рівня аграрного виробництва певних регіонів. Переважаючий характер того чи іншого чинника, який закладений в основу конкуренції, робить неможливим реальне конкурентне порівняння їх між собою. Економічну основу таких систем формує різна база, яка робить неефективними конкурентні порівняння.

У свою чергу, забезпечити зростання економічного потенціалу регіону можна лише завдяки реалізації політики інноваційного розвитку регіонів. Таким чином, основними показниками, які характеризують рівень розвитку інноваційно орієнтованих систем на регіональному рівні повинні бути:

— обсяг ресурсів у максимально переробленому вигляді;

— максимальна довжина технологічного ланцюжка;

— рівень цін на одиницю продукції, що випускається;

— максимальний обсяг випуску кінцевої продукції.

Обґрунтовано, що напрями формування системи державної підтримки інформаційного забезпечення аграрного ресурсного потенціалу мають включати: створення та розвиток інформаційної інфраструктури інноваційного розвитку аграрного сектору на базі сучасних технологій організації виробництва з подальшим впровадженням автоматизованих експертних систем; створення консалтингових та аналітико-інформаційних служб з метою усунення економічних протиріч та акти-

візації функціональної ролі аграрного виробництва.

Пропоновані напрями покликані сприяти скороченню потреби в силових машинах і, відповідно, збільшенню потреби у висококваліфікованих механізаторських кадрах. Вирішувати продовольчу проблему людству доведеться в умовах загострення дефіциту земельних і водних ресурсів, глобальної зміни клімату, необхідності збереження природних ландшафтів.

Література:

1. Кудак К.М. Інноваційні напрями розвитку аграрного сектору економіки регіону на засадах кластеризації / К.М. Кудак // Регіональна економіка. — 2014. — № 4. — С. 172—179.

2. Купінець Л.Є. Потенціал екологізації агропродовольчого сектору економіки України / Л.Є. Купінець // Економічні інновації. — 2014. — Вип. 57. — С. 165—178.

3. Мазур Г.Ф. Природно-ресурсний потенціал розвитку агропромислового виробництва України / Г.Ф. Мазур // Економіка АПК. — 2013. — № 10. — С. 80—86.

4. Матковський П. Основи інституціональної модернізації аграрного сектору економіки / П. Матковський // Аграрна економіка. — 2012. — Т. 5, № 1—2. — С. 65—72.

References:

1. Kudak, K.M. (2014), "Innovative directions of development of agrarian sector of economy of region on the basis of clustering", *Regional'na ekonomika*, vol. 4, pp. 172—179.

2. Kupinets, L.E. (2014), "Potential of greening of agro-food sector of economy of Ukraine", *Ekonomichni innovatsiyi*, vol. 57, pp. 165—178.

3. Mazur, G.F. (2013), "Natural Resource Potential for the Development of Agroindustrial Production of Ukraine", *Ekonomika APK*, vol. 10, pp. 80—86.

4. Matkovsky, P. (2012), "Fundamentals of institutional modernization of the agrarian sector of the economy", *Agrarna ekonomika*, vol. 5, № 1—2, pp. 65—72.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2019 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

Видання включено до переліку
наукових фахових видань України
з ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

Т. В. Соломатіна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, Україна
ORCID ID: 0000-0002-1949-3277

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.41

ФІНАНСОВА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

T. Solomatina,
PhD in Economics, Docent, Associate Professor of the Department
of Finance and Banking, V. Dahl East-Ukrainian national University, Ukraine

FINANCIAL PERFORMANCE IN THE SYSTEM OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF ECONOMIC
ENTITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Предметом дослідження є теоретичні засади, методичні основи і практичні аспекти визначення ролі фінансової результативності в системі стратегічного розвитку суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, офіційні дані Державної служби статистики України. Під час проведення дослідження для оцінки фінансової результативності показників використано методи кореляційно-регресійного, трендового аналізу, методи групування, коефіцієнтів, середніх величин.

Метою статті є визначення фінансової результативності як синтетичного показника функціонування підприємств, що працюють прибутково і збитково, із позицій перспектив їх стратегічного розвитку.

Проведено порівняльний аналіз фінансової результативності національної економіки загалом, а також сільського, лісового та рибного господарства (секції А) протягом дев'ятирічного ретроспективного періоду в частині щорічних і кумулятивних показників, наявності піків. Відзначено стійкість отримання додатних фінансових результатів у сільському та лісовому господарстві і від'ємних — у рибному. Формалізовано основні джерела фінансової результативності на рівні секції А — сільське господарство (рослинництво), а також серед його підгалузей: у рослинництві — вирощування зернових, бобових, олійних культур; у тваринництві — розведення свійської птиці і великої рогатої худоби молочних порід. Проаналізовано відносний рівень середньої частки прибуткових підприємств по національній економіці, секції А, галузях сільського господарства. Виявлено стійкий тренд зростання питомої ваги підприємств, що отримали додатні фінансові результати, за лінійною функцією. Досліджено якість формування фінансового результату за його структурою. Встановлено, що на рівні національної економіки тренд загального фінансового результату визначається збитковим сегментом підприємств, на рівні аграрного сектора економіки — переважно прибутковим, за виключенням мисливства та рибного господарства. Визначено прогнози щодо зростання фінансової результативності в системі стратегічного розвитку окремих підгалузей тваринництва і рослинництва.

The subject of the research is theoretical foundations, methodological bases and practical aspects of determining the role of financial performance in the system of strategic development of economic entities in the agricultural sector. The methodological and informational basis of the work are scientific

works, periodicals, Internet resources, official data of the State Statistics Service of Ukraine. In the study, the methods of correlation-regression, trend analysis, methods of grouping, coefficients, average values were used to evaluate the financial performance of indicators.

The purpose of the article is to determine the financial performance as a synthetic indicator of the functioning of profit and loss-making enterprises from the perspective of their strategic development.

A comparative analysis of the financial performance of the national economy as a whole and of agriculture, forestry and fisheries (section A) was conducted over a nine-year retrospective period in terms of annual and cumulative indicators, peaks. Sustainability of positive financial results in agriculture and forestry and negative — in fisheries was noted. The main sources of financial efficiency at the level of section A are formalized — agriculture (crop production), as well as among its sub-sectors: in crop production — cultivation of cereals, legumes, oilseeds; in animal husbandry — breeding poultry and cattle of dairy breeds. The relative level of the average share of profitable enterprises in the national economy, section A, and branches of agriculture is analyzed. A steady trend of the increase in the share of enterprises with positive financial results by linear function is revealed. The quality of financial result formation according to its structure is investigated. It is established that at the level of the national economy the trend of the overall financial result is determined by the unprofitable segment of enterprises, at the level of the agricultural sector of the economy — mainly by the profitable ones, with the exception of hunting and fisheries. The forecasts on the growth of financial efficiency in the system of strategic development of individual sub-sectors of animal husbandry and plant growing are determined.

Ключові слова: фінансова результативність, прибутки, збитки, система, стратегічний розвиток, суб'єкти господарювання, аграрний сектор, економіка.

Key words: financial performance, profits, losses, system, strategic development, economic entities, agrarian sector, economy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В умовах ринкової економіки стратегічним завданням функціонування підприємств є зростання їх вартості, передумовою якого є ефективне управління фінансовими результатами на основі врахування синергетичного ефекту [1, с. 297]. Інтеграція України в світове господарство вимагає переходу на міжнародні стандарти формування та розподілу доходів, обліку фінансових результатів, відображення їх у фінансовій звітності тощо. Актуальність зазначеного завдання зростає для суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки, який має сильніші конкурентні позиції в частині виходу на європейські товарні ринки. Його вагомість підсилюється різноманітністю галузей сільськогосподарства, лісового, рибного господарства, результативність яких визначається специфічними факторами і може суттєво варіювати.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Питання діалектичного взаємозв'язку фінансової результативності та стратегічного розвитку аграрних

підприємств знаходяться в центрі уваги багатьох учених. Проблеми впливу фінансової політики на результативність і стратегічний розвиток суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки досліджуються такими ученими: Костирко Л.А., Соломатіна Т.В. [2], Косова Т.Д., Стеблянка І.О., Діхтярь І.О. [3], Лемішко О.О. [4].

Любар О.О., Оріщен Р.В. відзначають, що раціональна організація обліку фінансових результатів та відображення їх у фінансовій звітності підприємства аграрного сектора економіки займає центральне місце у системі бухгалтерського обліку і звітності та постійно потребує вдосконалення [5, с. 476]. Погоджуємося з Дубініною М.В., Вишенською Л.М., що якість прийняття управлінських рішень щодо фінансових результатів залежить від інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку [6, с. 81], оскільки від отриманого результату залежать належне формування власного капіталу, виконання зобов'язань та платоспроможність підприємства. Раціональна організація бухгалтерського обліку, як зауважує Гуцаленко Л.В., Мулик Т.О., забезпечує виваженість і обґрунтованість прийнятих управлінських рішень шляхом надання об'єктивної і достовірної облікової інформації про активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства [7, с. 32].

Охріменко І.В. розглядає фінансові результати скрізь призму витрат операційної діяльності на кількох економічних рівнях (підприємство, інтегровані формування, держави) та за кількома напрямками (інтенсифі-

кація виробництва, дбайливе господарювання, державна підтримка сільгосптоваровиробників) [8, с. 3]. Погоджуємося з зазначеним автором, що пошук резервів зростання фінансової результативності має відбуватися шляхом спільних, координованих зусиль владних державних структур, підприємств та їх об'єднань, установ фінансово-кредитної інфраструктури та науковців. Гангал Л.С. проводить моделювання результативних показників діяльності аграрних підприємств різних організаційно-правових форм та їх реакції на зміну рівня тих чи інших ресурсів [9, с. 110]. Запропоновані залежності результатів діяльності від основних виробничих факторів є підґрунтям для оптимізації складу і структури ресурсного потенціалу аграрних підприємств, а також для визначення напрямів їх дієвої адресної державної підтримки. Пономаренко О.Є. зробив висновок про результативність фінансово-економічних механізмів підтримки аграрного сектора, оскільки вони сприяли стабілізації фінансового стану аграрних підприємств, але мають певні недоліки в організаційній складовій [10].

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення фінансової результативності як синтетичного показника функціонування підприємств, що працюють прибутково і збитково, із позицій перспектив їх стратегічного розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Протягом 2010—2018 рр. середньорічний фінансовий результат до оподаткування по сільському, лісовому та рибному господарству становив 49082,7 млн грн, що в 19,0 разів вище, ніж всього по економіці. Основна частка прибутку (99,0%) галузі приходить на сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг (48593,2 млн грн). Ваговим внесок у формування фінансового результату зробило рослинництво — вирощування однорічних і дворічних культур (83,40%, або 40937,4 млн грн), передусім за рахунок вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (82,00%, або 40249,3 млн грн). Внесок підгалузей рослинництва, представлених вирощуванням багаторічних культур і відтворенням рослин, є незначним — всього 2,25% і 0,13%.

Питома вага тваринництва у формуванні фінансового результату сільського, лісового та рибного господарства становить за середніми даними 2010—2018 рр. 14,71% (7219,2 млн грн), у т.ч. за рахунок розведення свійської птиці — 8,16%, або 4003,3 млн грн, розведення великої рогатої худоби молочних порід — 4,37% (2146,1 млн грн), розведення свиней — 1,82% (894,2 млн грн). Підгалузь тваринництва 01.49 розведення інших тварин було збитковим (-0,04%, -19,2 млн грн). Інші підгалузі сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг також отримали від'ємний фінансовий результат: змішане сільське господарство (код 01.5) — (-0,51%), (-250,0) млн грн, допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяу-

рожайна діяльність (код 01.6) — (-0,93%), (-457,7) млн грн, мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг (код 01.7) — (-0,04%), (-21,92) млн грн.

Прибутковою за середніми даними 2010—2018 рр. виявилася діяльність підгалузі 02 Лісове господарство та лісозаготівлі (507,7 млн грн із внеском у розмірі 1,03%), збитковим — підгалузі 03 Рибне господарство (-18,3 млн грн із внеском (-0,04%)).

Протягом 2010—2018 рр. збитковими виявилися два роки — 2014 (-564376,8 млн грн) і 2015 (-348471,6 млн грн). Прибуткову діяльність протягом усього дев'ятирічного періоду мали: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг; галузі рослинництва (вирощування однорічних і дворічних культур; вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур; вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів; вирощування багаторічних культур; вирощування винограду; вирощування зерняткових і кісточкових фруктів); тваринництво загалом і його галузі (розведення великої рогатої худоби молочних порід, розведення свійської птиці); лісове господарство, лісозаготівлі та їх галузі (лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві; лісозаготівлі; надання допоміжних послуг у лісовому господарстві). Хронічно збитковою є діяльність мисливства, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг.

Ситуативні збитки мали такі підгалузі секції А: вирощування інших однорічних і дворічних культур (2012, 2014); вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників (2014); вирощування пряних, ароматичних і лікарських культур (2010, 2012); відтворення рослин (2018); розведення іншої великої рогатої худоби та буйволів (2013); розведення коней та інших тварин родини конячих (2010—2013); розведення овець і кіз (2010—2011, 2014—2015, 2017—2018); розведення свиней (2016); розведення інших тварин (2014—2018); змішане сільське господарство (2010, 2013—2017); допоміжна діяльність у сільському господарстві та після-урожайна діяльність (2010, 2013—2015, 2018); допоміжна діяльність у рослинництві (всі роки, окрім 2012, 2016); допоміжна діяльність у тваринництві (окрім 2013, 2017—2018); післяурожайна діяльність (2012—2016); оброблення насіння для відтворення (2012—2015); збирання дикорослих недревних продуктів (2013, 2015); рибне господарство (всі роки, окрім 2015—2016, 2018); рибальство (всі роки, окрім 2017—2018); морське рибальство (всі роки, окрім 2012, 2017—2018); прісноводне рибальство (2010, 2012—2014, 2017); рибництво (аквакультура) — всі роки, окрім 2010, 2015—2016; морське рибництво (аквакультура) — 2010—2015; прісноводне рибництво (аквакультура) — 2011—2014, 2018.

Середня частка прибуткових підприємств разом по національній економіці становить 68,4%. Більш високу питому вагу мали: вирощування однорічних і дворічних культур (код 01.1) — 85,1%, лісове господарство та лісозаготівлі (код 02) — 84,8%, сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг (код 01) — 82,9%, сільське господарство, лісове господар-

Таблиця 1. Формалізація трендів фінансової результативності суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки протягом 2010–2019 рр.

Вид економічної діяльності	Фінансовий результат, млн грн			Частка підприємств, %	
	разом	додатний	від'ємний	прибуткових	збиткових
Всього по економіці	$y = 32689x^2 - 306175x + 498303$ $R^2 = 0,5376$	$y = 10413x^2 - 45833x + 258257$ $R^2 = 0,9552$	$y = 22276x^2 - 260342x + 240046$ $R^2 = 0,4765$	$y = 1,83x + 59,201$ $R^2 = 0,866$	$y = -1,83x + 40,799$ $R^2 = 0,866$
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	$y = -731,97x^2 + 19130x - 7738,4$ $R^2 = 0,672$	$y = -258,95x^2 + 11995x - 2690,1$ $R^2 = 0,5576$	$y = 473,02x^2 - 7135,5x + 5048,3$ $R^2 = 0,5721$	$y = 1,7388x + 73,945$ $R^2 = 0,6292$	$y = -1,7388x + 26,055$ $R^2 = 0,6292$
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	$y = -722,68x^2 + 18917x - 7582,4$ $R^2 = 0,6724$	$y = -250,3x^2 + 11784x - 2399,6$ $R^2 = 0,5567$	$y = 472,38x^2 - 7133,3x + 5182,8$ $R^2 = 0,5749$	$y = 1,7709x + 73,999$ $R^2 = 0,6215$	$y = -1,7709x + 26,001$ $R^2 = 0,6215$
Вирощування однорічних і дворічних культур	$y = -426,4x^2 + 15058x - 8696,4$ $R^2 = 0,6717$	$y = -69,711x^2 + 9379,3x - 3751,4$ $R^2 = 0,5559$	$y = 356,69x^2 - 5678,4x + 4945$ $R^2 = 0,6126$	$y = 1,6403x + 76,857$ $R^2 = 0,5993$	$y = -1,6403x + 23,143$ $R^2 = 0,5993$
Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	$y = -433,02x^2 + 15098x - 9701,2$ $R^2 = 0,6774$	$y = -80,286x^2 + 9470,8x - 4562,1$ $R^2 = 0,5626$	$y = 352,73x^2 - 5627x + 5139,1$ $R^2 = 0,6144$	$y = 1,6268x + 77,223$ $R^2 = 0,5918$	$y = -1,6268x + 22,777$ $R^2 = 0,5918$
Вирощування багаторічних культур	$y = -85,964x^2 + 902,15x - 458,23$ $R^2 = 0,6415$	$y = -4,3963x^2 + 34,97x - 262,27$ $R^2 = 0,3914$	$y = -90,36x^2 + 937,12x - 720,5$ $R^2 = 0,6704$	$y = 0,5892x + 67,449$ $R^2 = 0,3181$	$y = -0,5892x + 32,551$ $R^2 = 0,3181$
Вирощування винограду	$y = -7,8109x^2 + 77,686x + 261,42$ $R^2 = 0,2024$	$y = -4,451x^2 + 62,067x - 231,88$ $R^2 = 0,989$	$y = -12,262x^2 + 139,75x + 29,533$ $R^2 = 0,4536$	$y = 1,8869x + 63,674$ $R^2 = 0,6674$	$y = -1,8869x + 36,326$ $R^2 = 0,6674$
Тваринництво	$y = -209,73x^2 + 2778,2x + 1639,8$ $R^2 = 0,5076$	$y = -196,73x^2 + 2526,5x + 816,46$ $R^2 = 0,4817$	$y = 13,001x^2 - 251,69x - 823,34$ $R^2 = 0,3826$	$y = 1,4191x + 65,338$ $R^2 = 0,7129$	$y = -1,4191x + 34,662$ $R^2 = 0,7129$
Розведення великої рогатої худоби молочних порід	$y = -13,193x^2 + 632,57x - 599$ $R^2 = 0,6428$	$y = -9,6243x^2 + 572,04x + 271,82$ $R^2 = 0,6847$	$y = -3,5685x^2 + 60,531x - 870,82$ $R^2 = 0,048$	$y = 1,8575x + 68,437$ $R^2 = 0,8225$	$y = -1,8575x + 31,563$ $R^2 = 0,8225$
Розведення свійської птиці	$y = -225,42x^2 + 2166,2x + 310,47$ $R^2 = 0,4786$	$y = -223,72x^2 + 2225,8x + 480,99$ $R^2 = 0,4306$	$y = -1,6934x^2 - 59,622x - 170,52$ $R^2 = 0,7015$	$y = 0,8909x + 63,867$ $R^2 = 0,3518$	$y = -0,8909x + 36,133$ $R^2 = 0,3518$
Мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг	$y = -0,0028x^2 + 1,0501x + 0,4308$ $R^2 = 0,7825$	$y = -0,752x^2 + 2,9577x - 18,496$ $R^2 = 0,9398$	$y = -0,7548x^2 + 4,0077x - 18,065$ $R^2 = 0,9481$	$y = 1,4421x + 46,381$ $R^2 = 0,4911$	$y = -1,4421x + 53,619$ $R^2 = 0,4911$
Лісове господарство та лісозаготівлі	$y = -6,6205x^2 + 173,8x - 117,12$ $R^2 = 0,653$	$y = -7,9751x^2 + 192,23x - 200,83$ $R^2 = 0,6816$	$y = -1,3546x^2 + 18,422x - 83,704$ $R^2 = 0,6281$	$y = 1,1057x + 79,233$ $R^2 = 0,7925$	$y = -1,1057x + 20,767$ $R^2 = 0,7925$
Рибне господарство	$y = -0,6773x^2 + 18,565x - 89,628$ $R^2 = 0,1824$	$y = -2,6669x^2 + 39,187x - 38,883$ $R^2 = 0,3468$	$y = 1,9896x^2 - 20,622x - 50,745$ $R^2 = 0,0918$	$y = 1,0567x + 62,518$ $R^2 = 0,516$	$y = -1,0567x + 37,482$ $R^2 = 0,516$

Джерело: власні розрахунки.

ство та рибне господарство (секція А) — 82,6%, тваринництво (код 01.4) — 72,4%.

Меншу частку прибуткових підприємств порівняно з загальноекономічним рівнем мали такі підгалузі секції А: розведення свійської птиці (код 01.47) — 68,3%, рибне господарство (код 03) — 67,8%, допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність (код 01.6) — 63,0%, мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг (код 01.7) — 53,6%.

Тенденція до зростання питомої ваги прибуткових підприємств, яка описується лінійною функцією, спостерігається на рівні економіки загалом і усіх підгалузей секції А. Найбільшу означеність, що підтверджується високим значенням множинного коефіцієнта детермінації R^2 , мають: загальноекономічний тренд — 0,866; розведення великої рогатої худоби молочних порід — 0,8225; лісове господарство та лісозаготівлі — 0,7925; тваринництво — 0,7129; вирощування винограду — 0,6674; сільське господарство, лісове господарство та рибне

господарство — 0,6292; сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг — 0,6215; вирощування однорічних і дворічних культур — 0,5993; вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур — 0,5918; рибне господарство — 0,516.

У таблиці 1 формалізовано тренди фінансової результативності суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки протягом 2010–2019 рр.

Протягом 2010–2018 рр. динаміка додатного фінансового результату загалом по національній економіці описується висхідною гілкою параболи з множинним коефіцієнтом детермінації, близьким до 1 ($R^2 = 0,9552$), а сукупного і від'ємного фінансового результату — параboloю з гілками догори — відповідно з $R^2 = 0,5376$ і $R^2 = 0,4765$ з мінімальними значеннями протягом 2014–2015 рр. Таким чином, тренд загального фінансового результату визначається збитковим сегментом підприємств національної економіки.

По сільському, лісовому та рибному господарству динаміка сукупного і додатного фінансового результату описується параболою з гілками донизу і множинними коефіцієнтами детермінації — відповідно 0,672 і 0,5576 і максимальними абсолютними значеннями 2015 р. — 103137,5 млн грн і 128880,2 млн грн. Тенденцію до зростання фінансового результату було відновлено у 2018 р. Збитки формалізовано лівою гілкою параболи з додатним значенням біля квадратичного члена, які нині поки що зростають, і $R^2 = 0,5721$. Таким чином, фінансові результати сільського, лісового та рибного господарства до оподаткування визначаються, переважно, прибутковим сегментом підприємств.

Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг є основною підгалуззю секції А, яка забезпечує переважну частину його доходів і має схожі рівняння, тренди та їх опис.

Сукупний і додатний фінансовий результат вирощування однорічних і дворічних культур описується параболою з гілками донизу і множинними коефіцієнтами детермінації — відповідно 0,6717 і 0,5559 і максимальними абсолютними значеннями 2015 р. — 62966,9 млн грн і 81590,2 млн грн. Тенденцію до зростання фінансового результату було відновлено у 2018 р. Збитки формалізовано лівою гілкою параболи з додатним значенням біля квадратичного члена, які на даний момент поки що зростають, і $R^2 = 0,6126$. Таким чином, фінансові результати вирощування однорічних і дворічних культур до оподаткування визначаються, переважно, прибутковим сегментом підприємств. Основу фінансового потенціалу вирощування однорічних і дворічних культур складають зернові культури (крім рису), бобові культури і насіння олійних культур. Їх фінансова результативність має сході тренди і кількісні параметри, а максимальний рівень також досягнуто у 2015 р. — відповідно 86960,9 млн грн — сукупний фінансовий результат до оподаткування, 106501,9 млн грн — його додатна складова.

Фінансові результати вирощування багаторічних культур, у т.ч. винограду, описуються параболою з від'ємними значеннями коефіцієнтів при квадратичному члені у всіх трьох рівняннях (сукупний фінансовий результат, прибутки, збитки). Низхідна права гілка парабол свідчить про стійкий тренд до скорочення як сукупного фінансового результату, так і його додатного сегмента.

Сукупний і додатний фінансовий результат тваринництва описується параболою з гілками донизу і максимальними абсолютними значеннями 2015 р. — 13751,5 млн грн і 16238,8 млн грн. Тенденцію до зростання фінансового результату у 2018 р. не було відновлено. Формалізація фінансових результатів розведення свійської птиці близька до опису ситуації у тваринництві загалом і також має несприятливий прогноз. Максимальна фінансова результативність 2015 р. по сукупному прибутку склала 8552,5 млн грн, а по додатному фінансовому результату — 9414,8 млн грн.

Сукупний і додатний фінансовий результат розведення великої рогатої худоби молочних порід описується висхідною гілкою параболи з множинними коефіцієнтами детермінації відповідно $R^2 = 0,6428$ і $R^2 = 0,6847$ і свідчить про сприятливий прогноз.

Мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг є збитковим видом економічної діяльності, фінансовий результат до оподаткування і збитки описуються низхідними гілками параболи з високими значеннями множинного коефіцієнту детермінації — відповідно $R^2 = 0,7825$ і $R^2 = 0,9481$. Прибуток демонструє стійку тенденцію до зростання, що описується лівою гілкою параболи з від'ємним значенням при множинному члені регресії і $R^2 = 0,9398$, проте вона не компенсує зростання збитковості.

Динаміка фінансового результату до оподаткування та фінансового результату прибуткових підприємств лісового господарства та лісозаготівель майже збігаються і описуються висхідною гілкою параболи з $R^2 = 0,653$ і $R^2 = 0,6816$ зі сприятливим прогнозом.

Протягом 2010—2014 фінансовий результат до оподаткування підприємств рибного господарства був від'ємним і значною мірою відтворював динаміку збитків із максимальними від'ємними значеннями 2014 р. — відповідно (154,8) млн грн і (-191,2) млн грн. Починаючи з 2015 р. тренди фінансового результату до оподаткування і додатного фінансового результату збігаються з максимальним значенням у 2016 р. — відповідно 106,5 млн грн і 206,5 млн грн. Після переходу сукупного фінансового результату 2017 р. у від'ємні значення, у 2018 р. знову відновилися сприятлива тенденція.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

1. Сільське, лісове та рибне господарство (секція А) є галуззю національної економіки, яка протягом дослідженого дев'ятирічного ретроспективного періоду мала стійкий додатний сукупний фінансовий результат, що кумулятивно значно перевищує зазначений показник по національній економіці загалом. Піком фінансової результативності галузі слід визнати 2015 рік.

2. Основний внесок у формування фінансової результативності на рівні секції А робить сільське господарство, переважно за рахунок рослинництва — вирощування однорічних і дворічних культур (зернових, бобових, олійних). Джерелами фінансової результативності в тваринництві є: розведення свійської птиці і великої рогатої худоби молочних порід, меншою мірою — розведення свиней. Інші підгалузі сільського господарства (мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг, змішане сільське господарство, допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність) є збитковими. Серед інших підгалузей секції А прибутковим є лісове господарство та лісозаготівлі, збитковим — рибне господарство.

3. Середня частка прибуткових підприємств по секції А значно перевищує показник по національній економіці, передусім за рахунок: вирощування однорічних і дворічних культур; лісового господарства та лісозаготівлі; сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг. Меншу частку прибуткових підприємств порівняно з середньою по секції А мали такі підгалузі: тваринництво; рибне господарство; до-

поміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність; мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг. Тенденція до зростання питомої ваги прибуткових підприємств, яка описується лінійною функцією, спостерігається на рівні економіки загалом і усіх підгалузей секції А. Найбільшу означеність, що підтверджується високим значенням множинного коефіцієнта детермінації, серед інших, мають галузі тваринництва, що робить сприятливим прогноз їх розвитку.

4. Дослідження структури фінансового результату дозволило встановити, що на рівні національної економіки тренд загального фінансового результату визначається збитковим сегментом підприємств, на рівні аграрного сектора економіки — переважно прибутковим, за виключенням мисливства, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг, а також рибного господарства. Висока якість прибутку сільського та лісового господарства робить більш сприятливими прогнози стійкості їх фінансових результатів до негативного впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Серед галузей рослинництва оптимістичні прогнози щодо зростання фінансової результативності в системі стратегічного розвитку має вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур; песимістичні — вирощування багаторічних культур. Прогноз зростання фінансової результативності на рівні тваринництва загалом можна визначити як негативний, за виключенням розведення великої рогатої худоби молочних порід.

Метою подальших досліджень є діагностика фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки та визначення чинників, що впливають на нього в довго- і короткостроковому аспекті.

Література:

1. Чернецька О.В. Теоретичні аспекти функціонування системи управління фінансовими результатами аграрних підприємств. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2014. Вип. 149. С. 295—302.
2. Костирко Л.А., Соломатіна Т.В. Фінансове забезпечення розвитку підприємств АПК: тенденції, проблеми, пріоритети. Часопис економічних реформ. 2019. № 2. С. 61—69.
3. Косова Т.Д., Стеблянка І.О., Діхтярь І.О. Фінансове регулювання відтворення капіталу суб'єктів господарювання в агробізнесі. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 40. С. 187—191.
4. Лемішко О.О. Вплив фінансової політики на результативність аграрного виробництва. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 12. С. 411—424.
5. Любар О.О., Оріщенко Р.В. Організація обліку фінансових результатів на підприємствах аграрного сектору економіки: проблеми та шляхи їх вирішення. Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. 2013. Вип. 10 (3). С. 474—477.
6. Дубініна М.В., Вишенська Л.М. Напрями формування якісної інформаційної бази щодо фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. Фінансовий простір. 2014. № 3. С. 78—83.

7. Гуцаленко Л.В., Мулик Т.О. Адаптація обліку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств України до МСФЗ. Облік і фінанси. 2012. № 2. С. 30—33.

8. Охріменко І.В. Витрати як фактор впливу на фінансові результати аграрних підприємств. Агросвіт. 2011. № 2. С. 2—5.

9. Гангал Л.С. Аналіз рівня ресурсозабезпеченості аграрних підприємств різних організаційно-правових форм і моделювання впливу основних виробничих факторів на фінансові-економічні результати діяльності суб'єктів господарювання. Бізнес Інформ. 2014. № 8. С. 106—114.

10. Пономаренко О.Є. Результативність фінансово-економічної складової державного регулювання розвитку аграрного сектора. Державне будівництво. 2009. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_28

References:

1. Chernen'ka, O. V. (2014), "Theoretical aspects of functioning of the system of management of financial results of agricultural enterprises", *Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo tehnicnogo universytetu sil's'kogo gospodarstva imeni Petra Vasylenska*, vol. 149, pp. 295—302.
2. Kostyrko L. A. and Solomatina, T. V. (2019), "Financial support for the development of agricultural enterprises: trends, problems, priorities", *Chasopys ekonomichnyh reform*, vol. 2, pp. 61—69.
3. Kosova, T. D. Stebljanko, I. O. and Dihtjar', I.O. (2019), "Financial regulation of the reproduction of the capital of business entities in agribusiness", *Prychornomors'ki ekonomichni studii*, vol. 40, pp. 187—191.
4. Lemishko, O. O. (2016), "The impact of financial policy on the performance of agricultural production", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 12, pp. 411—424.
5. Ljubar, O. O. and Orishhen, R. V. (2013), "Organization of accounting of financial results at enterprises of agrarian sector of economy: problems and ways of their solution", *Ekonomichni nauky. Ser.: Oblik i finansy*, vol. 10 (3), pp. 474—477.
6. Dubinina, M. V. and Vyshens'ka, L. M. (2014), "Directions of formation of high-quality information base on financial results of activity of agricultural enterprises", *Finansovyj prostir*, vol. 3, pp. 78—83.
7. Gucalenko, L. V. and Mulyk, T. O. (2012), "Adaptation of accounting of financial results of activity of agricultural enterprises of Ukraine to IFRS". *Oblik i finansy*, vol. 2, pp. 30—33.
8. Ohrimenko, I. V. (2011), "Costs as a factor in influencing the financial results of agricultural enterprises", *Agrosvit*, vol. 2, pp. 2—5.
9. Gangal, L. S. (2014), "Analysis of the level of resourcing of agricultural enterprises of different organizational and legal forms and modeling of the influence of the main production factors on the financial and economic performance of economic entities", *Biznes Inform*, vol. 8, pp. 106—114.
10. Ponomarenko, O. Je. (2009), "Effectiveness of financial and economic component of state regulation of agrarian sector development". *Derzhavne budivnytstvo*, vol. 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_28 (Accessed 25 Oct 2019).

Стаття надійшла до редакції 11.11.2019 р.

УДК 334.72:364

Л. А. Сибирка,
к. е. н., в. о. доцента кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ORCID ID: 0000-0001-7455-6544
О. М. Дмитрієва,
студентка, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ORCID ID: 0000-0002-8253-2486
К. В. Сироїзко,
студентка, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ORCID ID: 0000-0002-3090-2844

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.47

РОЗВИТОК ТА СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

L. Sybyrka,
PhD in Economics, Acting Associate professor of the Department of Enterprise Economics and Human Resource
Management, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
O. Dmytriieva,
Master student, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
K. Syroizhko,
Master student, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

DEVELOPMENT AND INCIPIENCE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

У статті проаналізовано різноманітні підходи вчених до вивчення соціальної відповідальності бізнесу як необхідної передумови її ефективного впровадження у практику діяльності підприємницьких структур. Зазначено, що постійно проводяться нові теоретичні розробки та концептуальні положення різних характерів. Досліджено сутнісні характеристики та особливості соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу, які впливають на процес реалізації основних напрямів розвитку соціально відповідального бізнесу як у країнах світу, так і в Україні. Розглянуто цілі сталого розвитку України і шляхи їх досягнення. Проаналізовано основні етапи розвитку та становлення соціально відповідального бізнесу в Україні та в світі загалом, а також діяльність вітчизняних підприємств у цій сфері і початок її зародження в Україні.

The article analyzes various approaches of scientists to the study of social responsibility of business as a necessary prerequisite for its effective implementation in the practice of business structures. The evolution of concepts that are scientifically grounded is considered. The main factors that influenced the development of social entrepreneurship and social responsibility of business in Ukraine are analyzed. It is stated that new theoretical developments and conceptual provisions of various characters are constantly being carried out. The essential characteristics and features of social entrepreneurship and social responsibility of business that influence the process of realization of the main directions of development of socially responsible business both in the countries of the world and in Ukraine are investigated. The basic international standards of social entrepreneurship and social responsibility of business are defined, which define the principles and standards of social

responsibility of business, but which are only certain ethical norms, not legal rules of regulation. Basic documents that include standards of corporate social responsibility are outlined, including: UN Global Compact, Greenpop Book on Corporate Social Responsibility, International Standard 180 26000, OECD Guidelines on Transnational Companies. The importance of social entrepreneurship and social responsibility for the development of the country and society is highlighted. The goals of sustainable development of Ukraine and ways of their achievement are considered. The basic stages of development and incipience of socially responsible business in Ukraine and in the world as a whole, as well as the activity of domestic enterprises in this field and the beginning of its birth in Ukraine are analyzed. The main landmarks of social entrepreneurship, which were most in demand during 2014–2017, are formed. It is determined that corporate social responsibility is not just a socio-economic and managerial category, but also a philosophical and moral-ethical one that everyone can view from a different perspective.

Ключові слова: соціальне підприємництво, соціальна відповідальність бізнесу, міжнародні ініціативи, Глобальний Договір ООН, Цілі сталого розвитку України.

Keywords: social entrepreneurship, corporate social responsibility, international initiatives, United Nations Global Compact, Sustainable Development Goals of Ukraine.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Формування ефективної ринкової економічної моделі зумовлює нову сутність взаємодії суспільства і бізнесу. Одним із найголовніших її складників є соціальна відповідальність ділового співтовариства, компаній і представників бізнесу, яка перетворюється у додатковий засіб підвищення іміджу підприємницьких структур.

Досвід економічно розвинутих держав свідчить, що від ефективності формування системи партнерських відносин приватного підприємництва, влади і громадянського суспільства в соціальній сфері багато в чому залежать якість життя населення і соціальна стабільність у країні. Процес глобалізації, притаманний сучасному бізнесу, визначив формування стандартів соціальної відповідальності та етичних правил підприємництва, започаткованих міжнародними організаціями.

Підприємницькі бізнес-структури, які працюють в Україні, протягом останніх років усе більшою мірою рухаються шляхом розвитку корпоративної прозорості, соціальної відповідальності та ефективності. Концепція корпоративного соціального бізнесу сприяє зростанню капіталізації та зміцненню стійкості бізнесу, виступає засобом соціального позиціонування і формування іміджу сучасної соціально орієнтованої компанії.

Попри значну кількість наукової літератури з питань соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу, потребують теоретичного обґрунтування питання комплексного підходу до розуміння її сутності, а також методичні та практичні аспекти впровадження та реалізації принципів ведення соціально відповідального бізнесу. Все це визначає актуальність подальшого розроблення та вдосконалення методології теоретичних досліджень соціальної відповідальності з урахуванням вітчизняної специфіки ведення бізнесу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Західні вчені Г. Боуен, Д. Вайс, Д. Віндзор, Т. Доналдсон, Р. Каплан, А. Керол, Т. Левітт, Д. Нортон, М. Фрідман у своїх фундаментальних працях розробили основи класичного розуміння корпоративної соціальної

відповідальності. Значний внесок у розробку теорії соціальної відповідальності підприємств зробили українські вчені: Д. Баюра, О. Березіна, О. Буян, В. Воробей, О. Ворона, Л. Грицина, В. Євтушенко, І. Журовська, В. Карагод, А. Колот, Р. Курінько, О. Черних та ін. У їхніх працях проаналізовано зарубіжний досвід упровадження соціального підприємництва, здійснено теоретичний аналіз закономірностей і тенденцій її функціонування, показано процес розширення практик соціально відповідального бізнесу в Україні.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є характеристика етапів становлення та розвитку соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу, окреслення шляхів імплементації концепції соціальної відповідальності бізнесу в стратегію розвитку українських підприємств з урахуванням міжнародних ініціатив.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Соціальна відповідальність бізнесу є підсистемою соціальної відповідальності загальної системи суспільної взаємодії, а також засобом гарантування та охорони суспільних відносин, які встановлюються певними суб'єктами та гарантуються певними засобами з метою дотримання поваги до прав людини, є проявом культури суспільства, реалізації його суспільних інтересів і регламентується соціальними нормами, контролюється санкціями. Цей феномен уособлює елементи надбудови суспільства, що залежать від рівня розвитку економічних, політичних та суспільних відносин; розвивається та трансформується разом із суспільними відносинами; є добровільною ініціативою організацій (компаній) щодо дотримання етичних норм у сфері соціальної взаємодії та прийняття на себе відповідальності за вплив на навколишнє середовище, партнерів, споживачів, працівників, громади тощо.

Світова практика свідчить, що концепція соціально відповідального бізнесу успішно розвивається і перебуває у процесі постійних змін та вдосконалень.

Реакцією на потребу розбудови успішних прикладних систем соціально відповідальної діяльності стала поява в цій царині цілої низки концепцій, які містять результати наукового опрацювання питань соціальної відповідальності бізнес-структур (табл. 1).

Історично склалося кілька підходів до визначення поняття соціальної відповідальності бізнесу, зокрема: філософський, соціально-економічний та управлінський. Водночас аналіз літературних джерел свідчить, що світова економічна думка постійно проводить нові теоретичні розробки та концептуальні положення, передусім управлінського та соціально-економічного характеру.

Відповідно до управлінського підходу, за визначенням міжнародного стандарту ISO 26000, соціальна відповідальність бізнесу — це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (а саме продукцію і послуги) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільству, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки [9, с. 68].

Згідно з ISO 26000 соціальна відповідальність компанії включає такі компоненти, як захист прав людини, навколишнього природного середовища, безпеку праці, права споживачів та розвиток місцевих громад, а також організаційне управління та етику бізнесу. Тобто у новому керівництві враховані усі принципи, які зазначені у Глобальній ініціативі ООН (документи, до якого приєдналося 6 тисяч компаній та організацій, серед яких 130 українських).

Міжнародний стандарт C5B / KCB — 2008, введений в дію спільним рішенням Української асоціації якості, Міжнародної асоціації менеджерів і аудиторів якості, визначає, що "...соціальна відповідальність — зобов'язання організації, що враховують прийняту нею відповідальність за вирішення соціальних проблем свого персоналу, місцевого населення і суспільства в цілому".

У стратегії "Європа-2020", як і в більшості програмних документів Європейського Союзу, поняття "соціальна відповідальність бізнесу", визначається як добровільні зобов'язання підприємницьких структур, що виходять за межі чинних законодавчих норм, нести відповідальність за результати своєї діяльності не лише в економічній, але й у соціальній та екологічній сферах. Ця відповідальність поширюється на значне коло зацікавлених осіб — власників, працівників компанії, місцевого населення і суспільство загалом [11].

За С.В. Перегудовим, соціальна відповідальність бізнесу виходить за рамки встановлених законом норм і передбачає діяльність, спрямовану на задоволення суспільних потреб [8, с. 24].

Абрамов Р.Н. зазначає, що соціальна відповідальність бізнесу — частина корпоративної відповідальності, що представляє область діяльності компанії, пов'язаними з добровільно взятими на себе соціальними зобов'язаннями щодо зацікавлених груп і суспільства загалом [1, с. 328].

Гончаров С.Ф. визначає соціальну відповідальність бізнесу як систему взаємовідносин між працівником,

Таблиця 1. Еволюція концепцій соціальної відповідальності

Назва концепції	Представник	Характеристика
1	2	3
Базова концепція корпоративної соціальної відповідальності	А. Керролл [13]	Корпоративна соціальна відповідальність - відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, що їх покладає суспільство на організації в даний період часу
Концепція корпоративної соціальної сприйнятливості	В. Фредерік [14]	Ідея корпоративної соціальної сприйнятливості є управлінською за своїм характером і підходами, а її захисники приділяють основну увагу менеджменту відносин компаній із суспільством
Концепція корпоративної соціальної діяльності	Д. Свансон [15]	Корпоративна соціальна діяльність залежить передусім від персональних цінностей осіб, які приймають рішення в організації. Водночас корпоративна соціальна сприйнятливості, як елемент комплексної моделі корпоративної соціальної діяльності, розглядається в широкому контексті
Концепція консолідованої (спільної, комунітарної) соціальної відповідальності	А.М. Колот [6]	Консолідована (спільна) соціальна відповідальність заперечує домінування індивідуального і колективного егоїзму, натомість передбачає рівноцінну відповідальність усіх соціальних партнерів

роботодавцем і державою, спрямована на вдосконалення соціально-трудових відносин, підтримку соціальної стабільності в трудовому колективі і навколишньому співтоваристві, розвиток соціальної і природоохоронної діяльності на національному та міжнародному рівнях [3, с. 5].

Данилова О.В. зазначає, що соціальна відповідальність бізнесу — це система відносин, що відтворює діяльність, орієнтовану на досягнення економічного і соціального ефекту в процесі суспільного відтворення; створення стабільного економічного середовища; інтелектуалізацію основного ресурсу національної економіки — це людського капіталу [4, с. 7].

Проведений нами аналіз підходів до розуміння явища соціальної відповідальності бізнесу свідчить про наявність суттєвих відмінностей у напрямках соціальної активності бізнесових структур. Це можна пояснити різницею соціально-економічного розвитку і якістю інституціонального середовища, специфікою ділового і соціального середовища, в якому функціонує або з яким стикається та чи інша компанія, різноманітністю соціальних викликів, які постають перед організаціями, відмінностями в завданнях щодо підвищення конкурентоспроможності та, врешті-решт, відмінностями менталітету топ-менеджменту.

Що ж до ролі соціальної відповідальності бізнесу, можна з упевненістю сказати, що на сьогодні соціальна відповідальність бізнесу розглядається як активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством та виявляється в участі компанії у вирішенні найгостріших соціальних проблем громади та суспільства.

Виходячи на світову арену, українські підприємства мають орієнтуватися на міжнародні стандарти соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу. У світовій практиці сьогодні існує декілька ініціатив, що визначають принципи та стандарти соціальної відповідальності бізнесу, водночас необхідно підкреслити, що ці принципи і стандарти не є юридичними нормами регулювання поведінки бізнесу, а є лише етичними нормами, яких має дотримуватися бізнес на добровільних началах.

Однією з перших таких ініціатив став Глобальний договір ООН, що був розпочатий Генеральним Секретарем ООН Кофі Аннаном: на Всесвітньому економічному конгресі в 1999 році лідери бізнесу були запрошені приєднатися до глобальної ініціативи з метою партнерства та підтримки принципів у сфері прав людини, стандартів праці, охорони навколишнього середовища, протидії корупції. Глобальний договір містить десять пунктів — орієнтирів діяльності бізнесу, які мають стати кодексом поведінки для всіх компаній, що приєднуються до ініціативи. Зокрема серед пунктів зобов'язання бізнесу протидіяти корупції, підтримувати і поважати захист прав людини, сприяти розвитку і розповсюдженню екологічно безпечних технологій, виступати проти всіх форм примусової праці, дитячої праці, не допускати расової дискримінації серед співробітників. Україна приєдналася до Глобального договору в 2006 році, а в 2007 році ініціативу ООН підтримали 85 українських компаній. Натомість уже в 2013 році Глобальний договір повідомив про виключення 4 українських компаній із лав ініціативи. Причина — відмова компаній звітувати про прогрес протягом двох років поспіль. Станом на 16 липня 2016 року від України зареєстровано 266 учасників Глобального договору ООН.

Прийнятий в 2010 році міжнародний стандарт 180 26000 розкриває сутність соціальної відповідальності, надає бізнесу рекомендації стосовно практик і принципів соціального підприємництва. Документ було розроблено за участю експертів з різних країн, серед яких були представники споживачів, робітників, держави, промисловості, недержавних організацій. Українська сторона також брала участь у розробці цього міжнародного стандарту [2, с. 46].

Ще один документ, який містить стандарти соціальної відповідальності бізнесу — це "Керівні Принципи ОЕСР щодо транснаціональних компаній". Принципи ОЕСР — це зібрання стандартів з різних галузей, починаючи від прав людини, прав працівників та безпеки праці, питань доступу до інформації, оподаткування та охорони навколишнього середовища. З метою поширення та забезпечення дотримання 12 березня 2014 року Рада ОЕСР прийняла рішення щодо поглиблення співпраці з Україною, а 7 жовтня 2014 року у штаб-квартирі ОЕСР у Парижі було підписано Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України та ОЕСР щодо поглиблення співробітництва. Після приєднання України до Декларації ОЕСР щодо принципів міжнародного інвестування та діяльності транснаціональних компаній Національний Контактний пункт з'явиться і в Україні.

У липні 2001 року Європейська комісія опублікувала Зелену книгу про корпоративно соціальну відповідальність. У квітні 2003 року Європейський парламент

прийняв Резолюцію щодо корпоративної соціальної відповідальності. А в 2011 році було прийнято оновлену стратегію Європейського Союзу по КСВ, яка запрошує уряди всіх країн-членів ЄС до розробки національних політик по КСВ та закликає застосовувати щодо компаній мікс добровільності та регуляції в сфері КСВ. Водночас одним із головних принципів оновленої стратегії проголошено публічну звітність компаній, які мають розкривати соціальні і екологічні показники діяльності. Серед міжнародних норм і стандартів, що перераховані в стратегії ЄС щодо КСВ — і Глобальний договір ООН, і 180 26000, і Керівні принципи ОЕСР щодо транснаціональних компаній [5, с. 119].

Стратегія запрошує уряди всіх країн-членів ЄС до розробки національних політик по КСВ, як наслідок — на сьогодні майже всі країни-члени ЄС мають національні урядові політики щодо КСВ. Перші кроки України на шляху до створення національної стратегії КСО сталися в 2013 році, коли в червні 2013 року указом Президента затвердилися плани щодо розроблення стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Над стратегією починала працювати робоча група при Координаційній раді сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні. Її робота припинила майже на три роки у зв'язку з ситуацією в країні (анексія Криму, військові дії на Донбасі) та відновлюється у лютому 2016 року. Група функціонує у статусі ініціативної в рамках відкритої до приєднання громадянської платформи.

На сучасному етапі розвитку в Україні актуалізується дотримання принципів соціальної відповідальності, що, передусім, викликано підтримкою глобальних ініціатив: Глобального договору Організації Об'єднаних Націй (ГД ООН), Керівництва для мультинаціональних підприємств Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Всесвітньої ради бізнесу із сталого розвитку (BC8Б), Принципів ООН з соціальної відповідальності інвесторів (PKI), Глобальної ініціативи зі звітності (OKI), Міжнародного стандарту 180 26000:2010 "Керівництво з соціальної відповідальності" [11].

Перші кроки на шляху українського бізнесу до соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу — це етап корпоративної філантропії, коли українські ФПГ створюють благодійні фонди олігархів, які є власниками цих ФПГ. На рішення українських капіталістів рухатися в напрямі соціальної відповідальності бізнесу у той період вплинуло декілька факторів:

- негативний імідж, що став результатом первинного накопичення капіталу; приватизація деяких об'єктів, умови продажу яких були дискримінаційними (виписаними під певних покупців);

- необхідність подолання негативного сприйняття громадянами ролі великого капіталу в суспільних процесах, необхідність легітимації великого капіталу серед громадян країни, захист приватизованих активів від реприватизації;

- необхідність виходу ФПГ на західні ринки, залучення іноземних інвестицій;

- трансформація соціальних інвестицій у політичний капітал, що міг би бути використаний у період виборів;

— розуміння того, що успіх бізнесу залежить не лише від фінансових показників і взаємовідносин з владою, а й від взаємовідносин компанії із суспільством [2, с. 48].

До найгучніших проектів цього напрямку слід віднести фонди Віктора Пінчука та Рината Ахметова. Так, фонд Віктора Пінчука фінансував боротьбу зі СНІДом, працював над створенням центрів допомоги для новонароджених, підтримував талановитих студентів, виплачуючи їм стипендію фундації, реалізовував програму вивчення Голокосту в Україні. Сьогодні фундація Ахметова переважно допомагає переселенцям з тимчасово окупованих територій і населенню, що залишилося на Донбасі.

Одним з найбільш яскравих наочних прикладів, коли соціальна відповідальність великого бізнесу трансформувалася в політичний капітал, стала діяльність Маріупольського металургійного комбінату ("ММК ім. Ілліча"), головою правління якого з 1997 по 2010 роки був Володимир Бойко (з 2010 по 2012 роки Бойко був гендиректором меткомбінату). "Місто одного бренду" — так мас-медіа на той час називали Маріуполь, в якому комбінат і його підприємства, очолювані Володимиром Бойком, були основним місцем зайнятості населення. Комбінат надавав жителям міста не тільки робочі місця, але і реалізував безліч соціальних програм щодо підтримки пенсіонерів, ветеранів праці, підвищення кваліфікації та оздоровлення персоналу, фінансував програму з розвитку транспортної інфраструктури міста. За рахунок засобів комбінату в місті вводилися в експлуатацію об'єкти соціально-культурного і побутового призначення.

За етапом корпоративної філантропії, що була характерна для України початку нульових, настає період, коли підприємства починають інтегрувати соціальну відповідальність у корпоративні стратегії. Соціальна відповідальність бізнесу стає новим напрямом діяльності, і в країні з'являються перші фахівці з корпоративно-соціальної відповідальності — корпоративна соціальна відповідальність стає професійною сферою.

З метою впровадження соціальної відповідальності для системних і якісних змін в Україні у 2008 році була заснована Експертна організація Центр "Розвиток корпоративної соціальної відповідальності" (Центр КСВ).

Центр КСВ працює за чотирма пріоритетними напрямками: КСВ у кризові часи, розвиток освіти, соціальна відповідальність державних органів влади і просування України за кордоном. Центр КСВ працює на всій території України з більш ніж 100 компаніями, 200 університетами, 20 школами, 60 державними компаніями і 40 муніципалітетами [12].

Загалом, Центр реалізував понад 80 проектів, підготував та видав більше 135 публікацій, провів більше 250 публічних заходів, в яких взяли участь близько 4500 представників бізнесу, громадських організацій та засобів масової інформації.

У 2018 році Центр "Розвиток КСВ" презентував дослідження щодо того, як українські компанії впроваджують Цілі сталого розвитку. Партнер дослідження — Платформа зростання зеленої економіки.

Наприкінці 2000-х відбулося відокремлення благодійності від корпоративної соціальної відповідальності:

особисті благодійні фонди олігархів стали самостійними суб'єктами, що функціонували окремо від активів олігархів, а активи почали працювати за власною програмою корпоративної соціальної відповідальності, яка поступово ставала частиною стратегічного менеджменту. Саме в цей період бізнес уперше звернувся до практики збереження навколишнього середовища: відбувся перший український бізнес — саміт з питань зміни клімату, в портфоліо українських компаній з'явився КСВ-кейси з охорони довкілля ("Тетра ПАК", "Прикарпаттяобленерго", "Астарта", ДГОК, "Галнафтогаз", "Київстар" та інші). На цьому ж етапі одним із напрямів корпоративної соціальної відповідальності стають освітні програми [10, с. 74].

"Київстар" зосередився на проекті допомоги дітям з обмеженими можливостями: компанія у 2010 році обладнала мультимедійні класи у восьми інтернатах для дітей, які не бачать. За допомогою комп'ютерної техніки, спеціального програмного забезпечення, доступу в Інтернет і безкоштовного трафіку діти отримали нові можливості для розвитку і освіти.

Розрив між якістю освіти та вимогами роботодавців спричинив появу двох освітніх проектів, які реалізовувалися за підтримки Міносвіти.

Перший з них — Міжкорпоративний університет, що стартував у 2009 році. Українські компанії та провідні виші ("МТС Україна", "МЕТРО Кеш енд Керрі Україна", "Київська інвестиційна група", Київський національний університет імені Т. Шевченка, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут", Національний університет "Києво-Могилянська академія") об'єднали зусилля в проекті Міжкорпоративний університет. Ця програма стала першим в Україні партнерським проектом у галузі освіти, який передбачав інтеграцію практичних знань і досвіду компаній у процес підготовки майбутніх фахівців. Студенти, які здобували освіту в стінах університету, надбали саме тих навичок та знань, які затребувані в бізнес-практиках.

Другий проект — "паспорт професії", що був започаткований СКМ у 2011 році. Компанія ініціювала проект з розробки сучасних професійних стандартів, які мали на меті допомогти скоротити дисбаланс на ринку праці між попитом і пропозицією фахівців. У профстандартах чітко прописано, що повинен знати і вміти фахівець, щоб відповідати сучасним вимогам ринку [7, с. 391].

Події з кінця 2013 року — Революція Гідності, анексія Росією Криму, утворення самопроголошених "ЛНР" і "ДНР", гібридна війна і тероризм на Сході України — не лише згуртували суспільство, дестабілізували економіку країни, а й суттєво змінили напрям соціальних проектів значної частини бізнесу. Одним із мотивів суспільної відповідальності українських бізнесменів стає громадянська відповідальність. Жоден з міжнародних стандартів корпоративної соціальної відповідальності не містить пункту про захист власної країни в період військових дій. Жодна зі стратегій КСВ в Україні не мала пункту про допомогу армії військовим, пораненим чи вимушеним переселенцям.

Велике значення для імплементації соціальної відповідальності в Україні має представлена 15 вересня 2017 року Урядом Національна доповідь "Цілі ста-

лого розвитку: Україна", яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку. Глобальні Цілі сталого розвитку були затверджені у 2015 році на саміті ООН з питань сталого розвитку. За ініціативи Уряду України та за сприяння ООН в Україні протягом року тривав відкритий та інклюзивний процес адаптації ЦСР. Беручи до уваги принцип "нікого не залишити осторонь" та використовуючи широкий спектр інформаційних, статистичних та аналітичних матеріалів, була розроблена національна система ЦСР (86 завдань розвитку та 172 показники для моніторингу їх виконання).

У доповіді представлені результати адаптації 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку.

Зовнішні обставини відкорегували спрямування багаторічних бюджетів великого бізнесу, а для малого і середнього — стали мотивом, який спонукав багато підприємств уперше приєднатися до суспільно корисних дій.

Український бізнес бере найактивнішу участь у волонтерському русі, поєднавши свої дії з волонтерськими організаціями, а також реалізує безліч власних проєктів, допомагаючи армії чи вимушеним переселенцям. Сьогодні українські компанії зберігають робочі місця за мобілізованими співробітниками, придбають необхідне військове спорядження; організовують переїзд та частково компенсують вартість житла співробітникам, що опинилися на території конфлікту; відтворюють інфраструктуру та соціальні об'єкти в регіонах, що постраждали від військових дій.

Проблеми зайнятості вимушених переселенців допомагає вирішити ДТЕК. Компанії "Фокстрот", "Астеліт", "Василь Кісіль і партнери" опікуються дітками із зони АТО. Допомога армії стала напрямом діяльності "Концерну Галнафтогаз", "Приватбанку", "Агота", "Kiio", "Оболоні", "Фармак", "Здоров'я", "Нової Пошти" та багатьох інших. Серед кейсів цього періоду — допомога армії власною продукцією, перерахування власного заробітку чи відсотка від продажу, участь у зборі коштів [2, с. 49].

Ініціативи компаній були найрізноманітнішими:

— одна із ініціатив "Приватбанку" — спільний проєкт з оператором мобільного зв'язку PEOPLeNet. Компанії запросили українців приєднатися до благодійної ініціативи та передати непотрібні СБМА телефони українським воїнам у зоні АТО: телефони приймалися в будь-якому з відділень "Приватбанку" по всій Україні, PEOPLeNet встановлював на такі апарати безкоштовний зв'язок всередині своєї мережі і відправляв українським воїнам у зону АТО;

— "Новапошта" організувала соціальну ініціативу "Гуманітарна пошта України", яка дає можливість волонтерським організаціям та ініціативним групам відправляти і отримувати гуманітарні вантажі безкоштовно в будь-якому відділенні компанії по всій Україні. У програмі беруть участь волонтерські організації та ініціативні групи, які систематично на постійній основі займаються збором і доставкою різної гуманітарної допомоги: солдатам української армії, які проходять службу в зоні АТО, пораненим солдатам української армії по всій країні, жителям постраждалих регіонів, вимушеним переселенцям зі Сходу України;

— сервіс виклику таксі Uklon проводить акції "Військове таксі", мета яких — збір коштів на авто для української армії. У дні акцій сервіс перераховує всю вартість поїздки на купівлю авто військовослужбовцям.

Балансуючи між економічною раціональністю та суспільною відповідальністю, український бізнес пройшов довгий шлях, результати якого досить неочікувані. Ми стали свідками появи унікальної моделі корпоративно-соціальної відповідальності, яка базується не лише (і навіть не стільки) на міжнародних принципах і стандартах, а передусім на відповідальності за захист власної держави.

Серед найбільш затребуваних орієнтирів соціального підприємництва періоду 2014—2017 років слід назвати такі:

— трудові практики (релокація співробітників та їх сімей на безпечні території, збереження робочого місця за мобілізованими співробітниками, збір коштів для придбання необхідного військового спорядження для мобілізованих, допомога пораненим співробітникам, сім'ям загиблих, організація заходів, спрямованих на боротьбу зі стресом);

— інвестиції у території присутності компаній (відновлення інфраструктури звільнених населених пунктів, гуманітарна допомога цивільному населенню, освітні проєкти для дітей, допомога вимушеним переселенцям, допомога сім'ям загиблих, психологічна реабілітація військових);

— інвестиції у обороноздатність країни (допомога армії, інформаційна робота);

— інтелектуальні інвестиції в ході реформування країни (консультування органів влади, надання органам влади результатів власних досліджень) [12].

ВИСНОВОК

У процесі еволюції концепції соціально відповідального бізнесу науковцями сформована ціла система поглядів, суджень, теоретичних конструкцій, які хоч і доволі різняться, проте не суперечать, а скоріше доповнюють одна одну та вступають у ролі своєрідних етапів розвитку явища.

Соціальна відповідальність бізнесу — складна філософська, інтегративна морально-етична, правова, соціально-економічна, управлінська категорія, яка під різними кутами зору й у різних площинах подана в низці теоретико-прикладних розробок.

Найбільш повним, на нашу думку, є визначення соціальної відповідальності бізнесу як сукупності зобов'язань, які добровільно бере на себе компанія з урахуванням думок працівників, акціонерів, представників місцевих громад та інших ключових зацікавлених осіб.

У такому контексті соціально відповідальний бізнес виступає важливим чинником зростання соціальної згуртованості. Відповідно, від впровадження соціально-відповідальних ініціатив окремих організацій значні переваги отримують усі члени суспільства. Зокрема слід назвати такі соціально значимі результати впровадження соціально відповідального бізнесу на загальнонаціональному рівні: зростання рівня добробуту та якості життя населення; підвищення конкурентоспроможності

національної економіки; зменшення навантаження на місцеві бюджети за рахунок добровільних соціальних ініціатив бізнесу; оптимізація механізмів захисту прав власності та корпоративного управління; розвиток програм екозбереження та економії ресурсів; детінізація бізнесу та зниження рівня корумпованості суспільства; подолання соціальної ізоляваності та зниження рівня соціальної конфліктності за рахунок налагодження взаємодії різних суспільних суб'єктів через соціальний діалог; удосконалення існуючих та розвиток нових форм соціального та державно-приватного партнерства.

Література:

- Абрамов Р.Н. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации. Журнал исследований социальной политики. 2005. Т. 3. № 3. С. 327—346.
- Бержанір А.Л., Чирва Г.М. Методологія теоретичних досліджень корпоративної соціальної відповідальності. Глобальні та національні проблеми економіки. № 2018. Випуск 21. С. 45—49.
- Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность в системе социальной защиты занятого населения: диссер. к. э. н. Специальность 08.00.10 [текст]. М.: 2011. 53 с.
- Данилова О.В. Социальная ответственность бизнеса в системе рыночного хозяйства (теоретико-экономический аспект): автореферат диссер. д. э. н. Специальность 08.00.01 [текст]. М.: 2012. 42 с.
- Клименко І.М. Теоретико-методологічний підхід до ролі соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 8. С. 118—125.
- Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. Економічна теорія. 2013. № 4. С. 5—26.
- Матвієнко-Біляєва Г.Л. Розвиток та становлення соціального підприємництва та соціальної відповідальності в сучасних умовах. Економіка і суспільство. 2016. № 7. С. 390—394.
- Перебудов С.П. Корпоративное гражданство как современная форма социальной инженерии. Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 96. С. 22—32.
- Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки. Ефективна економіка. 2013. № 4. С. 67—70.
- Шутаєва О.О. Соціальна відповідальність в досягненні конкурентоспроможності підприємства. Культура народов Причерноморья. 2014. № 273. С. 73—78.
- Карпенко О.О., Мандзюк Н.К. Соціальна відповідальність як чинник економічного розвитку вітчизняних підприємств. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". 2018. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/7.pdf
- Сайт ЦБК URL: <http://www.cvk.gov.ua/pls/vnd2007/w6p001>
- Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate. Academy of Management Review. 1979. Vol. 4 (4). P. 500.
- Frederick W. C. From CSR-1 to CSR-2: the maturing of business-and-society thought. 1994. P. 154—155.
- Swanson D.L. Addressing a theoretical problem by reorienting the corporate social performance model. Academy of Management Review. 1995. 20 (1). P. 43—64.

References:

- Abramov, R.N. (2005), "Corporate social responsibility as an example of organizational isomorphism in the context of globalization", Zhurnal issledovanij social'noj politiki, vol. 3, pp. 327—346.
- Berzhanir, A.L. and Chyrva, H.M. (2018), "Methodology of theoretical studies of corporate social responsibility", Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, vol. 21, pp. 45—49.
- Goncharov, S.F. (2011), "Corporate social responsibility in the system of social protection of the employed population", Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy, Russian State Social University, Moscow, Russia.
- Danilova, O.V. (2012), "The social responsibility of business in the system of market economy (the theoretical and economic aspect) ", Abstract of Dr. dissertation, Global economy, Moscow, Russia.
- Klymenko, I.M. (2018), "Theoretical and methodological approach to the role of social responsibility of business in modern conditions", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 8, pp. 118—125.
- Kolot, A.M. (2013), "Corporate Social Responsibility: The Evolution and Development of Theoretical Views", Ekonomichna teoriia, vol. 4, pp. 5—26.
- Matviienko-Biliaieva, H.L. (2016), "Development and incipience of social entrepreneurship and social responsibility in modern conditions", Ekonomika i suspil'stvo, vol. 7, pp. 390—394.
- Peregudov, S.P. (2005), "Corporate citizenship as a modern form of social engineering", Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija, vol. 96, pp. 22—32.
- Sotula, O.V. (2013), "Social entrepreneurship as an innovative model of economic development", Efektyvna ekonomika, vol. 4, pp. 67—70.
- Shutaieva, O.O. (2014), "Social responsibility in achieving competitiveness of the enterprise", Kul'tura narodov Prychernomor'ia, vol. 273, pp. 73—78.
- Karpenko, O.O. and Mandziuk, N.K. (2018), "Social responsibility as a factor of economic development of domestic enterprises", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 4, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/7.pdf (Accessed 25 Oct 2019).
- The official site of Centre Corporate Social Responsibility Development (2019), "About CSR Ukraine", available at: <http://csr-ua.info/pro-centr-ksv> (Accessed 25 Oct 2019).
- Carroll, A.B. (1979), "A three-dimensional conceptual model of corporate", Academy of Management Review, vol. 4, p. 500.
- Frederick, W.C. (1994), "From CSR-1 to CSR-2: the maturing of business-and-society thought", Business and society, vol. 33(2), p. 150—164.
- Swanson, D.L. (1995), "Addressing a theoretical problem by reorienting the corporate social performance model", Academy of Management Review, vol. 20, p. 43—64.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2019 р.

*І. Я. Максименко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Національний університет "Запорізька політехніка"
ORCID ID: 0000-0002-2362-6183
Т. Р. Волкова,
магістрант кафедри обліку та оподаткування,
Національний університет "Запорізька політехніка"
ORCID ID: 0000-0001-8097-4849*

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.54

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ БОНУСІВ: БУХГАЛТЕСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ

*I. Maksymenko,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Taxation National
University "Zaporizhzhye Polytechnic"
T. Volkova,
Master 6th year of the Department of Accounting and Taxation National University "Zaporizhzhye Polytechnic"*

FEATURES OF BONUS ACCOUNTING: ACCOUNTING AND TAX ASPECTS

У статті узагальнено особливості обліку бонусних знижок у торгівлі.

Встановлено, бонусна програма — це найпоширеніша модель, за якої постійні покупці накопичують бонуси для подальшого обміну їх на матеріальні вигоди (дисконт, безоплатний товар тощо).

Визначено, що бонус — це зобов'язання продавця надати покупцеві знижку за умови, що він скористається своїм правом її отримання.

Доведено, що підприємство під час продажу певного товару надає покупцеві знижку, на яку він може зменшити вартість своєї наступної купівлі.

Визначено, що бонусна картка не є електронним платіжним засобом. Вона визнається матеріальним активом, який прибутокється на баланс підприємства.

Встановлено, що покупець під час купівлі товару з нарахуванням бонусів набуває права купити в майбутньому товар зі знижкою за рахунок списання (анулювання) бонусів, накопичених на картці лояльності.

Визначено, що бонусні картки не мають самостійної цінності і самі собою жодної економічної вигоди покупцеві / отримувачеві картки не дають.

Доведено, що для покупця бонусна програма є його правом у майбутньому придбати товар зі знижкою. Продавець реалізацію товару за бонуси може обліковувати через надання знижки (зменшення доходу) або шляхом заліку бонусів в оплату вартості проданого товару (списані бонуси обліковують у витратах на збут).

The article summarizes the features of accounting for bonus discounts in trade. It is established that the bonus program is the most common model in which regular customers accumulate bonuses for their further exchange for material benefits (discount, free goods, etc.).

It is proved that the bonus program helps to solve the problem with the changeable coin. So, instead of giving a small amount of money, the seller may, at the buyer's choice, credit him with a "penny" on the bonus card, or, conversely, write off part of the bonuses to pay for the goods.

It is determined that the bonus is the seller's obligation to provide the buyer with a discount, provided he uses his right to receive it.

It is proved that when selling a certain product, the company gives the buyer a discount, which he can reduce the value of his next purchase.

It is determined that the bonus card is not an electronic payment method. It is recognized as a tangible asset that is earned on the enterprise's balance sheet.

It is established that the buyer acquires the right to buy a discounted product in the future by purchasing (canceling) bonuses accumulated on the loyalty card when purchasing a bonus-accrued product.

It is determined that if the buyer does not use them during the validity period, then they are written off from the off-balance sheet account. Contingent liability information is disclosed in the notes to the financial statements.

It is proven that the bonus program is used more often in retail supermarkets. That is, the goods are initially paid at their full cost — without providing a discount at the time of sale.

It is determined that for every purchase the buyer accrues bonuses on his loyalty card, and the accumulated bonuses he can spend in part or in full on the account of the next purchase.

It is determined that the bonus cards are not of their own value and do not give any economic benefit to the buyer / recipient of the cards.

It is proved that for the buyer the bonus program is his right in the future to buy the discounted goods. The seller can account for the sale of goods for bonuses either by providing a discount (decrease in income) or by deducting bonuses in payment for the value of the sold goods (written off bonuses are accounted for in sales costs).

Ключові слова: безоплатний товар, бонус, дисконт знижка, картка лояльності, матеріальні активи, продавець, торгівля.

Key words: free goods, bonus, discount discount, loyalty card, tangible assets, seller, trade.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За динамічних умов сьогодення, пов'язаних з інтеграцією України в європейське господарське товариство, зростанням конкуренції у ринковій економіці, стрімким розвитком інформаційних технологій з'явилася термінова необхідність впровадження нових ефективних інструментів управління продажами товарів з метою максимізації прибутку в сфері торгівлі. Попит на спеціальні пропозиції з боку покупців та клієнтів продовжує зростати з кожним днем. Таким чином, все більше роздрібних та оптових компаній з продажу товарів освоюють новий перспективний напрямок заохочень покупців у торгівельній діяльності — програми лояльності. Необхідність розроблення рекомендацій щодо обліку

операцій по розрахунках з покупцями з наданням знижок, бонусів та кеш-беків, коректності відображення таких операцій у фінансовій звітності компаній, правильності визначення оптимального рівня інструментів заохочення покупців в рамках впровадження та ведення ефективних програм лояльності зумовлює актуальність дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

До проблематики розкриття суті та класифікації програм лояльності зверталось багато науковців та вчених-економістів, зокрема: Т. Валентинова, М.І. Ларка, М.В. Мірошник, В.А. Анохін, І.С. Олійник, І.В. Юрко,

О.М. Карась, М.М. Іваннікова, Д.А. Козейчук, З.В. Кулікова, І.П. Широченська. Праці названих вчених стали основою подальшого, докладнішого дослідження програм лояльності, визначення проблем їх правильної оцінки та класифікації для потреб ефективного управління продажами.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження теоретико-методичних та практичних аспектів бухгалтерського обліку продажу товарів зі знижками та відображення таких операцій в бухгалтерському обліку підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасному торговельному бізнесі утримання постійних клієнтів є завданням номер один. Практично всі великі роздрібні компанії для досягнення цих цілей розробляють безліч програм лояльності. Серед них так звана бонусна програма. Це найпоширеніша модель із дуже простою механікою роботи — постійні покупці накопичують бонуси для подальшого обміну їх на матеріальні вигоди (дисконт, безоплатний товар тощо). У покупця — учасника програми створюється ефект вигідних придбань та економії своїх коштів, а продавець приваблює постійних клієнтів і розширює обсяги продажів. До того ж бонусна програма допомагає вирішити питання з розмінною монетою. Так, замість здачі дрібними грошима, продавець може, за вибором покупця, зарахувати йому "копійки" на бонусну картку або, навпаки, списати частину бонусів у рахунок оплати товару. Загалом інтерес до цієї програми цілком виправданий як з боку покупця, так і з боку продавця.

Програма лояльності (бонусна програма) використовується частіше в роздрібних супермаркетах. Тобто спочатку товар оплачується за повною його вартістю — без надання знижки в момент продажу.

Водночас з кожної купівлі покупцеві нараховуються бонуси на його картку лояльності, а накопичені таким чином бонуси він може витратити частково чи повністю в рахунок наступної купівлі. По суті, бонус — це зобов'язання продавця надати покупцеві знижку за умови, що він скористається своїм правом її отримання.

Інакше кажучи, підприємство у разі продажу певного товару надає покупцеві знижку, на яку він може зменшити вартість своєї наступної купівлі. Коли умови програми погоджені і затверджені, наступний крок — продавець приступає до випуску бонусних карток.

Згідно із п. 3 розд. І НП(С)БО 1, бонусна картка не є електронним платіжним засобом. Вона визнається матеріальним активом, який прибутокється на баланс підприємства на субрахунок 209 "Інші матеріали".

Первинна вартість такого активу визначається:

— у разі придбання в сторонньої організації згідно з п. 9 П(С)БО 9;

— у разі виготовлення власними силами на рівні виробничої собівартості згідно з П(С)БО 16 (п. 10 П(С)БО 9).

Можна виділити два варіанти поширення бонусних карток:

- продаж картки за грошову компенсацію;
- безоплатне надання картки всім, хто бажає, або при виконанні певних умов (одноразова закупівля на певну суму або декілька покупок вище певної загальної суми).

Якщо картки покупцям реалізують за гроші, то їх продаж відображають із застосуванням субрахунків 712 "Дохід від реалізації інших оборотних активів" і 943 "Собівартість реалізованих виробничих запасів". Під час безоплатної роздачі — їх вартість просто списують до складу витрат на збут (рахунок 93 "Витрати на збут").

Що стосується ПДВ, то реалізація бонусної картки вважається постачанням, а отже, є об'єкт оподаткування ПДВ.

У момент продажу товару жодної знижки не надається, а отже, в обліку відображається звичайна операція реалізації товару за повною його вартістю. У бухгалтерському обліку визнаємо доходи і нараховуємо ПЗ з ПДВ на всю суму реалізації товару.

Покупець у разі купівлі товару з нарахуванням бонусів набуває права купити в майбутньому товар зі знижкою за рахунок списання (анулювання) бонусів, накопичених на картці лояльності. Причому цим своїм правом він може навіть не скористатися. Тому для цілей бухгалтерського обліку нараховані бонуси доцільно враховувати на позабалансовому субрахунку 042 "Непередбачені зобов'язання" (пп. 4 і 19 П(С)БО 11).

Якщо протягом строку дії бонусів покупець так ними й не скористається, то їх списують з позабалансового рахунку. Інформація про непередбачені зобов'язання підлягає розкриттю в примітках до фінансової звітності.

Отже, бонусні картки не мають самостійної цінності і самі собою жодної економічної вигоди покупцеві/отримувачеві картки не дають. Це всього лише матеріальний носій права на знижку — жодного товару тут немає. Суворо кажучи, покупцеві потрібна не сама картка, а право, яке має її пред'явник (купівлю за зниженими цінами тощо). Отже, і мінімальну базу потрібно визначати виходячи з вартості цього права. А оскільки немає ані звичайної ціни, ані ціни придбання цього права, отже, мінімальної бази тут теж немає.

Загалом обережним платникам при безоплатній роздачі карток безпечніше все ж нараховувати податкові зобов'язання виходячи з мінімальної бази згідно з п. 188.1 ПКУ.

Таким чином, для покупця бонусна програма є його правом у майбутньому придбати товар зі знижкою. Продавець реалізацію товару за бонуси може обліковувати через надання знижки (зменшення доходу) або шляхом заліку бонусів в оплату вартості проданого товару (списані бонуси обліковують у витратах на збут).

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Навіть стислий перелік основних проблем, які постають перед бухгалтером у разі відображення в обліку операцій продажу товарів зі знижками дає підстави зробити висновок про те, що у вітчизняній нормативній базі порядок відображення таких операцій врегульовано не повністю. Необхідним напрямом подаль-

ших досліджень у царині облікової системи є удосконалення обліково-аналітичного забезпечення операцій з продажу зі знижками та бонусами з точки зору деталізації інформації про види і обсяги наданих знижок.

Удосконалення облікового відображення з метою максимальної відповідності принципам бухгалтерського обліку, яке має забезпечуватися коректністю використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку, є необхідною передумовою прийняття управлінцями обґрунтованих рішень щодо доцільності надання тих чи інших знижок, періоду їх дії, розміру та умови надання з метою отримання найбільшого економічного ефекту для господарюючого суб'єкта.

Література:

1. Maksymenko I., Melikhova T. Accounting and analytical procurement of state financial control and directions of its implementation in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House "Baltija Publishing. 2017. P. 268—275.
2. Максименко І.Я. Внутрішній аудит: підвищення ефективності роботи та забезпечення прибутковості підприємства / І.Я. Максименко // *Сталий розвиток економіки*. — 2013. — № 1. — С. 294—296.
3. Максименко І.Я. Особливості бухгалтерського обліку та оподаткування товарів через інтернет-торгівлю / І.Я. Максименко, Е.В. Васильченко // *Молодий вчений*. — 2018. — № 9. — С. 253—255.
4. Максименко І.Я. Особливості обліково-аналітичного відображення товарних запасів в системі управління торгівельним підприємством / І.Я. Максименко, Т.В. Вайло // *Науково-практичний журнал Інвестиції: практика та досвід*. — 2016. — № 16. — С. 22—25.
5. Максименко І.Я., Іванченко А.Г. Особливості визначення та класифікація запасів в процесі управління підприємством. *Zbior artykulow naukowych recenzowanych*. 2019. № 19. С. 22—23. URL: http://конференция.com.ua/files/91_s.pdf#page=22 (дата звернення: 11.11.2019).
6. Максименко І.Я., Іванченко А.Г. Особливості визначення та класифікація запасів в процесі управління підприємством. *Zbior artykulow naukowych recenzowanych*. 2019. № 19. С. 22—23.
7. Максименко І.Я., Волкова Т.В. Особливості обліку та оподаткування проведення рекламних акцій на підприємствах торгівлі. *Zbior artykulow naukowych recenzowanych*. 2019. № 19. С. 16—18.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 11.11.2019).
9. Наказ Міністерства Фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 "Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 11.11.2019).

References:

1. Maksymenko, I. and Melikhova, T. (2017), "Accounting and analytical procurement of state financial

control and directions of its implementation in Ukraine", *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 3, no. 5, pp. 268—275.

2. Maksymenko, I. Ya. (2013), "Internal audit: improving the efficiency and profitability of the enterprise", *Staly`j rozvy`tok ekonomiky*, vol. 1, pp. 294—296.

3. Maksymenko, I. Ya. and Vasylichenko, E.V. (2018), "Features of accounting and taxation of goods through online commerce", *Young scientist*, vol. 9, pp. 253—255.

4. Maksymenko, I. Ya. and Vailo, T.V. (2016), "Features of accounting and analytical display of inventory in the management of a trading company", *Research Journal of Investing: Practice and Experience*, vol. 16, pp. 22—25.

5. Maksymenko, I.Ya. and Ivanchenko, A.G. (2019), "Peculiarities of accounting of production inventories in the management of enterprise activity", *efektivna ekonomika*, vol. 6, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=8&w=l.+Я.+Максименко> (Accessed 11 Nov 2019).

6. Maksymenko, I.Ya. and Ivanchenko, A.G. (2019), "Features of definition and classification of stocks in the process of enterprise management", *Zbior artykulow naukowych recenzowanych*, vol. 19, pp. 22—25.

7. Maksymenko, I.Ya. and Volkova, T.R. (2019), "Features of accounting and taxation of advertising campaigns at trade enterprises", *Zbior artykulow naukowych recenzowanych*, vol. 19, pp. 16—18.

8. Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On accounting and financial reporting in Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Accessed 18 Sept 2019).

9. Ministry of Finance of Ukraine (1999), "Accounting Standard 9 Stocks", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (Accessed 11 Nov 2019).

Стаття надійшла до редакції 12.11.2019 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 339.187.44

*A. Ivashchenko,
PhD in Economics, Associate Professor of the Corporate Finance
and Controlling Department, Kyiv National Economic University named after V. Hetman
Orcid ID: 0000-0002-4599-7137*

*O. Ostrovska,
PhD in Economics, Associate Professor of the Corporate Finance
and Controlling Department, Kyiv National Economic University named after V. Hetman
Orcid ID: 0000-0002-3583-8829*

*Yu. Vasylyshen,
PhD in Economics, Associate Professor of the Corporate Finance
and Controlling Department, Kyiv National Economic University named after V. Hetman
Orcid ID: 0000-0002-7759-3065*

*A. Nadzuga,
Master student of Program "Corporate Financial Management",
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Orcid ID: 0000-0003-4632-8928*

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.58

FRANCHISING AS AN ALTERNATIVE WAY OF CREATION AND FINANCIAL DEVELOPMENT OF SMES

*A. I. Іващенко,
к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана"
О. А. Островська,
к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана"
Ю. В. Васищенко,
к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана"
О. С. Надзуга,
магістрант програми "Фінансовий менеджмент у сфері бізнесу",
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана"*

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ СТВОРЕННЯ ТА ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ МСП

The article defines the main features of enterprise creation through application of such method as franchising. The subject of research is mainly focused on SMEs and start-ups which face a lot of obstacles at the stage of creation as a lack of funding and experience in the majority of cases.

The main idea of the article is to analyze the peculiarities of the initiation and operation of small and medium business structures by the means of franchising.

Franchising was identified as an appropriate way for company creation in order to eliminate risk of business failure and loss of invested capital. The authors considered the stages for start-up implementation and analyzed the main obstacles to SMEs development in Ukraine. The main principles of how to apply franchising into business activity were examined in the research. The analysis was related to the dynamics of franchising market development in Ukraine, as the result of which the main characteristics were underlined. The elements of analysis could be exemplified as number of franchisors in Ukraine, number of own and franchising entities of franchising companies, franchising entities in the context of industry branches, comparative characteristics by industry indicators and the origin of franchising brands.

The franchising market in Ukraine was also analyzed by such criteria as amount of required investment. The selection was made by types of investment. As the result of the mentioned selection such franchises, presented on Ukrainian market, as RockFellow, VillaTerra, Fornetti were analyzed. The advantages and disadvantages of each franchise were determined.

Authors made conclusions that franchising allows an entrepreneur to get a business that is already in demand among consumers. As well as, the franchisee does not need to spend time and considerable resources on advertising and other methods of stimulating sales. A representative of small or medium-sized businesses becomes the owner of a reliable enterprise, which promotes the development of high-quality and profitable projects.

У статті визначено основні особливості створення підприємства через застосування такого методу, як франчайзинг. Предметом дослідження є МСП та стартапи, які стикаються з великою кількістю перешкод на етапі створення, представлені браком фінансування та досвіду в більшості випадків.

Основна ідея статті — проаналізувати особливості започаткування та функціонування структури малого та середнього бізнесу шляхом франчайзингу.

Франчайзинг було визначено як відповідний спосіб створення компанії з метою усунення ризику невдач бізнесу та втрати вкладеного капіталу. Автори розглянули етапи впровадження та проаналізували основні перешкоди для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Основні принципи застосування франчайзингу у бізнесі було визначено у дослідженні. Аналіз було проведено за індикаторами динаміки розвитку ринку франчайзингу в Україні, в результаті чого було виділено основні характеристики. Елементами аналізу стали кількість франчайзерів в Україні, кількість власних та франчайзингових організацій франчайзингових компаній, франчайзингові суб'єкти в контексті галузей, порівняльні характеристики за галузевими показниками та країною походження франчайзингових брендів.

Ринок франчайзингу в Україні також аналізувався за такими критеріями, як сума необхідних інвестицій. Відбір проводився за видами інвестицій. В результаті цього відбору було проаналізовано такі франшизи, які представлені на українському ринку, як RockFellow, VillaTerra, Fornetti. Було визначено переваги та недоліки кожної франшизи.

Автори зробили висновки, що франчайзинг дозволяє підприємцю отримати бізнес, який вже користується попитом серед споживачів. Крім того, франчайзі не потрібно витрачати час і значні ресурси на рекламу та інші методи стимулювання продажів. Представник малого чи середнього бізнесу стає власником надійного підприємства, яке сприяє розвитку якісних та прибуткових проектів.

Key words: Franchising, SME, franchise, business.

Ключові слова: франчайзинг, МСП, франшиза, бізнес.

INTRODUCTION

Small and medium — sized enterprises should become drivers of economic growth of the country. However, their creation is quite risky for business owners. Major entrepreneurs might not manage to start their own business, and that part of people who dare to do that has a large possibility to fail because lack of funds, experience or irrelevant idea.

The main obstacle to the opening of their own business is often the lack of start-up capital. The vast majority of businesses in Ukraine chose the initial path of funding at the expense of their own savings, because this option is the most conservative and safe. But some entrepreneurs are beginning to seek alternative sources of funds.

There are various options to raise funds. The most widespread — obtaining bank loans. However, in Ukraine, the majority of entrepreneurs are skeptical of this alternative, because bank loans that currently available in the market is a loan, that has an interest rate which does not allow to further develop its business: no funds for reinvestment are left, all received proceeds are sent to repay loans. This creates a situation where the cause of insolvency of newly established enterprises become bank loans.

Nowadays more and more popular becomes an attracting a new funds via crowdfunding. This method has a problem of raising funds for common and ordinary small and medium business (further SME). Under the word "ordinary" understands a business, which has no revolutionary technologies, a grand idea that solves the painful problem of modernity, humanity, or something else that it would be interesting for a significant number of people to invest in the project even small amounts of money.

In these adverse realities of business creation, an alternative that could solve the problems of business start-ups is absolutely necessary. The alternative has to be less risky and costly, than other methods, and to provide an opportunity and preconditions for quick payback and development of SMEs.

AN OVERVIEW OF THE LATEST SOURCES OF RESEARCH AND PUBLICATIONS

Researchers managing the issues of franchising development as the way for raising enterprise success are engaged in such scientists as: Chandra Mishra (2017), Barbara Beshel (2001), Richard Boll (2016), Esther Calderon-Monge, Ivan Pastor-Sanz and Pilar Huerta-Zavala (2017) and others.

Table 1. Stages for businessman-beginner

Stage 1. Search for business ideas	Before starting a specific action, a novice businessman should carefully consider his business idea. To do this, you need to analyze the market, which is planned to work. Currently, there is a wide range of tools for exploring a particular niche. The main question that faces an entrepreneur whether there will be a demand for proposed business ideas. If so, who will be the consumer, how much money will be in demand, whether the business will be useful for a society and what problems it will solve
Stage 2. Competitors analysis	After defining a business idea, an analysis of the market participants, will take place. At this step the study of competitors, their advantages and disadvantages, the best strategy for attracting customers are exist. It is much more difficult for beginners to pay attention to themselves, therefore, in the presence of free funds, it makes sense to attract experts for analysis. In order to save money, you can do research on their own. However, you need to understand what factors can affect the choice of the consumer it prefer you, rather than your competitors. The most common method evaluation of promising projects are SWOT-analysis that future entrepreneur can use independently
Stage 3. Creating a business plan	The elaborated and substantiated business idea must be presented in the form of a business plan. It is advisable to find out the purchase prices of goods and equipment, the cost of logistics and office leasing, the level of salaries in the sector, the terms of cooperation with sellers, to predict financial flows and timing. The result of creating a business plan is a 50% of successful project. With a detailed and effective business plan, you can start to a business partner or investor
Stage 4. Business Registration	An own business usually begins with the registration of an individual entrepreneur. As a result of growth of turnover and requirements from clients, the company often re-registers itself to a limited liability company

The purpose of the article is to analyze the peculiarities of the initiation and operation of small and medium business structures by the means of franchising.

In accordance with the stated goal, the following tasks were identified:

- define the main obstacles for SMEs development in Ukraine;
- analyze the dynamics of franchising market in Ukraine;
- select types of franchise according to criterion of required investment sum;
- make comparative analysis of main advantages and disadvantages for franchisor and franchisee.

Table 2. Obstacles to the development of SMEs in Ukraine in 2017

Obstacles	Small enterprises		Medium enterprises	
	I quarter 2017	II quarter 2017	I quarter 2017	II quarter 2017
Not enough orders / low demand for products	73.9	70.5	59.2	59.6
Problem of liquidity / shortage of working capital	36.0	37.3	42.9	51.1
High level of competition	36.0	38.4	26.5	29.5
High tax load (tax rates and administration)	35.1	40.0	39.8	36.2
Unfavorable political situation	26.1	29.5	24.5	25.5
High regulatory pressure (unclear legislation, inspections, bureaucracy)	24.3	23.6	32.7	22.1
High rate of loans	23.4	15.2	28.6	26.6
Lack of raw materials	19.8	17	29.6	28.8
Frequent changes of economic legislation	17.1	11.6	23.5	21.1
Outdated technology	12.6	12.7	13.3	11.7
Problems with power supply	8.1	6.4	6.1	11.6
Lack of production capacity	5.4	6.3	5.1	10.6

PRESENTING MAIN MATERIAL

Founders (owners) face with many problems, within creation a business. Only one from hundred projects is successful, but such statistics are not a reason to give up the dream of becoming an entrepreneur. The project may not be profitable, but it provides financial freedom and the opportunity to learn and develop. There is the question is how to open a business from scratch, and not to spare about the money and time spent.

However, among the above steps, the main constraints on the development of small and medium-sized businesses in the economy remain the unfavorable economic situation and the decline in demand for goods and services. This is confirmed by data about obstacles to the development of Ukrainian commerce (Table 2 [8]).

Barriers for Ukrainian small and medium business and its development are corruption, lack of credit in sufficient quantity and high lending rates.

Young entrepreneurs continue to look for a less risky business model with defined payback periods and ready-made business decisions. That is why in the article we propose to consider franchising as an alternative variant of introduction and management of small and / or medium business.

Franchising is a form of cooperation between legally and financially independent parties (companies and / or individuals) in which one party (franchisor) with a successful business, a well-known brand, know-how, trade secrets, reputation and other intangible assets, allows the other party (franchisee) to use this system under certain conditions [Source 7].

The main principles of franchising cooperation are considered in Table 3.

The principles of cooperation between the franchisor and franchisee are governed by a franchise agreement.

In the case of franchising, the entrepreneur-beginner has only one stage of opening his own business — business registration. Together with the purchase of a franchise the owner transfers to the buyer the use of the business idea, information about competitors, business plan with projected incomes, expenses, period of recoupment of the franchise, other financial analysis.

The option of franchising is attractive to those who are not at risk but want to create their own business. Franchising allows anyone to work under a well-known brand. In other words, the entrepreneur can spend a minimum of money on marketing activity, because initially the company spends more than 50% on advertising.

The franchise is usually has promoted the brand name or brand, so the competition can arise only through the geographic location of the business. The main problem that a franchisee may encounter is finding a rental area. But many franchisors offer assistance even search the area under lease. The proposed assistance may also include

the search for qualified staff and administration, business development and design selection in accordance with franchise terms.

Franchising is a good option not only from the side of the franchisee, but also from the side of the franchisor, because any firm at the development stage faces the problem of slowing down the development of its network. In this case, franchising is an effective way to quickly create a network of facilities under the brand of the future franchisor.

The dynamics of the franchising market in Ukraine is depicted in fig 1—4 [Source 12].

Nowadays the franchising market is experiencing a qualitative growth in system franchises. In 2017 there was a decline due to the exit of "fake" franchises from the market. 2-international franchises are planned to have been released to Ukraine by the end of 2018.

The trend of development and launch of franchising in chains has not changed for the last 3

Table 3. The main principles of franchising cooperation

Principles for franchisor	Principles for franchisee
<ul style="list-style-type: none"> owns a trademark, know-how, commercial experience, business reputation, other intangible assets. has a proven and successful business idea. passes knowledge to franchisee about how to operate their own need (know-how). aims at the easy and successful development of the franchise network and its brand. seeks to receive a stable income for franchises, by obtaining a fee (royalty) from a franchisee. interested in a synergistic effect 	<ul style="list-style-type: none"> manages a business under the franchisor's name as an independent entrepreneur; the franchisee can be both a legal entity and an individual entrepreneur; his earnings are profit from activities; owns the property located at the point of sale of goods and services; pays the franchise value (one time), as well as periodic deductions for the use of the franchise (directly in the form of payments, or indirectly in surcharges for goods purchased from the franchisor); often has no opportunity to independently determine prices for goods or services at the point of sale of goods and services sold for a franchise; has the ability to form independently assortment of goods and services within the limits defined by the franchisor

years. On average, companies that sell franchises have 25% of their own facilities, all the other facilities are developed at the expense of a franchise. Over the past year, many more franchise companies

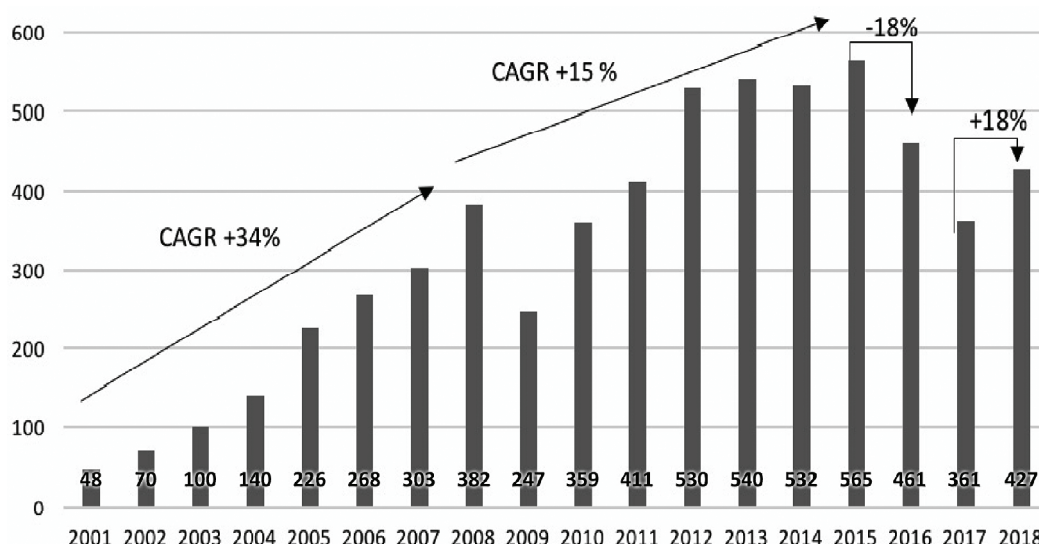


Fig. 1. Trend data of the number of franchisors in Ukraine, 2001—2018

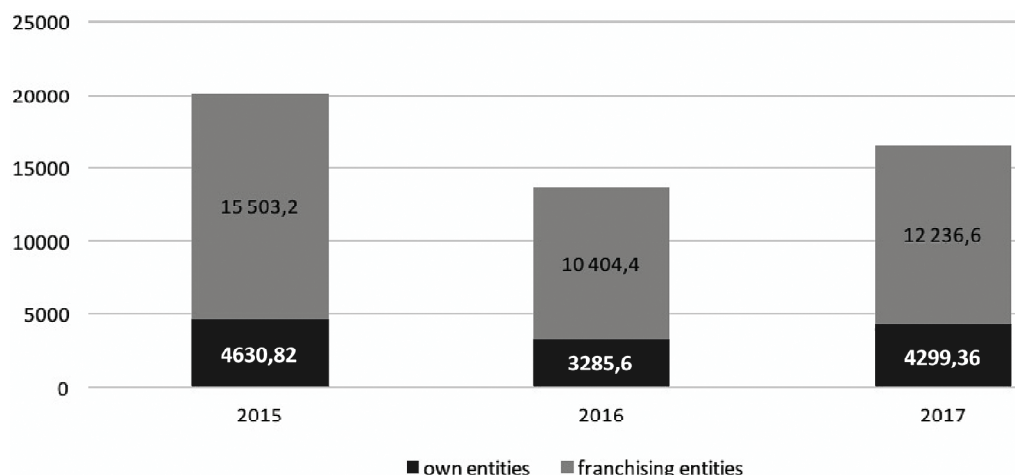


Fig. 2. Number of own and franchising entities of franchising companies, 2015—2017

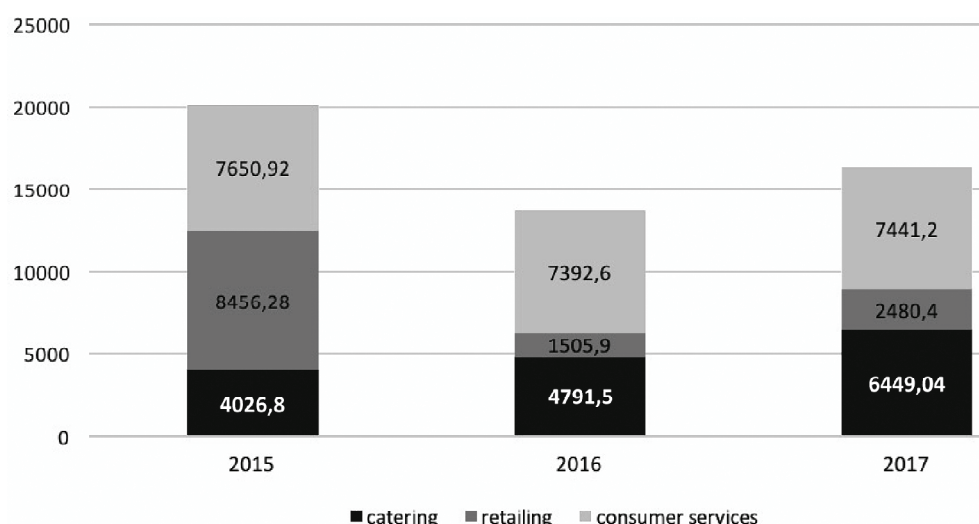


Fig. 3. Number of own and franchising entities in the context of industry branches, 2015–2017

have been formalizing their sales by means of franchise agreements.

It's been three years since services started heading the list from the point of view of quantity. Nowadays more services are being created and developing in the logistic,

childcare and beauty areas. Retailing still does not feel very active due to a large investment. Catering is steadily developing in the leading areas.

There are still many open opportunities and areas in the Ukrainian market. Today, a significant share of the

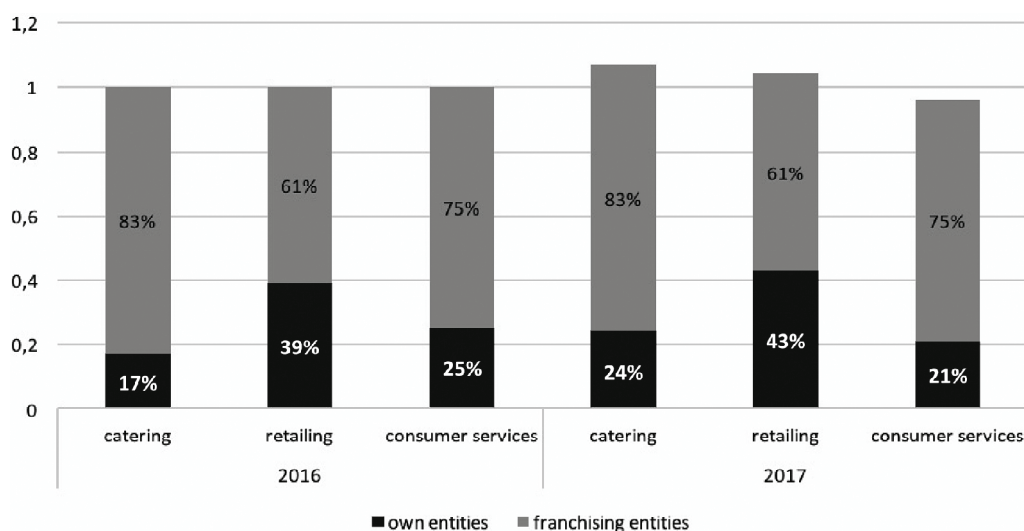


Fig. 4. Comparative characteristics by industry: own and franchising entities, 2016–2017

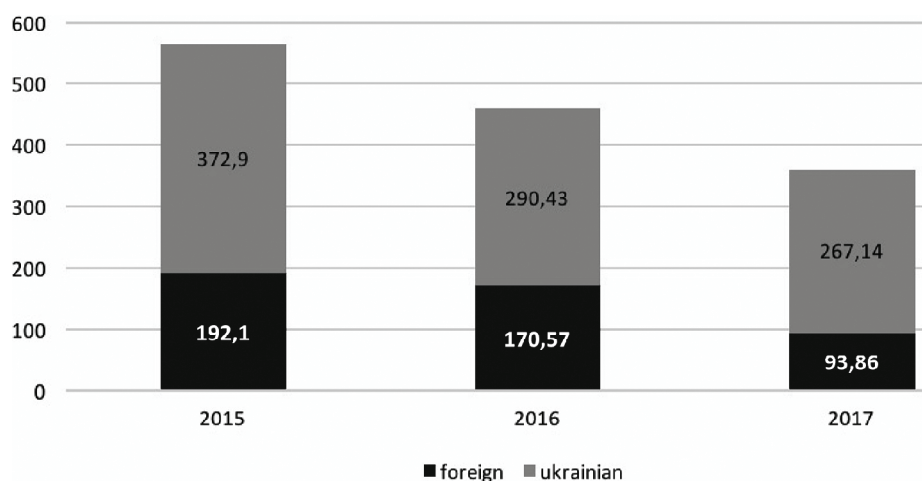


Fig. 5. The origin of franchising brands, 2015–2017

market in the number of franchising facilities is occupied by international companies accessing cheap resources. Ukrainian companies each year take 7% of their share due to pricing and low-cost labor.

Consider the well-known franchises that are presented on the Ukrainian market.

The selection criterion specifies the amount of investment required to create a franchise business:

- the largest amount of investment;
- average investment amount;
- o the smallest amount of investments.

These three categories correspond to the following franchises, respectively:

- RockFellow;
- VillaTerra;
- Fornetti.

Each franchise has its own peculiarities. Let's start with the RockFellow franchise.

Features of the franchise. RockFellow offers to become the owners of a unique entertainment center that has no analogues in Ukraine. Having become a partner of RockFellow, the franchisee becomes the owner of a restaurant, a bar and a unique antikinoteatra.

To buy a franchise you need to make a lump sum of \$ 50,000, investment in the business is \$ 516,000. In this case, royalty — 5% of turnover, and advertising deductions — 1%. The average return on business is two and a half years. The profitability of a business ranges from 25 to 29% [9].

RockFellow offers its franchisee:

- the right to use the trademark and know-how;
- marketing and financial plan;
- project and design of all premises;
- technical project;
- support at all stages of business development;
- an effective CRM system;
- curriculum;
- Instructions and manuals for working with clients.

There are certain restrictions on the location of RockFellow institutions — they should be located in cities of regional significance.

Every franchisee has an individual manager. RockFellow also has a single Call Center, where franchisee can ask any questions about business organization.

Managers of RockFellow help the franchisee prepare a franchise point before opening. In addition, the franchisor helps partners in promoting social networks and gives recommendations on how to build effective communication with clients.

As we see, this franchise requires significant cash contributions. But on the Ukrainian market, there are other franchises with much lower prices. For an example, take Villa Terra.

VILLA terra — a modern building base, where you can buy everything you need to build your own home from the foundation to the roof. We have developed our own effective business strategy that takes into account all the wishes and requirements of our clients and allows us to choose the most effective solution for the client, as well as successfully execute orders for building materials for a full cycle of construction works.

So VILLA terra is a harmonious combination of three elements:

— Professional showroom, where you can get acquainted with the characteristics and make sure that you buy quality materials;

— A large building base from which you can immediately pick up a product;

— A small retail store where you can "complete" small consumables.

Franchise VILLA terra is a ready-made business model of construction business with:

- minimal risks;
- stable high income;
- customized and well-worked business processes;
- A network of leading Ukrainian and European suppliers that provide favorable conditions for cooperation;

- the best brands in the optimal range;
- minimum seasonal fluctuations due to the fact that the range of goods and services is shaped in such a way that provides customer needs throughout the year;

— effective management and promotion technologies.

Basic franchise terms:

— Total investment: \$ 280,000;

— Lump sum contribution (Kyiv, Kharkiv, Dnipro, Lviv): \$ 30,000;

— Lump sum contribution (other cities): \$ 20,000;

— Royalties: 1.5% of revenue per month;

— Advertising deductions: 0.5% of revenue per month;

— Geography of development: cities-millionaires and regional centers [10].

One of the least sought after investments in the Ukrainian market is a franchise "TM FORNETTI".

TM FORNETTI is known in more than 26 countries of the world. In Ukraine, the franchising network is represented by 550 bakeries of different formats, with the help of which more than 500 000 kg of baking is sold monthly. Updated author's design, a wide range of pastry buns, sandwiches, desserts, a unique coffee blend, author's teas, refreshing drinks, the atmosphere of a new European format of Fornetti bakery-cafes [11].

Features of the franchise.

- Brand book;
- Design project;
- Repair on a turn-key basis;
- Software;
- Standards for the operation of the bakery FORNETTI (Visualization standard, Standard technology, Standard of service, Standard of work with an additional assortment, Standard of work in the accounting system F24);

- System training and certification of personnel;
- Support and support of the franchisee throughout the period of cooperation;

- Assessment and approval of the location;
- Incomplete financial model;
- Special prices of suppliers;
- Marketing support;
- Run command;
- Festive opening of the bakery.

Investments range from \$ 5,700, incl. Lump-sum contribution of \$ 1,000. There are no royalties or deductions for franchise. Payback period — 6 months.

Based on the results of the theoretical research and the study of domestic experience of using franchising, we will define its advantages and disadvantages.

On the franchising market in Ukraine a considerable amount of franchises is presented. Franchises are divided into business, also conditionally — for cheaper and more expensive. Each franchise has its payback period, which is usually transparently counted in the business plan provided by the franchisor. Consequently, the entrepreneur can choose a franchise, not only comfortable for his sphere of activity, but also that which will correspond to his financial capabilities.

In the case of a standard business start-up procedure, it is difficult to take into account all the costs and expenses that an entrepreneur may incur, as new ideas are not yet presented on the market (there are no analogs). Franchising allows you to work with a well-known product and a popular brand, which already have a well-known consumer demand and is able to correctly calculate possible revenues, and, therefore, the risk of bankruptcy of the franchisee is quite small.

The interest in business success is on both sides, so the franchisor provides training for managers and staff of the franchisee both to the start of business and in the process of its activities.

The experience of other franchisees is systematized and generalized by the franchisor and used in the development of new projects. Consequently, the franchisee takes a minimum of complex — both financial decisions, and about the company's activities. All franchisee's discussion questions can be asked by the franchisor — this assistance is usually prescribed in the contract.

The financial advantage is that there is a practice of preferential lending between a franchisee and a franchisor. Lending can be carried out both in direct form (loans, participation in capital), and (more often) — in the indirect form (leasing, deferment of payment, payment by installments).

Franchising brings advantages associated with the high purchasing power of the franchisor. Since the franchisor has a developed franchising network, he can make wholesale purchases of all the franchisee's activities necessary for him, and, consequently, has the ability to strive for strict compliance with the quality and discounts from suppliers.

It should be noted that besides the advantages, franchising is also characterized by certain disadvantages.

From the side of the franchisor the main disadvantage are the failures of the franchisees, which extend to the entire network. Insurance against failures is based solely on predicting possible risks before signing an agreement. In case of serious violations, the franchisor is obliged to terminate the contract or not to renew it for a new term. Thus, the franchisor depends on the willingness and ability of the franchisee to strictly observe the terms of the agreement.

Another disadvantage for us is the contradiction in the franchisee's position in the franchising system.

The franchisee, on the one hand, is an independent businessman and, at the same time, is obliged to strictly adhere to the standards established by the franchise. Such a contradiction may lead to negative consequences for the franchisor, especially after the business has stabilized and the franchisee does not feel the need for a franchisor, and therefore can stop deductible payments, depart from standards, etc. In order to prevent such phenomena, the franchisor should always take an active position, work on the development and improvement of the system, provide support to the franchisee in the implementation of innovations, etc.

Franchisees also have certain disadvantages for using franchising.

The cost of a franchise. The down payment, royalty and promotional payments in some cases are quite burdensome.

Clear observance of standardized procedures. Although the franchisee owns a business, he is not completely independent: the franchisor's instructions bind on him.

Procurement restrictions. Often the franchisor requires to buy equipment, goods and materials from himself or from certain suppliers.

Limited range of goods. A franchisee may only sell those goods and provide only those services provided by the franchise.

Inappropriate training programs. Franchisees promise intensive training and after the start of the franchisee, but in practice, courses may be ineffective.

The franchise territory can not be imposed on consumers. The buyer is not obliged to buy only in the territory of his residence, sometimes he can make purchases and in the franchisee, located in the neighboring territories.

The franchisee has no right to sell his franchise independently. Even if it is advantageous for economic reasons, the franchisee's decision on the buyer's franchise and the distribution of the amount received between the franchisor and the franchisee belongs exclusively to the franchisor.

The franchisee has a much smaller number of levers on the franchisor. If the product / service or the whole system receives a negative reputation in the market, it will affect even those franchisees who strictly adhere to the terms of the contract.

CONCLUSIONS

Franchising, as an alternative to creating and financing small and medium-sized businesses, makes it possible to compete with large corporations using a well-known trademark for commercial purposes.

Franchising allows the franchisee to quickly get a good place to trade in a mall and gain favorable lending conditions, as banking institutions and large developers are more likely to work with well-known brands that have already won the trust of their customers and are positioned as reliable partners. The franchisor can become a guarantor in obtaining a loan that solves a lot of financial issues for the franchisee in the early stages of building a business.

Franchising contributes to the development of competition, creates new jobs, which positively affects the socio-economic development of the country as a whole.

The franchisee is interested in developing franchise points, therefore, it provides non-advisory, marketing and educational support.

Suckling franchisors help partners not only in business organization, but also support the franchisee in further actions. This avoids a number of mistakes that small and medium businesses can face with.

Today, franchising is the most effective way of expanding business. That is why successful brands choose this way of business development.

Any form of business organization has both advantages and a number of disadvantages. The main defects of franchising for the franchisee are:

- restriction of freedom of action in contrast to traditional entrepreneurship;
- the impossibility of a quick withdrawal from the franchise network, since the commercial concession agreement is concluded for 3 — 5 years.

Instead, franchising allows an entrepreneur to get a business that is already in demand among consumers. Consequently, the franchisee does not need to spend time and considerable resources on advertising and other methods of stimulating sales. A representative of small or medium-sized businesses becomes the owner of a reliable enterprise, which promotes the development of high-quality and profitable projects.

The franchisor is interested in having his partners open business at the earliest possible time. Therefore, it provides a list of reliable and financially vendors, or independently delivers the necessary products, raw materials and equipment. The franchisee also provides franchisee with clear instructions for action, promptly solving current problems.

Thus, franchising undoubtedly contributes to the development of small and medium-sized businesses, and also positively affects the whole economy of the country.

References:

1. Ekonomichna pravda (2018), "Yak stvoryty biznes z nulia. Pam'iatka dlia pochatkivtsiv", available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/08/17/639697/> (Accessed 7 Nov. 2019).
2. Check Point Business Media (2019), "Skil'ky potribno hroshej, schob vidkryty biznes v Ukraini", available at: <https://ckp.in.ua/business/18806> (Accessed 1 Nov. 2019).
3. Bizrating (2018), "Prodazh franshyz", available at: <http://bizrating.com.ua/franch/?act=franch&page=3> (Accessed 31 Oct. 2019).
4. Franchising Full Cycle (2018), "Kataloh franshyz", available at: <https://ffc.expert/uk/katalog-franshiz/?filter-price-from=0&filter-price-to=10000&filter-sort-by=price&filter-sort-order=> (Accessed 15 Oct. 2019).
5. Osvita.ua (2015), "Perevahy ta nedoliki u franchajzynomu biznesi: porivnial'na kharakterystyka", available at: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19374/> (Accessed 18 Oct. 2019).
6. Franchising Full Cycle (2018), "Rol' franchajzynhu v rozvytku maloho i seredn'oho biznesu", available at:

<https://ffc.expert/uk/blog/rol-franchajzynhu-v-rozvytku-malogo-i-serednogo-biznesu/> (Accessed 3 Nov. 2019).

7. Wikipedia (2019), "Franchising", available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Франчайзинг> (Accessed 9 Nov. 2019).

8. Instytut ekonomichnykh doslidzhen' ta politychnykh konsul'tatsij (2017), "Schokvartal'na otsinka dilovoho klimatu", available at: https://www.slideshare.net/IER_Kyiv/4-2017-90906087 (Accessed 21 Oct. 2019).

9. Franchising Full Cycle (2019), "Franchise RockFellow", available at: <https://ffc.expert/katalog-franshiz/rockfellow/> (Accessed 25 Oct. 2019).

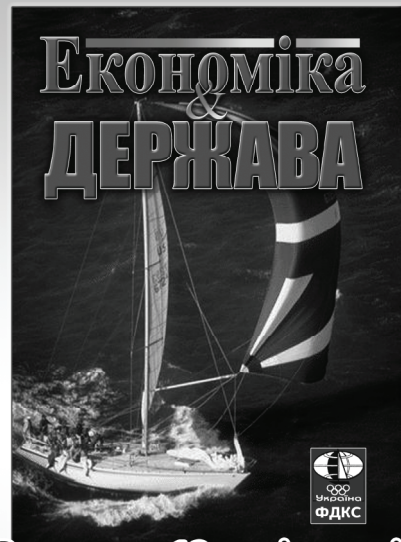
10. Franchising Full Cycle (2019), "Franchise Villa Terra", available at: <https://ffc.expert/katalog-franshiz/villa-terra/> (Accessed 6 Nov. 2019).

11. Franchising Full Cycle (2019), "Franchise TM Fornetti", available at: <https://ffc.expert/katalog-franshiz/fornetti/> (Accessed 8 Nov. 2019).

12. Franchise Group (2019), "Analitichnyj zvit rynku franchajzynhu 2017—2018", available at: https://franchisegroup.com.ua/media/files/report/FG_analiz%20rynku_2018.pdf (Accessed 12 Oct. 2019).

Стаття надійшла до редакції 12.11.2019 р.

Науково-практичний журнал «ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»



Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових

видань України з ЕКОНОМІКИ

www.economy.in.ua

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

Передплатний індекс: 01751

О. В. Шишкіна,

к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Чернігівський національний технологічний університет

ORCID ID: 0000-0002-8946-1027

О. М. Кальченко,

к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Чернігівський національний технологічний університет

ORCID ID: 0000-0002-7120-9843

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.66

РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

O. Shyshkina,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance,
Chernihiv National University of Technology

O. Kalchenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance,
Chernihiv National University of Technology

RISK AND THREATS OF PLANNING OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF INVESTMENT SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

Інвестиційна безпека є однією з найважливіших складових національної безпеки країни й визначає особливості функціонування і розвитку економічних суб'єктів на макро-, мезо- і мікро-економічному рівні. Структурна перебудова промислового комплексу України супроводжується процесами банкрутства, ліквідації, і у рідких випадках санації низько конкурентоспроможних підприємств потребує значних вкладень капіталу та прискорення обсягів його концентрації. Залучення інвестицій, з одного боку, сприяє розв'язанню нагальних для промислових підприємств проблем, як-от: інноваційне оновлення, модернізація та переоснащення виробничих потужностей, а з іншого — здатне негативно спричинити низку загроз і ризиків, прояв яких негативно впливає на параметри інвестиційної безпеки та економічної безпеки національної економіки загалом.

Метою статті є дослідження інвестиційної безпеки України, аналіз і оцінка основних тенденцій її коливання та ідентифікація основних загроз і ризиків, які негативно впливають на рівень інвестиційної безпеки й формулювання шляхів їх мінімізації.

У ході проведення наукового дослідження доведено, що планування розвитку та забезпечення стабільного економічного зростання промислових підприємств потребує розробки довгострокової інвестиційної політики, що сприятиме пріоритетному інвестуванню наукомісткої промисловості, і передусім високотехнологічних виробництв. Антикризова інвестиційна стратегія повинна бути спрямована на створення механізму державного стимулювання ефективного вкладення інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток промислових підприємств з урахуванням науково обґрунтованих критеріїв економічної та інвестиційної безпеки національної економіки.

Дослідження ролі інвестиційної безпеки у розвитку національної економіки дозволило визначити їх взаємозалежність і взаємопов'язаність. Проведено аналіз стану інвестиційної безпеки національної економіки України у період 2014 — 2018 рр., результати якого доводять низьку ефективність інвестиційної політики держави у сфері захисту вітчизняних інвесторів і товаровиробників та іноземних інвесторів й недостатність залучених ресурсів для розвитку практично всіх видів діяльності. Узагальнення основних параметрів і складових інвестиційної безпеки дозволило виявити висхідну динаміку більшості індикаторів, проте жоден з них не відповідає задовільному значенню. У ході дослідження нами було визначено основні причини погіршення параметрів інвестиційної безпеки та сформульовані основних загрози і ризики, котрі здатні поглибити негативні наслідки погіршення рівня інвестиційної безпеки для національної економіки загалом і промислових підприємств зокрема і запропоновано можливі напрямки їх попередження.

Investment security is one of the most important components of the national security of the country and defines the peculiarities of functioning and development of economic entities at the macro, meso and microeconomic levels. The structural rearrangement in the Ukrainian industrial complex which is accompanied by bankruptcy, liquidation and, in rare cases, the reorganization of low-competitive enterprises, requires significant capital investment and acceleration of its concentration. Attraction of investments, on the one hand, helps to solve important problems at industrial enterprises, such as innovative renewal, modernization, and re-equipment of production capacities; on the other hand, it can negatively cause a number of threats and risks, manifestation of which adversely affects the parameters of investment security and economic security of the national economy as a whole.

The purpose of the article is to study the investment security of Ukraine, to analyze and evaluate the main trends in its fluctuation, to identify the main threats and risks that negatively affect the level of investment security and to find ways to minimize them.

In the course of the scientific research, it has been proved that planning the development and ensuring the stable economic growth of industrial enterprises requires the development of a long-term investment policy, which will contribute to the priority investing in the high-tech industry, and above all high-tech industries. The anti-crisis investment strategy should be aimed at creating a mechanism of state stimulation of the effective investment in the innovative development of industrial enterprises, taking into account scientifically grounded criteria of economic and investment security of the national economy.

Investigation of the role of investment security in the development of the national economy has made it possible to determine their interdependence and interconnectedness. The analysis of the state of investment security of the national economy of Ukraine during 2014-2018 has been carried out. The results prove the low efficiency of the state investment policy in the field of protection of domestic investors, producers, and foreign investors, as well as and the lack of attracted resources for the development of practically all kinds of activities. Generalization of the basic parameters and components of investment security has made it possible to notice the upward dynamics of most indicators; however, none of them corresponds to a satisfactory level. In the course of the study, we have identified the main reasons for the deterioration of the investment security parameters and formulated the main threats and risks that can aggravate the negative effects of the deterioration of the investment security level for both the whole national economy and industrial enterprises in particular and suggested possible directions for their prevention.

Ключові слова: інвестиції, ризики, загрози, планування розвитку, інвестиційна безпека, інвестиційний процес, інвестиційне середовище, інвестиційна привабливість.

Key words: investments, risks, threats, development planning, investment security, investment process, investment environment, investment attractiveness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Рівень економічної безпеки національної економіки є складним багатовимірним поняттям, що визначається забезпеченням безпеки кожного структурного елементу, до яких відносять фінансову, інвестиційну, соціальну, демографічну та інші види безпеки, котрі диференціюються за різними ознаками і формами прояву. Економічна безпека країни залежить від здатності еко-

номічної системи в умовах ризику і невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища залучати і використовувати такий обсяг інвестиційних ресурсів, який є необхідним для зростання конкурентоспроможності національної економіки, зниження соціальної напруги у суспільстві та підвищення добробуту населення, а отже, забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку.

Інвестиційна безпека є однією з найважливіших складових національної безпеки країни й визначає особливості функціонування і розвитку економічних суб'єктів на макро-, мезо- і мікроекономічному рівні.

Інвестиційне середовище, інвестиційна привабливість та інвестиційний клімат є визначальними аспектами у процесі прийняття управлінських рішень щодо інвестиційних вкладень іноземними та вітчизняними інвесторами у функціонування і розвиток суб'єктів підприємництва різних організаційно-правових форм.

Промислові підприємства є фундаментом господарського комплексу країни, а ефективність їх функціонування впливає на розвиток національної економіки у цілому. В умовах трансформаційних перетворень, що відбуваються у вітчизняній економічній системі, актуалізуються проблеми формування і використання промисловими підприємствами фінансових, інвестиційних матеріальних та інших ресурсів, які задіяні у створенні продукції і визначають розмір отримуваних доходів.

Тривалий час у національній економічній системі відбувається структурна перебудова промислового комплексу, яка супроводжується процесами банкрутства, ліквідації, і у рідких випадках санації низько конкурентоспроможних підприємств, що потребує значних вкладень капіталу та прискорення обсягів його концентрації. Активізації процесу нагромадження капіталу сприяє залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, формування і оптимізація промисловими підприємствами інвестиційного портфелю, що у свою чергу дозволить забезпечити ефективність розробки і реалізації тактичних і стратегічних планів розвитку. Залучення інвестицій, з одного боку, сприяє розв'язанню нагальних для промислових підприємств проблем, як-от: інноваційне оновлення, модернізація та переоснащення виробничих потужностей, а з іншого — здатне негативно спричинити низку загроз і ризиків, прояв яких негативно впливає на параметри інвестиційної безпеки та економічної безпеки національної економіки загалом. З огляду на вищевикладене, розгляд проблематики піднятої у статті є надзвичайно актуальним і своєчасним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-прикладні аспекти залучення іноземних інвестицій у національну економіку та їх наслідки для суб'єктів підприємництва різних організаційно-правових форм досліджували такі вчені, як: Л.Я. Ванькович, О.В. Гаврилюк, В.П. Ільчук, С.І. Ковальчук, Н.І. Обушна, І.Л. Сазонець, В.А. Федорова, А.В. Череп та інші. Вивченню проблемних питань, які пов'язані з аналізом і оцінкою детермінант економічної та інвестиційної безпеки на загальнонаціональному рівні присвячені праці О.І. Барановського, М.В. Дорошко, В.І. Кириленко, І.М. Крупки, Н.М. Побережної, К.В. Паливоди, С.І. Ткаленко та багатьох інших.

Окремі проблемні аспекти, які пов'язані із виникненням загроз інвестиційній безпеці економічних суб'єктів на макро-, мезо- і макрорівні та ідентифікацією, оцінкою та нейтралізацією фінансових, інвестиційних та ринкових ризиків, що супроводжують інвестиційні процеси і здатні негативно вплинути на параметри інвестиційної безпеки знайшли відображення у наукових працях та-

ких вітчизняних і іноземних науковців: А.П. Альгин, І.А. Бланк, П.Л. Вітлінський, П.Г. Грабовий, М.Г. Лапуста, Б.А. Лагоша, О.В. Йода, М.С. Клапків, Є.Ю. Хрустальов, Г.Б. Клейнер, М.В. Чекулаєв та інших.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Інвестиційна безпека нерозривно пов'язана із економічною ефективністю функціонування суб'єктів економіки на загальнонаціональному, регіональному рівні та рівні окремих суб'єктів підприємства, серед яких ключове місце належить промисловим підприємствам, як таким, що формують і визначають виробничий потенціал країни. З огляду на це, оцінка та аналіз рівня інвестиційної безпеки та ідентифікація ризиків і загроз, що з ним пов'язані, є важливим і актуальним питанням, котре необхідно враховувати при плануванні розвитку промислових підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження інвестиційної безпеки України, аналіз і оцінка основних тенденцій її коливання та ідентифікація основних загроз і ризиків, які негативно впливають на рівень інвестиційної безпеки й формування шляхів їх мінімізації.

У контексті сформульованої мети визначимо основні завдання дослідження, розв'язання яких сприяє досягненню встановленої мети. А саме:

- встановлення взаємозалежності економічної та інвестиційної безпеки національної економіки;
- аналіз і оцінка рівня інвестиційної безпеки національної економіки та визначення основних тенденцій і закономірностей його коливання;
- дослідження взаємозв'язку інвестиційної безпеки національної економіки та інвестиційної привабливості суб'єктів підприємництва;

— ідентифікація основних загроз, котрі пов'язані із коливанням основних параметрів інвестиційної безпеки та узагальнення основних ризиків, що здатні поглибити негативні наслідки погіршення рівня інвестиційної безпеки для національної економіки і таких економічних суб'єктів, як промислові підприємства, у процесі планування їх розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Прямі іноземні інвестиції безпосередньо і опосередковано впливають на національну економіку стимулюючи, а іноді і стримуючи її соціально-економічний розвиток. Врахування ймовірних позитивних і негативних наслідків залучення іноземних інвестицій важливо для кожної країни. Водночас за значних обсягів залучення іноземного капіталу виникає необхідність підтримувати належний рівень інвестиційної безпеки. Для оцінки інвестиційної, фінансової та інших видів безпеки Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у 2013 р. було розроблено "Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України", котрі включають систему індикаторів, яка відображає ступінь віддалення поточного стану суб'єкта (об'єкта) інвестування від межі інвестиційної безпеки [1]. Використовуючи дані державної служби статистики України розра-

Таблиця 1. Оцінка рівня інвестиційної безпеки України протягом 2014—2018 рр.

Показники	Оптимальне значення	Критичне значення	роки					Оцінка рівня показника за 2018 рік
			2014	2015	2016	2017	2018	
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	30	18	14,14	13,55	15,46	15,76	17,17	критичне
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	85	55	57,5	79,34	56,27	53,02	77,44	задовільне
Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %	90	50	59,41	62,22	63,6	64,71	67,31	незадовільне
Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	7	4	-15,09	-7,36	-0,98	0,35	0,53	критичне
Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (кумулятивно, скореговані на курсову різницю), % ВВП	25	10	0,98	0,65	0,47	0,36	0,94	критичне
Розмір економіки України, % до світового ВВП	2,50	0,15	0,17	0,12	0,12	0,14	0,15	критичне
Інтегральний індикатор, %			8,45	10,74	9,82	9,79	11,86	

Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4].

хуємо параметри інвестиційної безпеки України у період 2014—2018 рр.

Індикатор "Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП" є одним із найважливіших показників, що характеризує ступінь розвитку країни. Згідно із теоріями економічного зростання щорічний рівень інвестицій в основний капітал повинен складати 19 — 25% до ВВП. Відповідно "...динаміка інвестиційних вкладень є індикатором стану ефективного сукупного попиту, чинником, що впливає на обсяг національного виробництва, рівень зайнятості і споживання населення" [2].

Вітчизняними експертами був визначений діапазон рівня валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП у межах 18—30%, де 18% від ВВП — складає критичний рівень нагромадження, а 30% — оптимальний рівень [1; 2]. Водночас максимальне порогове значення інвестиційної безпеки відповідає етапу реформування економіки країни, тобто коли потреба у інвестиційних ресурсах є найбільшою. Коли ж національна економічна система стабільно розвивається, то порогове значення інвестиційної безпеки може бути меншим.

Аналіз динаміки валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП за період 2014—2018 рр. (табл. 1) показав, що означений показник мав значення нижче критичного (18%), що свідчить про процеси загрозливого характеру для економіки, але у той же час у 2016—2018 рр. він демонструє тенденцію до зростання.

Висока зношеність основних засобів та скорочення інвестицій в основні засоби є свідченням зростання слабких сторін у національній економіці загалом та її промисловому комплексі зокрема, а зростання старіння матеріально-технічної бази негативно впливає на економічний потенціал країни, здатність вітчизняних підприємств виготовляти конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати стійкій приріст валового продукту та національного доходу.

Забезпечення інвестиційної безпеки потребує збалансованості прагнення до збільшення обсягу залуче-

них інвестицій і необхідності орієнтувати їх приплив у переважно високотехнологічні галузі економіки. У попередніх дослідженнях нами було встановлено, що у середньому 90% від всіх капітальних інвестицій припадають на 7 з 16 видів економічної діяльності, до яких відносяться: промисловість, фінансова та страхова діяльність, оптову і роздрібна торгівля та ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, операції з нерухомим майном, професійну, наукову та технічну діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування [6, с. 249].

Щодо індикатора "Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій", протягом досліджуваного періоду він коливався у межах значень від "небезпечно" у 2014, 2016 та 2017 роках до "задовільно" — у 2015 та 2018 роках (табл. 1). Тобто відставання темпів приросту вартості нововведених основних засобів відносно темпів приросту обсягу капітальних інвестицій на тлі зростання абсолютних значень цих показників спричинило зменшення значення індикатора у 2014, 2016 та 2017 роках. Одна з причин відставання темпів приросту індикатора "Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій" криється в динаміці значень іншого індикатора, як-от: "Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища", який демонструє динаміку відчуття легкості ведення бізнесу.

В основі цього інтегрального індексу лежать індекс умов ведення бізнесу рейтингу "Doing Business" Світового банку, індекс інвестиційної привабливості, розрахований Європейською бізнес-асоціацією, та індекс поточного фінансово-економічного стану підприємств України, розрахований Державною службою статистики України. Серед основних чинників, які дестимулюють ділову активність підприємств, а отже, і наміри економічних суб'єктів здійснювати розширене відтворення через придбання нових основних засобів, слід віднести недостатність платоспроможного попиту та фінансові обмеження.

У попередніх дослідженнях нами вже було докладно проаналізовано інвестиційну привабливість країни та оцінено рівень інвестиційної привабливості національної економіки для іноземних інвесторів як низький [6, с. 255—256]. Раніше отримані висновки підтверджує і індикатор "Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %" , значення якого протягом 2014—2018 рр. знаходилося в межах від "небезпечно" у 2014 р. до "незадовільно" — у 2015—2018 рр.

Динаміка індикатору "Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП" має висхідний тренд протягом 2014—2018 рр. Проте у 2014—2016 рр. індикатор мав негативне значення, яке спричинювалось скороченням темпів приросту прямих іноземних інвестицій порівняно з темпами приросту номінального ВВП. У 2017—2018 рр. цей показник переткнув позначку 0, що оцінюється позитивно.

Індикатор "Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (кумулятивно, скореговані на курсову різницю)" належить до показників змішаного типу, які до певного значення є стимуляторами, а у разі подальшого збільшення перетворюються на дестимулятори складової інвестиційно-інноваційної безпеки. Як бачимо, протягом 2014—2018 рр. означений індикатор має дуже низькі значення, що було спричинено значним скороченням обсягів кредитування після фінансової кризи 2009 року, політичною та соціальною нестабільністю, реформою банківської системи, котра почалася у 2014 році та триває і понині, втратою виробничих потужностей і матеріальних, фінансових та людських ресурсів на тимчасово окупованих територіях Донецької та Луганської областей, анексією Автономної республіки Крим та військовими діями на сході країни. Оскільки банківське кредитування розвитку економічних суб'єктів потребує досягнення умов макроекономічної стабільності, вищеназвані та інші чинники пояснюють незадовільне значення цього показника.

Отже, фактичні значення індикатора перебувають нижче критичної межі протягом 2014—2018 рр., що свідчить про неможливість банківської системи виконувати свою безпосередню функцію — кредитувати ефективний соціально-економічний розвиток господарського комплексу країни.

Аналіз джерел фінансових ресурсів, що використовують суб'єкти підприємницької діяльності свідчить, що головним джерелом інвестицій, які спрямовуються на оновлення і модернізацію основних засобів, придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, є власні кошти, а питома вага кредитів банків довгострокового характеру та інших позик у досліджуваній період значно скоротилась [5, с. 202—203].

Досвід використання власних коштів як основного джерела фінансування капітальних інвестицій в реаліях української економіки не означає високого рівня фінансової спроможності суб'єктів господарювання, а скоріше свідчить про брак альтернативних внутрішніх інвестиційних ресурсів для розширеного відтворення виробничих потужностей і впровадження техніко-технологічних новацій, що є одним із найвагоміших дестабілізуючих факторів соціально-економічного розвитку

суб'єктів господарювання різних видів діяльності та країни загалом [6 — 9].

Індикатор "Розмір економіки України, % до світового ВВП" протягом 2014—2018 рр. коливався у критичних межах (від 0,12 до 0,17%). Цей індикатор відображає загальну картину становища України у світовому господарстві, яка не є позитивною, незважаючи на деякі поліпшення, що відбулись упродовж 2017—2018 рр. Зауважимо, що неможливо забезпечити зростання ролі української економіки у світовому ВВП без високих темпів розвитку, які, за думкою експертів повинні бути на рівні 6—9 %.

Проведені розрахунки індикаторів інвестиційної безпеки дозволили розрахувати "Інтегральний індикатор інвестиційної безпеки" (табл. 1), динаміка змін якого упродовж досліджуваного періоду свідчить про низький рівень інвестиційної безпеки української економіки.

Загалом стан інвестиційної безпеки України протягом досліджуваного періоду відображає низьку ефективність інвестиційної політики держави, є свідченням недостатності залучених ресурсів та їх низько ефективного використання для забезпечення необхідних темпів економічного зростання. Незважаючи на висхідну динаміку практично всіх індикаторів, жоден з них не відповідає не тільки оптимальному, але й навіть задовільному значенню.

Узагальнення вищенаведеної аналітики дозволило виявити основні чинники, які знижують рівень інвестиційної безпеки економіки України, серед яких є низький рівень валового нагромадження; недостатнє спрямування інвестицій у високотехнологічні галузі діяльності; нестача обсягів прямих іноземних інвестицій для оновлення і модернізації виробничих потужностей промислових підприємств та будівництва об'єктів нерухомості, низький рівень кредитування інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва банківською системою України.

До основних з них вважаємо доцільним віднести такі:

- політична нестабільність, що породжує політичні і юридичні ризики для всіх без винятку економічних суб'єктів;

- недосконалість і нестабільність нормативно-правової бази, якій властива змінюваність разом із політичним курсом країни знатна спричинити фінансові (податкові, кредитні, процентні, інноваційні, інвестиційні тощо), ринкові (товарні, фондові), юридичні та криміногенні ризики;

- відсутність зваженої антикризової інвестиційної стратегії (інвестиційні, інноваційні, процентні, кредитні ризики);

- затяжний характер світової фінансової кризи загострення платіжної та бюджетної кризи у національній економіці (бюджетні, кредитні, процентні, валютні ризики, ризики ліквідності, втрати прибутковості тощо);

- низький рівень конкурентоспроможності продукції значної кількості промислових підприємств на товарних ринках (товарні, валютні, фондові ризики, ризики неплатоспроможності та недостатньої ліквідності);

— обмеження пов'язані із використанням земельних, водних та інших ресурсів, відсутність ринку землі знижують зацікавленість інвесторів у вкладенні коштів у такі галузі діяльності, як сільське господарство, рибне, лісне господарство і спричиняють криміногенні, інвестиційні, кредитні та інші види фінансових ризиків;

— високе податкове навантаження, яке серед іншого зумовлює зменшення частки прибутку у існуючих вітчизняних та іноземних інвесторів (податкові, бюджетні, процентні, фондові ризики);

— відсутність зацікавленості таких внутрішніх інвесторів, як фізичні особи у трансформації власних заощаджень у інвестиції, що відбувається також у наслідок низького рівня довіри до виконання зобов'язань суб'єктами підприємницької діяльності (процентні, кредитні, юридичні ризики, ризики довіри тощо).

— низький ступінь інформованості інвесторів, що робить інвестиційне планування високо ризиковим, коректне прогнозування малоімовірним, а в окремих видах діяльності та / або на окремих територіях країни — неможливим (форс-мажорні ризики (наприклад, спричинені військовими діями на окремих територіях Донецької та Луганської областей, анексію Криму), пов'язані із цим майнові ризики і ризики захищеності інвестованого капіталу, криміногенні ризики тощо).

Ці та інші загрози інвестиційній безпеці негативно позначились на інвестиційній привабливості переважної більшості видів економічної діяльності та інвестиційному рейтингу суб'єктів підприємництва, що значно ускладнило процес планування їх розвитку. [6, с. 252, 254].

Під час планування розвитку промислових підприємств в обов'язковому порядку необхідно враховувати реальні інвестиції, які забезпечують приріст основного капіталу і позитивно відображаються на виробничих потужностях таких суб'єктів.

У нестаціонарній економіці України і високих інфляційних очікуваннях банківський сектор не прагне надавати довгострокові кредити промисловим підприємствам на реалізацію їх цілей, які мають тривалі терміни окупності (оновлення, модернізація і структурна реструктуризація тощо). Розв'язанню цих проблем сприяє залучення інвестиційних ресурсів за внутрішньому і зовнішньому фінансовому ринку, а, отже, ефективне інвестиційне планування.

Розробляючи стратегічні і тактичні плани, промислові підприємства повинні визначати:

— цілі інвестування (наприклад, створення нових цілісних виробничих комплексів, модернізація основних засобів тощо);

— об'єкти інвестування (основні засоби, об'єкти нерухомості, нематеріальні активи (патенти, ліцензії тощо));

— строки інвестування (короткострокові або довгострокові інвестиційні проекти).

Врахування перерахованих аспектів сприятиме подоланню структурної кризи у межах окремого підприємства та у промисловому комплексі країни загалом і дозволить мінімізувати фінансові та інвестиційні ризики.

Серед негативних наслідків залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів промисловими підприємствами можна виділити високу ймовірність втрати конт-

ролю над активами, що їм належать, що є однією з вагоміших загроз його інвестиційної безпеки. Мінімізувати ризик імовірності втрати контролю можливо шляхом формування інвестиційного портфелю на підприємстві та за рахунок диверсифікації джерел фінансових ресурсів.

Падіння курсу національної валюти у 2014—2015 рр. негативно відобразилось на суб'єктах, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність у довгостроковій перспективі, а вкрай негативні наслідки мали ті підприємства, що імпортують матеріали, запасні частини і комплектуючі та ті, хто залучали кредити в іноземній валюті та укладали угоди з іноземною валютою платежу. Мінімізувати означені валютні ризики можливо за рахунок розширення спектру вітчизняної сировини та запровадження валютних застережень під час укладання міжнародних контрактів.

Значна тривалість інвестиційного циклу від моменту вкладення коштів у певний проект до часу їх повернення і отримання інвестором прибутку підвищує для нього небезпеку потенційної ймовірної втрати ресурсів або недоодержання доходів. Це може спричинюватись різними обставинами, зокрема, інфляційними процесами, коливанням валютного курсу, змінами у правовому полі і т.ін. Негативний вплив цих чинників можливо зменшити за рахунок врахування при укладанні угод інфляційної складової змін вартості контракту, запровадження механізмів страхування і перестрахування, встановлення норм, лімітів та обмежень на перевитрачання коштів, наприклад, у наслідок затримки початку реалізації інвестиційного проекту (завдяки відсутності проектно-кошторисної документації, ліцензій, складності оформлення на довгостроковий термін земельної ділянки тощо).

Вкладання інвестором значних обсягів фінансових і матеріальних ресурсів при неефективному їх використанні на рівні об'єкта інвестування негативно позначається на фінансовому стані інвестора, його бажанні реінвестувати отриманий прибуток та може призвести до виведення інвестиційних коштів у майбутньому. Зазвичай інвестор не має реальної можливості контролювати використання вкладених коштів, втручатись у виробничий процес, впливати на своєчасність завершення об'єктів будівництва, вихід на нові ринки збуту, тому на стадії прийняття рішення про вкладення коштів він орієнтується на параметри інвестиційної привабливості, інвестиційний рейтинг, репутацію власників і адміністрації підприємства.

Ризики, появу і коливання яких можливо пов'язати із переліченими проблемами, можливо частково знизити за рахунок застосування профілактичних заходів із звітування про стан реалізації інвестиційного процесу, запровадження штрафних заходів, створення резервних (страхових) фондів для покриття збитків, чіткого визначення обов'язків і розмежування відповідальності всіх учасників інвестиційного проекту із розподілом між ними ймовірних збитків, запровадження страхування частини ризиків у страхових компаніях тощо. Виявлені загрози інвестиційній безпеці і ризики, котрі з ними пов'язані, пояснюють ситуацію, що вітчизняна економіка є недостатньо привабливою для інвестора і характеризується низьким рівнем інвестиційних надходжень.

Таким чином, планування розвитку та забезпечення стабільного економічного зростання промислових підприємств потребує розробки довгострокової інвестиційної політики, що сприятиме пріоритетному інвестуванню наукомісткої промисловості, і перш за все високотехнологічних виробництв. Антикризова інвестиційна стратегія повинна бути спрямована на створення механізму державного стимулювання ефективного вкладення інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток промислових підприємств з урахуванням науково обґрунтованих критеріїв економічної та інвестиційної безпеки національної економіки.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження ролі інвестиційної безпеки у розвитку національної економіки дозволило визначити їх взаємозалежність і взаємопов'язаність. Проведено аналіз стану інвестиційної безпеки національної економіки України у період 2014—2018 рр., результати якого доводять низьку ефективність інвестиційної політики держави у сфері захисту вітчизняних інвесторів і товаровиробників та іноземних інвесторів й недостатність залучених ресурсів для розвитку практично всіх видів діяльності. Узагальнення основних параметрів і складових інвестиційної безпеки дозволило виявити висхідну динаміку більшості індикаторів, проте жоден з них не відповідає задовільному значенню. Нами було визначено основні причини погіршення параметрів інвестиційної безпеки та сформульовані основні загрози і ризики, котрі здатні поглибити негативні наслідки погіршення рівня інвестиційної безпеки для національної економіки загалом і промислових підприємств зокрема і запропоновано можливі напрямки їх попередження. Структуризація заходів, спрямованих на нейтралізацію впливу ризиків на параметри інвестиційної безпеки та інвестиційний розвиток промислових підприємств потребує подальшого розгляду, що буде предметом подальшої наукової роботи.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>
2. Паливода К. В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України. Економіка та держава. 2018. № 3. С. 4—9.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp>
5. Шишкіна О., Краснянська Ю. Проблеми, перспективи та ризики кредитування суб'єктів малого й середнього бізнесу. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2018. № 4 (16). С. 198—211.
6. Шишкіна О., Кальченко О. Ризикозалежність промислових підприємств від інвестиційної привабливості національної економіки Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. № 2 (18). С. 245—260.
7. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 232 с.

8. Дорошко М.В. Модель діагностики економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень на підприємстві. Управління проектами та розвиток виробництва. 2012. № 4. С. 37—44. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uprv_2012_4_7.pdf

9. Побережна Н.М. Інвестиційна складова економічної безпеки. Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2013. № 67. С. 179—185. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_67_31.pdf

10. Ткаленко С.І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2010. № 1. С. 282—291.

References:

1. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013), "Methodical recommendations for the rosary of the Ukrainian economy of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (Accessed 14 October 2019)
2. Palyvoda, K. V. (2018), "Problems of formulating a friendly investment climate, like the desire for destruction in the economy of Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 3, pp. 4—9.
3. Official site of State Statistics Service of Ukraine (2019), "Investment in foreign economic activity", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 24 October 2019).
4. Ministry of Finance of Ukraine (2019), "Gross domestic product of Ukraine", available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (Accessed 24 October 2019).
5. Shyshkina, O. and Krasnianska, Yu. (2018). "Problems, prospects, and the risks of crediting small and medium-sized enterprises". *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, vol. 4 (16), pp. 198—211.
6. Shyshkina, O. and Kalchenko, O. (2019). "Risk dependence of industrial enterprises on investment attractiveness of the national economy", *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, vol. 2 (18), pp. 245—260.
7. Kyrylenko, V.I. (2015), *Investycyjna skladova ekonomichnoji bezpeky* [Investment component of economic security], KNEU, Kyiv, Ukraine.
8. Doroshko, M.V. (2012), "The model of economical safety diagnostics for the process of adopting investment decisions on business", *Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva*, vol. 4, pp. 37—44, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uprv_2012_4_7.pdf (Accessed 23 October 2019).
9. Poberezhna, N.M. (2013), "Investment Warehouse". *Visnyk Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu "KhPI"*. Ser.: Tekhnichnyj proghres ta efektyvnistj vyrobnyctva, vol. 67, pp. 179 - 185. available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_67_31.pdf (Accessed 25 October 2019).
10. Tkachenko, S.I. (2010), "Investment security in the context of globalization of financial flows", *Zbirnyk naukovykh pracj Nacionaljnogho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrajinu*, vol. 1, pp. 282—291. *Стаття надійшла до редакції 14.11.2019 р.*

К. А. Жавела,
аспірант кафедри ММЕ, Вінницький національний технічний університет
ORCID ID: 0000-0001-6684-540X
А. К. Жавела,
доцент в Вищому інституті соціальних служб
(*Instituto Superior de Servico Social*), м. Луанда, Ангола
ORCID ID: 0000-0001-7204-2195

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.73

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

K. Javela,
postgraduate student in department of MME, Vinnitsa National Technical University
A. Javela,
Docent, Assistant professor, Higher Institute of Social Services in Luanda, Angola

MODERN CONCEPTS AND INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

У статті систематизовано сучасні концепції управління персоналом, серед яких виділяють: концепцію управління трудовими ресурсами; управління персоналом, управління людськими ресурсами та управління людиною. Встановлено, що мета концепції управління людськими ресурсами полягає не лише у прийнятті на роботу та вмінні утримати кваліфікованих працівників, а й у вдосконаленні професійної підготовки працівників, котрі ефективно реалізують цілі діяльності підприємства. Особливостями такої концепції є також застосування групових методів організації праці з метою формування сприятливого клімату для делегування компетенцій і відповідальності; спрямованість на розвиток цілісної сильної корпоративної культури. Виділено основні інноваційні технології у сфері управління персоналом, зокрема: рекрутинг, коучинг, гейміфікація, застосування програм розвитку емоційного інтелекту, талант-менеджмент, менеджмент знань та персоналізація, що дозволяють підвищити рівень компетентності та відданості організації серед працівників.

The article systematizes modern concepts of personnel management, the implementation of new ideas, methods among which are: the concept of labor force management; personnel management, human resource management and human management. And day by day organizations are highly being asked to shape internal operations processes in way of new innovations and its perspectives. As the culture is one of the most powerful force in business activities and processes, it's reveled that the ability to create, build and protect organizational and corporative culture has an essential role in human recourses management as it is a major driver to boost an innovational process. By living in the ultra-dynamic world we've noticed that the following discussion provides us the purpose of the

concept of human resources management due to the fact that HR was always viewed as paper-intensive, bureaucratized, place where salary decisions are made, people are fired and recruited and building team sessions are. It boosted a big transformation HR processes and practices and deals not only with organizations, collection, storage, usage activities as it means not only recruiting and ability to retain skilled workers, but also improving the professional training of employees who effectively implement the goals of the enterprise which absolutely will lead to reach our goals. The main features of concept are also the use of group methods of work organization in order to create a favorable climate for delegation of competencies and responsibilities; focus on the development of a coherent and strong corporate culture. As the human resource management provides the guidance organization's labor and workforce, we've also provided an overview of application of technics, methods and functionality in areas of human resources management. The main innovative technologies in the field of personnel management are highlighted, in particular: recruiting, coaching, gaming, application of emotional intelligence development programs, talent management, knowledge management and personalization, which allow to increase the level of competence and dedication of the organization among employees.

Ключові слова: управління персоналом, персонал підприємства, інновації, мотивація, людські ресурси.
Key words: personnel management, enterprise staff, innovation, motivation, human resources.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах проблема вибору концепції управління персоналом набуває особливого значення. Вибір концепції управління є першим етапом формування системи управління. Ефективне функціонування підприємства є можливим лише за умови вибору оптимальних принципів та технологій управління персоналом. Адже персонал організації, котрий має належне заохочення, доступ до знань та бере активну участь у діяльності організації перестає бути одним з економічних ресурсів діяльності підприємства, а натомість стає його основним капіталом. Попри значну кількість наукових досліджень у цій сфері, сучасні інноваційні технології управління персоналом не є достатньо поширеними на вітчизняних підприємствах, тому проблематика дослідження є актуальною.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню прикладних аспектів управління персоналом присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Балабанової Л.В., Ведернікова М.Д., Вергун В.А., Долженко Р.А., Лизунової О.М., Погорєлої Т.О., Гавриш О.А. Проте досить значна кількість питань удосконалення інноваційної діяльності у сфері управління персоналом й досі залишаються не висвітленими і потребують подальшого вивчення.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — дослідження сучасних концепцій та інноваційних технологій у системі управління персоналом.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасній економіці управління персоналом набуває все більшої ролі у якості фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств. Водночас персонал організації — найскладніший об'єкт управління. Концепції управління персоналом базуються на визнанні зростаючого значення особистості співробітників, на вивченні мотиваційних схем, вмінні правильно формувати їх і коригувати відповідно до стратегічних завдань, що стоять перед компанією. Інноваційна теорія і практика управління персоналом чималу увагу приділяє необхідності задоволення не тільки матеріальних, а й соціальних потреб співробітників.

До основних концепцій управління персоналом вітчизняні науковці відносять [1, с. 14—15]:

1) концепція управління трудовими ресурсами (технічна, а не управлінська підготовка працівників, єдність керівництва, баланс між владою і відповідальністю, дисципліна, чітка ієрархія, підпорядкування індивідуальних інтересів загальній справі, теоретична основа — теорія наукового управління Ф. Тейлора);

2) управління персоналом (увага акцентується на підборі працівників, їх оцінці, навчанні, кар'єрі, вивчення специфіки потреб працівників та розробка програм для їх задоволення, теоретична основа — теорія бюрократичної організації А. Файоля);

3) управління людськими ресурсами (теоретична основа — теорія "людських відносин" Елтона Мейо і постбюрократична теорія організації);

4) управління людиною (акцентування уваги на організаційній культурі, вплив культурного аспекту на

Таблиця 1. Вихідні положення управління персоналом

Сфера	Класичний підхід	Менеджмент людських ресурсів
Активи фірми	фізичний капітал; грошовий капітал	фізичний капітал; грошовий капітал; людські ресурси
Видатки на персонал	витрати	довгострокові інвестиції
Залучення персоналу	грошовий стимул	активний пошук; реклама; соціальні заохочення
Витрати на навчання	мінімальні	за критерієм «вартість-вигода»
Форми навчання	на робочому місці	усі форми навчання
Соціальна інфраструктура	відсутня	за критерієм «вартість-вигода»
Стиль управління	авторитарний	визначається ситуацією
Організація праці	індивідуальна	індивідуальна, групова
Регламентация виконання	жорстка	різні ступені свободи в організації праці
Мотивація до праці	індивідуальні матеріальні стимули; загроза покарань	посидання економічних та морально-психологічних стимулів
Горизонт планування	короткостроковий	життєвий цикл людських ресурсів
Функції кадрових служб	облікові	аналітичні та організаторські

Джерело: [13, с. 33].

формування управління персоналом, теоретична основа — філософія японського менеджменту, людина в системі управління виступає як головний суб'єкт організації).

Розглянемо детальніше найбільш поширену у європейських країнах сучасну концепцію управління людськими ресурсами, котру протиставляють класичному підходу до управління персоналом.

Термін "менеджмент людських ресурсів" виник у 60-ті роки ХХ ст. в одній із статей американського соціолога Р. Майлза. Науковець розглядав 2 моделі, що виникли у процесі вивчення фактору праці: "людські відносини" (основна увага націлена на створення оптимальних умов праці для робітників) та "людські ресурси", де працівники розглядаються як джерело невикористаних резервів та як можливість налагодити більш раціональне планування та прийняття рішень у загальній структурі підприємства.

Сучасна теорія менеджменту серед найпоширеніших трактування поняття "менеджмент людських ресурсів" виділяє такі:

- 1) відношення до фактору праці як до джерела доходу;
- 2) створення простору діяльності для кожного працівника, з метою забезпечення можливості внести свій вклад у загальну справу;
- 3) інтеграція соціальної політики у загальну політику підприємства [13, с. 22].

Таким чином, мета концепції управління людськими ресурсами полягає не лише у прийнятті на роботу та вмінні утримати кваліфікованих працівників, а й у вдосконаленні професійної підготовки працівників, котрі ефективно реалізують цілі діяльності підприємства. Людський ресурс більше не розглядається як стаття витрат — його натомість асоціюють з джерелом доходу.

На думку [1], ключовими особливостями даної концепції є також застосування групових методів організації праці з метою формування сприятливого клімату для делегування компетенцій і відповідальності; спрямованість на розвиток цілісної сильної корпоративної культури; інтеграція діяльності менеджерів з персоналом і лінійних керівників.

У процесі свого розвитку система управління персоналом проходить усі стадії, характерні для інноваційного процесу. Таким чином, можна виділити такі стадії впровадження управлінської новачки [3]:

- 1) інвенція — поява ідеї інновації;
- 2) ініціація — дослідження та перевірка можливості втілення ідеї внаслідок використання інформаційних технологій;
- 3) дифузія — втілення ідеї, яка здатна підвищити ефективність діяльності конкретних підрозділів чи підприємства загалом.

Інноваційною системою управління персоналом в організації буде така гнучка система управління персоналом, котра враховує і формує потреби у роботі кадрів, здатних розробляти, впроваджувати і широко використовувати інновації [7].

Головна мета інноваційної системи управління персоналом — забезпечення фірми працівниками, що постійно генерують інновації у всіх аспектах своєї діяльності, створення умов для впровадження інновацій. Система управління персоналом це: 1) відносно автономна і специфічна підсистема загальної системи управління фірмою; 2) сукупність взаємозалежних процесів управління поведінкою окремої особи у процесі трудової діяльності; 3) виконавська діяльність різних суб'єктів, що впливають на процес праці і персонал фірми; 4) способи впливу на процес взаємодії суб'єкта та об'єкта управління. Інноваційне управління персоналом ґрунтується на необхідності тісного взаємозв'язку стратегії розвитку фірми із плануванням персоналу, оцінкою ступеню впливу витрат на роботу з кадрами на економічні показники виробництва, формуванні необхідної кількості компетенцій,

професійних навичок для ефективної роботи на ринку [6].

Інновативний характер управлінської праці здебільшого проявляється в застосуванні керівництвом організації комплексу інноваційних технологій в управлінні людськими ресурсами (HR-інновацій). Ефективність впровадження таких HR-інновацій значною мірою визначається особливостями розвитку потенціалу організації, системи управління людськими ресурсами, станом їх використання та розвитку, структурою керівного персоналу, освітнім рівнем управлінців, їх досвідом, стажем роботи та ін. Визначення напрямів застосування HR-інновацій в організації вимагає проведення діагностики стану розвитку людських ресурсів в організації, аналізу керуючої системи, моделей компетенцій та їх реалізації [11, с. 28].

Виділяють такі етапи розробки HR-стратегії [12]:

- проведення внутрішнього аудиту людських ресурсів у компанії, аналіз процесів;
- визначення організаційних слабких/сильних сторін компанії у сфері управління персоналом;
- визначення відсутніх елементів системи управління персоналом;
- визначення завдань і пріоритетних заходів з управління персоналом в рамках загальної стратегії бізнесу;
- підготовка і затвердження стратегії управління персоналом керівництвом організації.

Технології управління персоналом, які найбільш відкриті до сприйняття інновації, об'єднуються у блоки, які виконують наступні функції:

а) підсистема планування персоналу здійснює попередню діяльність зі створення системи інноваційної діяльності (функції розробки кадрової політики, аналізу кадрового потенціалу, ринку праці і прогнозування потреб у персоналі);

б) підсистема розвитку персоналу (навчання, підготовка і підвищення кваліфікації, призначення на посади і адаптація нових працівників, оцінка кандидатів на вакантні посади, періодична оцінка кадрів, реалізація ділової кар'єри і службово-професійного просування, організація роботи з кадровим резервом);

в) підсистема мотивації і стимулювання персоналу (функції нормування і тарифікація трудового процесу, розробки систем оплати праці, матеріальне, не грошове і моральне стимулювання);

г) підсистема організації інноваційної діяльності персоналу (реалізація взаємозв'язків і розподіл функцій між працівниками, зайнятими інноваційною діяльністю, розробка особливого інструментально-технологічного знання, технологій спільної роботи, які можуть бути вбудовані в інноваційну діяльність) [7].

Сучасний HR-менеджмент заснований на таких принципах [2, с. 18, 19]:

- систематичність (управління персоналом в організаціях охоплює не відокремлені категорії працівників, а увесь персонал;
- демократизація (демократичність у методах управління та стилі керівництва, участь в оцінюванні кожного, хто працює в колективі);
- індивідуалізація (реалізується в індивідуальному плануванні професійного росту працівників, індиві-

дуальному підході до мотивації, персональному підборі роботи з врахуванням індивідуальних можливостей та особливостей особистості);

— інформатизація (застосування сучасних технологій для збору, передачі та обробки інформації для прийняття ефективних кадрових рішень);

— делегування.

Гуру мистецтва управління М. Армстронг зазначає, що стратегії управління персоналом повинні функціонувати у таких сферах [14, с. 52—53]:

1) управління людським капіталом — отримання інформації, аналіз та звітування щодо напрямку управління персоналом, стратегічних, інвестиційних та операційних рішень;

2) корпоративна соціальна відповідальність — зобов'язання етично керувати бізнесом задля досягнення позитивного впливу на суспільство та навколишнє середовище;

3) розвиток організації — планування та впровадження програм підвищення ефективності діяльності організації та її реакції на зміни;

4) залучення — розробка та реалізація політики, спрямованої на підвищення залучення працівників до своєї роботи та організації;

5) менеджмент знань — створення, ідентифікація, обмін та використання знань для отримання нових знань та підвищення працездатності;

6) ресорсинг — залучення та утримання висококваліфікованих працівників;

7) талант-менеджмент — створення сприятливих умов для талановитих співробітників, забезпечення їх успіху;

8) навчання та розвиток — заохочення працівників до навчання та розвитку;

9) винагорода — визначення цілей організації у довгостроковій перспективі задля впровадження політики заохочення, що сприятиме досягненню підприємством своїх цілей завдяки задоволенню потреб працівників;

10) відносини з працівниками — визначення намірів організації щодо того, що потрібно змінити в способах управління організацією та її відносинах з працівниками та профспілками;

11) добробут працівника — задоволення потреб працівників у здоровому, безпечному та підтримуючому робочому середовищі.

Сучасна система управління персоналом стрімко розвивається на основі інформаційно-комунікаційних технологій, з-поміж котрих варто виділити такі проєкти [15]:

— використання штучного інтелекту у підборі персоналу: чат-боти, що допомагають рекрутерам зосередитись на інших адміністративних завданнях, проводять скринінг запитань, відповідають на поширені запитання та впорядковують процес діалогу з потенційним співробітником;

— гейміфікація як новітня бізнес-концепція, що базується на застосуванні підходів, характерних для комп'ютерних ігор у програмних інструментах для неігрових процесів і використанні кращих ідей програм лояльності, ігрових механік і поведінкової економіки у реальних бізнес-процесах (головними сферами гейміфікації є HR, IT і маркетинг-підрозділи). Фактично, гейміфіка-

ція — це пошук нестандартних рішень, які допомагають зробити будь-яку роботу цікавіше, а бейджі (нагороди за певні досягнення або дії у грі), лідербордси (списки з рейтингом гравців), евордси (завершальні церемонії нагородження у грі), сетинги (середовища, у яких відбувається дія ігор) — це лише інструменти для чітко структурованих сценаріїв. Як у будь-якому IT-проєкті розраховується ROI, причому ігрові досягнення легко трансформуються у традиційні KPI, кількісні оцінки продуктивності [6];

— програми розвитку емоційного інтелекту — оскільки вони є ефективним інструментом підвищення продуктивності і мотивації робітників, а також ефективності підприємства в цілому. Емоції людей на 50—70% визначають клімат в організації [10].

Емоційний інтелект — такий тип соціального інтелекту, який використовує здатність до моніторингу власних емоцій і емоцій інших людей для того, щоб розрізняти їх та застосовувати цю інформацію для управління власним мисленням і діями. Дослідниками доведено, що продуктивність персоналу залежить від їхнього рівня емоційного інтелекту, а також від створення атмосфери співпраці і підтримки в колективі. Саме тому корпоративна програма розвитку емоційного лідерства стає все більш популярною серед керівників передових українських компаній, що роблять розвиток емоційного інтелекту своєї організації частиною корпоративної культури.

Позитивний досвід впровадження інноваційних технологій підбору кандидатів свідчить також про доцільність застосування у вітчизняному менеджменті таких технологій як рекрутинг, скринінг та хедхантинг.

Рекрутинг персоналу — це добір кваліфікованих кадрів спеціалізованими підприємствами-провайдерами за винагороду. Однією із форм рекрутингу є лізинг персоналу, який слід розглядати як управлінську технологію, що забезпечує бізнес-процеси підприємства необхідними за кількісними та якісними ознаками трудовими ресурсами, використовуючи послуги сторонньої організації. Правовідносини виникають між рекрутинговою компанією та працівником, з яким укладається трудовий договір. Впровадження у практичній діяльності підприємств технології лізингу персоналу дозволяє уникнути труднощів, пов'язаних з підбором персоналу, оформленням кадрових документів, виплатою заробітної плати та податкових відрахувань, а також дає можливість вести більш гнучку кадрову політику шляхом залучення додаткового персоналу або скорочення кількості залученого залежно від цілей підприємства [9].

Хедхантинг передбачає цілеспрямований пошук та залучення найбільш кваліфікованих та перспективних кадрів. Водночас хедхантинг є найбільш складною і витратною технологією, адже передбачає переманювання конкретного фахівця з однієї організації в іншу.

Скринінг — це пошук необхідного персоналу кадровими агентствами за формальними ознаками: стать, вік, освіта, досвід роботи тощо. Кадрові агенції отримують резюме кандидатів й віддають їх замовнику, який сам приймає рішення щодо відбору персоналу.

На думку багатьох дослідників [9; 11], найефективнішим інструментом підвищення результативності праці

персоналу є коучинг. Розходження між коучингом і традиційним менеджментом визначається стилем спілкування зі службовцями: керівник (коуч) пропонує "потрібні" питання і конструктивний зворотний зв'язок із підлеглими. У відповідь на питання менеджера, підлеглий усвідомлює всі аспекти завдання і необхідних дій. Ця ясність дозволяє йому бути впевненим у близькому успіху й у такий спосіб прийняти відповідальність за свої дії. Слухаючи відповіді підлеглого на запитання, менеджер усвідомлює не тільки план дій, але і хід думок, що привів до вибраного плану [9]. Якщо традиційний менеджмент досягає мети шляхом прямого контролю і керівництва, то коучинг для досягнення мети використовує авторитет керівника й уміння підвести до виконання поставленого завдання. Водночас керівник (коуч) не виступає в ролі експерта стосовно заявленої проблеми, яка вирішується та не приймає рішень за співробітника. Він створює такі умови, за яких співробітник, самостійно вирішує проблему. Останнє вимагає від керівника (коуча) відповідного рівня компетентності, досвіду, зацікавленості у забезпеченні реалізації потенціалу підлеглих.

Однією з важливих інноваційних технологій управління персоналом виступає також контролінг персоналу. Контролінг — це своєрідна система підтримки менеджменту, спрямована на надання інформаційних, консультативних, методичних, координаційних послуг з метою прийняття раціональних управлінських рішень. Процес контролінгу персоналу виконує наступні функції [4]:

- аналіз залучення персоналу й досягнутих результатів;
- раціональний розподіл персоналу за робочими місцями;
- контроль продуктивності виробництва і праці;
- управління конкурентоспроможністю трудового потенціалу;
- координація оперативних планів, заходів і програм з управління персоналом;
- координація та інтеграція функціональних підсистем управління персоналом;
- інформаційне забезпечення процесу кадрового планування;
- створення цілеспрямованої інтегрованої бази даних по персоналу.

Таким чином, контролінг виступає гарантом дієвих управлінських рішень та дозволяє проаналізувати ефективність застосування тих чи інших інноваційних технологій управління персоналом.

ВИСНОВКИ

Сучасна концепція управління людськими ресурсами передбачає не лише прийняття на роботу та вміння утримати кваліфікованих працівників, а й вдосконалення професійної підготовки працівників, котрі ефективно реалізують цілі діяльності підприємства. Людський ресурс більше не розглядається як стаття витрат — його натомість асоціюють з джерелом доходу. Ключовими особливостями такої концепції є також застосування групових методів організації праці, формування сприятливого клімату для делегування компетенцій і відповідальності; спрямованість на розвиток цілісної кор-

поративної культури; інтеграція діяльності менеджерів з персоналу і лінійних керівників. Характерною особливістю розвитку системи управління персоналом на цьому етапі є застосування керівництвом організації комплексу інноваційних технологій в управлінні людськими ресурсами (HR-інновацій). Позитивний досвід впровадження інноваційних технологій свідчить також про доцільність застосування у вітчизняному менеджменті таких технологій як рекрутинг, коучинг, гейміфікація, застосування програм розвитку емоційного інтелекту, талант-менеджмент, менеджмент знань та персоналізація, що дозволяють підвищити ефективність функціонування підприємства завдяки зростанню компетентності та відданості працівників.

Література:

1. Балабнова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. — К.: Центр учбової літератури, 2011 — 468 с.
2. Блюм М.А., Коробова О.В., Уляхин Т.М. HR-менеджмент в системе управления коммерческим предприятием: монография. — ООО "Консалтинговая компания Юком", 2016 — 95 с.
3. Бродский Б.Е., Жарковская Е.П., Бродский И.Б. Антикризисное управление. — Омега-Л, 2009. — 432 с.
4. Василик А.В. Сучасні виклики та інноваційні практики управління персоналом. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2014. № 1. — С. 306—314.
5. Ведерников М.Д., Базалийска Н.П. Інноваційні технології управління персоналом промислового підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. № 3. С. 72—78.
6. Вергун В.А., Ступницький О.І. Сучасні інноваційні зміни системи управління персоналом фірми. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. 2015. Вип. 2 (1). С. 96—100.
7. Долженко Р.А. Инновации в системе управления персоналом организации. Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 1 (99). С. 149—153.
8. Лизунова О.М., Іщенко Я.Г., Кондрашова Г.В. Використання інноваційних методів управління персоналом підприємства. Економіка та суспільство: Мукачівський державний університет. — 2018. — Вип. 14. — С. 448—456.
9. Погорелова Т.О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки): зб. наук. пр. — Харків: НТУ "ХПІ", 2018. № 15 (1291). С. 101—104.
10. Пул М., Уорнер М. Управление человеческими ресурсами. СПб: Питер, 2002. — 1200 с.
11. Гавриш О.А., Довгань Л.Є., Крейдич І.М., Семенченко Н.В. Технології управління персоналом: монографія. Київ: НТУУ "КПІ імені Ігоря Сікорського", 2017. 528 с.
12. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2008. 336 с.
13. Щёкин Г.В. Теория и практика управления персоналом. К.: МАУП, 2003. 280 с.
14. Armstrong M. (2009). Armstrong's handbook of human resource management practice. (11th edn.). Kogan Page, London and Philadelphia.
15. Davies H. Innovations in HR management <https://www.hrdconnect.com/2018/10/23/innovations-in-hr-management> [Електронний ресурс] / H. Davies. — Режим доступу: www.hrdconnect.com/2018/10/23/innovations-in-hr-management.

References:

1. Balabnova, L. V. and Sardak, O. V. (2011), Upravlinnia personalom [Staff Management]. Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Blium, M. A. (2016), HR-menedzhment v sisteme upravleniia kommercheskim predpriatiem [HR in Management System of Commercial Enterprise], Consulting Company Yukom, Tambov, Russia.
3. Brodskiy, B. E. Zharkovskaia, E. P. and Brodskiy, Y. B. (2009), Antikrizisnoe upravlenie [Crisis Management], Omeha-L, Moscow, Russia.
4. Vasylyk, A. V. (2014), "Modern Challenges and Innovative HR Practices", Social-labor relations: theory and practice, vol. 1, pp. 306—314.
5. Vedernikov, M. D. and Bazaliiska, N. P. (2018), "Innovative Technologies of Industrial Enterprise Personnel Management", State and region. Issue: economy and entrepreneurship, vol. 3, pp. 72—78.
6. Verhun, V. A. (2015), Suchasni innovatsiini zminy systemy upravlinnia personalom [Modern Innovative Changes in the Company Personnel Management System]. Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Issue: Economy, vol. 2, no. 1, pp. 96—100.
7. Dolzhenko, R. A. (2013), "Innovations in the Organization Personnel Management System", Bulletin of the Altai State Agrarian University, vol. 1, no. 99, pp. 149—153.
8. Lyzunova, O. M. Ishchenko, Ya. H. and Kondrashova, H. V. (2018), "Use of Innovative Methods of Enterprise Personnel Management", Economics and Society: Mukachevo State University, vol. 14, pp. 448—456.
9. Pohorielova, T. O. (2018), "Innovative Technologies in Modern Enterprise Personnel Management", Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences), vol. 15, no. 1291, pp. 101—104.
10. Pul, M. and Uorner, M. (2002), Upravleniie chelovecheskimi resursami [Personnel Management], St. Petersburg: Pyter, Russia.
11. Havrysh, O. A. Dovhan, L. Ye. Kreidych, I. M. and Semenchenko, N. V. (2017), Tekhnolohii upravlinnia personalom [Personnel management technologies], NTUU "KPI named by Ihor Sikorskyi", Kyiv, Ukraine.
12. Shein, E. (2008), Orhanizatsyonnaia kultura i liderstvo [Organizational culture and leadership], Pyter, St. Petersburg, Russia.
13. Shchokin, H. V. (2003), Teoriia i praktika upravleniia personalom [Theory and Practice of Personnel Management], MAUP, Kyiv, Ukraine.
14. Armstrong, M. (2009), Armstrongs handbook of human resource management practice, 11th edn., Kogan Page, London and Philadelphia.
15. Davies, H. (2018), "Innovations in HR management <https://www.hrdconnect.com/2018/10/23/innovations-in-hr-management>", available at: www.hrdconnect.com/2018/10/23/innovations-in-hr-management (Accessed 15 Oct 2019).

Стаття надійшла до редакції 05.11.2019 р.

О. О. Усаченко,
к. держ. упр., докторант, Інститут законодавства Верховної Ради України
ORCID ID: 0000-0002-5458-8976

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.79

ПРОГРАМА РЕФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

О. Usachenko,
PhD in Public Administration,
Doctoral student of the Legislation Institute of The Verkhovna Rada of Ukraine

PROGRAM OF REFORM AND DEVELOPMENT OF THE DEFENSE INDUSTRY OF UKRAINE

Зазначено, що в процесі реформування ракетно-космічної галузі оборонної промисловості також планується здійснення заходів щодо концентрації науково-технічного і виробничого потенціалів на вирішальних напрямках розвитку цих галузей. Інтеграція державних унітарних підприємств та акціонерних товариств ракетно-космічної галузі оборонної промисловості може здійснюватися за кількома напрямками, водночас вибір форми інтеграції залежить від організаційно-правової форми учасників інтегрованої структури. Слід зазначити, що нормативно-правову базу для здійснення процесів інтеграції оборонних підприємств розроблено недостатньо. Однак аналіз практики показав, що такі заходи з примусового перетворення компаній не сприяють підвищенню економічної ефективності діяльності підприємств різних галузей, в тому числі і підприємств оборонної промисловості. Спробою вирішення виниклих проблем стала ідея об'єднання підприємств у рамках холдингу.

Визначено, що загалом на сьогодні чинне законодавство України передбачає різні варіанти інтеграції підприємств: Об'єднання підприємств може здійснюватися в процесі їх вступу в асоціації, спілки. В цьому випадку мова йде про так звану "м'яку" форму інтеграції, яка не тягне за собою серйозних організаційних і економічних наслідків для учасників інтегрованої структури (об'єднання підприємств у холдинги, фінансово-промислові групи, концерни та інші подібні утворення). Ця форма інтеграції є більш жорсткою і тягне за собою створення центральної компанії, що має певні управлінські повноваження щодо членів інтегрованої групи. Одним з варіантів такої форми інтеграції є передача в якості внеску до статутного фонду державного підприємства акцій інших підприємств, а також процедуру передачі акцій в трастове управління. Всі зазначені об'єднання можуть включати як державні, так і приватні підприємства. Слід зазначити, що більшість підприємств ракетно-космічної галузі оборонної промисловості створено у формі державних унітарних підприємств, отже, під час проведення інтеграційних заходів необхідно спиратися на норми законодавства про унітарні підприємства.

It is noted that in the process of reforming the rocket and space industry of the defense industry, it is also planned to implement measures to concentrate scientific, technical and production potentials in the crucial areas of development of these industries. The integration of state unitary enterprises and joint-stock companies of the space defense missile industry can be carried out in several directions, and the choice of form of integration depends on the organizational and legal form of participants of the integrated structure. It should be noted that the legal framework for the integration of defense enterprises has not been sufficiently developed. However, practice has shown that such measures to force the transformation of companies do not contribute to improving the economic efficiency of enterprises in various industries, including enterprises of the defense industry. The idea of merging the companies within the holding was an attempt to solve the problems.

It is determined that, as of today, the current legislation of Ukraine provides for different options for integration of enterprises: The merger of enterprises can be carried out in the course of their joining the associations, unions. In this case, we are talking about the so-called "soft" form of integration, which does not entail serious organizational and economic consequences for the participants of the integrated structure. Mergers of enterprises into holdings, financial-industrial groups, groups and other similar entities. This form of integration is more rigid and entails the creation of a central company with certain management powers over the members of the integrated group. One of the options for such a form of integration is the transfer of shares of other enterprises as a contribution to the authorized fund of a state-owned enterprise, as well as the procedure for the transfer of shares to trust management. All these associations may include both public and private enterprises. It should be noted that most of the enterprises of the space defense missile industry are created in the form of state unitary enterprises, therefore, when carrying out integration measures, it is necessary to rely on the rules of the law on unitary enterprises.

Ключові слова: оборонна промисловість, реформування, науково-технічний потенціал, інтегровані структури, матеріально-технічне забезпечення, збройні сили.

Key words: defense industry, reform, scientific and technological potential, integrated structures, logistics, armed forces.

ВСТУП

Ідея інтеграції оборонних підприємств отримала подальший розвиток в реалізації Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України 2021, яка передбачає створення в оборонній промисловості системоутворюючих інтегрованих структур. Українське законодавство не розкриває поняття інтегрованої структури. В економічній літературі під інтеграцією підприємств розуміється об'єднання підприємств однією галуззю або близьких за характером галузей промисловості для створення будь-якого кінцевого продукту виробництва. Таким чином, під інтегрованою структурою необхідно розуміти об'єднання юридичних осіб, створеного для досягнення загальних економічних цілей під час виробництва продукції єдиного призначення.

У процесі реформування ракетно-космічної галузі оборонної промисловості також планується здійснення заходів щодо концентрації науково-технічного і виробничого потенціалів в напрямках розвитку цих галузей. Інтеграція державних унітарних підприємств та ак-

ціонерних товариств ракетно-космічної галузі оборонної промисловості може здійснюватися за кількома напрямками, водночас вибір форми інтеграції залежить від організаційно-правової форми учасників інтегрованої структури. Слід зазначити, що нормативно-правову базу для здійснення процесів інтеграції оборонних підприємств розроблено недостатньо. Однак практика показала, що такі заходи з примусового перетворення компаній не сприяють підвищенню економічної ефективності діяльності підприємств різних галузей, в тому числі і підприємств оборонної промисловості. Спробою вирішення виниклих проблем стала ідея об'єднання підприємств у рамках холдингу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання формування програми реформування та розвитку оборонної промисловості під час реагування на кризові ситуації у вітчизняній літературі поки ще не набуло великого поширення. Зустрічаються більше робіт, присвячених логістичному або матеріально-тех-

нічному забезпеченню збройних сил. Особливо це стосується робіт останніх років. Також зустрічаємо часткові згадки про логістичне забезпечення сил безпеки як загалом, так і окремих елементів. Серед дослідників даної проблематики слід виділити таких: О.В. Альбоцій, В.В. Березуцький, М.І. Адаменко, О.Г. Бондаренко, В.П. Василенко, В.М. Герасименко, О.А. Нагорнічевський, І.Ф. Ролін, І.Є. Морозов, О.В. Минько, Л.Ф. Товма, Л.Ю. Гервасюк, О.А. Яценко. Однак, незважаючи на наявність наукових доробків, досі ще залишається відкритим саме питання реформування та розвитку оборонної промисловості.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

У статті є визначення особливостей, системних проблем та актуальних питань формування програми реформування та розвитку оборонної промисловості

РЕЗУЛЬТАТ

Холдинги могли організовуватися на основі підприємств, що входять до об'єднання (асоціацію, концерн) або перебувають у підпорядкуванні органів державного управління і місцевої адміністрації за згодою антимонopolних органів. Холдингові компанії розглядаються як адекватна форма роздержавлення великих підприємств, об'єднань, концернів із завданням збереження водночас технологічних і коопераційних зв'язків між цими структурними одиницями.

Правовою основою освіти холдингових компаній в процесі приватизації є тимчасове положення про холдингові компанії, що створюються при перетворенні державних підприємств в акціонерні товариства, що закріпило поняття, порядок створення холдингових компаній, особливості їх правового статусу.

Холдинги як різновид підприємницьких об'єднань у порівнянні з неінтегрованих комерційними організаціями мають такі переваги:

- реалізацією масштабу використовуваних ресурсів (виробничих фондів, інвестиційних коштів, трудових ресурсів), у тому числі можливістю залучення кваліфікованого управлінського, наукового, виробничого персоналу;
- значною централізацією капіталу, який в залежності від економічної кон'юнктури може "перетікати" з однієї сфери підприємницької діяльності в іншу;
- можливістю створення самодостатньої вертикально — інтегрованої системи — від видобутку сировини до випуску закінченої продукції високого ступеня переробки;
- можливістю диверсифікації виробництва для зниження підприємницьких ризиків і забезпечення спеціалізації окремих видів діяльності як умови їх конкурентоспроможності;
- об'єднанням виробництва, технічного досвіду і науково-дослідних розробок, можливістю інтеграції науки і виробництва;
- можливістю здійснювати узгоджену фінансову, інвестиційну, кредитну політику;
- потенціалом реалізації великомасштабних проектів;
- іміджем інтегрованої структури;
- можливістю лобіювання в законодавчих та урядових органах.

Безумовно, всі переваги створення холдингів повинні бути враховані при розробці проектів створення інтегрованих структур в оборонній промисловості [3, с. 230]. Основні вимоги, що пред'являються до цих проектів, а також особливості правового становища холдингових компаній в оборонній промисловості будуть розглянуті нижче.

Загалом на сьогоднішній день чинне законодавство України передбачає різні варіанти інтеграції підприємств:

1. Об'єднання підприємств може здійснюватися в процесі їх вступу в асоціації, спілки. В цьому випадку мова йде про так звану "м'яку" форму інтеграції, яка не тягне за собою серйозних організаційних і економічних наслідків для учасників інтегрованої структури.

2. Об'єднання підприємств в холдинги, фінансово-промислові групи, концерни та інші подібні утворення. Ця форма інтеграції є більш жорсткої і тягне за собою створення центральної компанії, що володіє певними управлінськими повноваженнями щодо членів інтегрованої групи.

Одним з варіантів такої форми інтеграції є передача в якості внеску до статутного фонду державного підприємства акцій інших підприємств, а також процедура передачі акцій в довірі управління [5, с. 10].

Всі зазначені об'єднання можуть включати як державні, так і приватні підприємства.

Слід зазначити, що більшість підприємств ракетно-космічної галузі оборонної промисловості створені у формі державних унітарних підприємств, отже, під час проведення інтеграційних заходів необхідно спиратися на норми законодавства про унітарні підприємства.

За загальним правилом, рішення про участь унітарного підприємства в комерційній або некомерційній організації може бути прийнято тільки за згодою власника майна унітарного підприємства.

Таким чином, зазвичай для входження унітарного підприємства в інтегровану структуру або для формування унітарним підприємством такої організації, необхідне рішення Фонду державного майна України [2, с. 89]. Слід зазначити, що в зв'язку з прийнятою програмою реформування оборонної промисловості, інтеграція відбувається на підставі актів Президента України, Уряду України та Ради національної безпеки України проекти яких додаються до системного проекту створення інтегрованої структури.

Однією з найбільш простих форм інтеграції юридичних осіб є "м'які" інтеграційні структури, засновані на внутрішніх договірних відносинах, — союз, асоціація, консорціум.

Якщо за рішенням учасників на асоціацію або спілку покладається ведення підприємницької діяльності, така асоціація (союз) перетворюється в господарське товариство або спілку, або може створити для здійснення підприємницької діяльності господарське товариство або брати участь в такому суспільстві.

Члени асоціації та спілки зберігають свою самостійність і права юридичної особи.

Відповідно, зазначені об'єднання не відповідають за зобов'язаннями своїх членів. Водночас члени асоціації та спілки несуть субсидіарну відповідальність за її зобов'язаннями у розмірі та в порядку, передбачених установчими документами асоціації.

Перевагою такої форми об'єднання юридичних осіб є те, що члени асоціації (союзу) мають право безоплатно користуватися її послугами. Для такої форми інтеграції не потрібно приватизації (акціонування) учасниками такої структури. Для підприємств ракетно-космічної галузі, орієнтованих на виробництво продукції оборонного призначення, така форма інтеграційної структури практично не має економічного сенсу [1, с. 4].

Інша форма об'єднання юридичних осіб — консорціум — практично була прийнята українським законодавством. В теорії під консорціумом розуміється тимчасове об'єднання самостійних підприємницьких структур для спільного розміщення замовлень, кредитно-фінансових і маркетингових операцій великого масштабу, координації всієї підприємницької діяльності для отримання вигідних замовлень і їх спільного виконання. Основна мета створення консорціуму — підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, що об'єдналися в межах однієї або декількох країн на ринках товарів і послуг.

На практиці поняття "консорціум" використовується або для характеристики тимчасового об'єднання юридичних осіб, або в якості складової частини назви підприємства, покликаної підкреслити його масштаб.

Правовою конструкцією, найбільш близькою за формою до консорціуму, є просте товариство. За договором простого товариства (договору про спільну діяльність) двоє чи кілька осіб зобов'язуються з'єднати свої внески і спільно діяти без утворення юридичної особи для отримання прибутку або досягнення іншої не суперечить закону мети [4, с. 215].

Сторонами договору простого товариства, що укладається для здійснення підприємницької діяльності, можуть бути тільки комерційні організації.

Об'єднує партнерів центральна (материнська) компанія. Її роль може складатися у виконанні функцій координатора, інвестиційного консультанта, торгового посередника та ін. Координуюча роль найбільш наочно проявляється, коли вона виступає уповноваженим щодо ведення спільних справ простого товариства. Центральна компанія організовує виробництво продукції з використанням консолідованих ресурсів, реалізацію цієї продукції, перерахування ПДВ, розподіл прибутку відповідно до умов договору.

Досвід уже діючих інтегрованих структур подібного типу переконливо свідчить про те, що просте товариство для реконсолідації ресурсних потенціалів учасників груп є в сформованих економічних і нормативно-правових умовах найбільш доступним і привабливим, тому що не вимагає зміни власника. До плюсів простого товариства можна віднести також гнучкість у розподілі результатів спільної діяльності відповідно до умов договору: допускається відхилення від пропорцій, що характеризують майновий внесок сторін в цю діяльність.

Крім того, прив'язка інтересів учасників до кінцевого економічного результату виробничо-господарської діяльності послаблює напруженість у міжкорпоративних зв'язках. Для участі в договорі простого товариства також як у випадку з асоціацією і союзом відсутня необхідність акціонування його учасників.

Інший напрям в інтеграційному процесі полягає в об'єднанні різних підприємств у холдингові структури,

фінансово-промислові групи та інші схожі з ними структури (наприклад, концерни).

Слід зазначити, що особливості економічного становища об'єднань юридичних осіб, у тому числі у формі холдингу, абсолютно не враховуються в Податковому кодексі України.

У сфері податкового законодавства холдинг як підприємницьке об'єднання розглядається як інтегрована структура, що об'єднала різні підприємства для досягнення спільної мети. Вона не має права виступати в якості єдиного платника податків і подавати в податкові органи консолідовану звітність, що стосується фінансових показників діяльності всієї групи підприємств у цілому [6, с. 225].

Тим часом, у зарубіжних країнах, що належать до різних правових систем, консолідація обліку і звітності є одним з ключових ознак підприємницького об'єднання. Як відзначають С. Жамен і Л. Лакур, "... під консолідацією мається на увазі можливість представляти в цих єдиних звітах поточний стан фінансів і прибутку від діяльності групи компаній як однієї фінансової одиниці".

ВИСНОВКИ

У законодавчій практиці України консолідована звітність для об'єднань підприємств поки не отримала широкого розповсюдження. У зарубіжних країнах для об'єднань юридичних осіб широко використовується консолідована звітність, яка тягне за собою певні правові наслідки в режимі оподаткування учасників групи, тобто впливає на їх податковий статус. Наприклад, у США всі операції всередині об'єднання визнаються внутрішнім оборотом холдингу. У податковому законодавстві цієї країни сформувався так званий унітарний принцип (unitary principle).

Таким чином, метод консолідованого оподаткування часто застосовується як альтернативний: якщо сума податку, яку компанія повинна сплачувати як учасник групи осіб, менше, ніж розрахована за власним балансом, то ця компанія має право вибрати принцип консолідації з метою оптимізації оподаткування.

У Франції також існують "групи платників податків" (або "інтегровані платники податків"). Група платників податків являє собою сукупність організацій, які повністю або щодо певних податків обчислюють і сплачують податки на підставі спільних розрахунків і даних. Консолідація у разі сплат податків дозволяє уникнути подвійного оподаткування, наприклад, щодо корпоративного податку на прибуток.

У багатьох зарубіжних юрисдикціях передача товарів, послуг і інших активів у рамках холдингу не має комерційної значущості і не може бути визнана результатом підприємницької діяльності (саме такий результат і повинен бути предметом податку на прибуток). Учасники групи не розглядають один одного як споживачів своєї продукції, а надають цю продукцію для створення іншого продукту іншою компанією — учасницею групи.

Під час використання консолідованої звітності підлягають оцінці саме загальні витрати холдингу (а не витрати одного учасника) і його загальні доходи щодо кінцевого продукту, виробленого холдингом.

Таким чином, право на консолідацію — складання доходів і збитків, залік як внутрішньофірмовий оборот передачі доходів і продукції між материнським і дочірніми господарськими товариствами — в країнах розвинутого правопорядку розглядається як податкова пільга інвестиційного характеру.

Література:

1. Альбошій О.В. Управління ризиками логістично-го забезпечення / О.В. Альбошій // Перспективні напрямки наукових досліджень щодо технічного та тилового забезпечення Національної гвардії України: Збірник тез доповідей науково-практичної конференції (Україна, м. Харків, 28 березня 2019 року). — Х.: 2019. — С. 4—5.
2. Березуцький В.В. Небезпечні виробничі ризики та надійність: навч. посібник / В.В. Березуцький, М.І. Адаменко; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. — Харків: ФОП Панов А.М., 2016. — 385 с.
3. Бондаренко О.Г. Модель оцінювання діяльності органів управління логістичним забезпеченням спільних дій сил безпеки при реагуванні на кризові ситуації, що загрожують державній безпеці / О.Г. Бондаренко, В.П. Василенко // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. — 2018. — Т. 29 (68), № 5. — С. 228—236.
4. Бондаренко О.Г. Сутність управління логістичним забезпеченням спільних дій формувань сектора безпеки й оборони під час кризових ситуацій, що загрожують державній безпеці України / О.Г. Бондаренко // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. — 2018. — Т. 29 (68), № 1. — С. 210—217.
5. Герасименко В.М. Контролінг в управлінні логістичною діяльністю НГУ / В.М. Герасименко // Перспективні напрямки наукових досліджень щодо технічного та тилового забезпечення Національної гвардії України: Збірник тез доповідей науково-практичної конференції (Україна, м. Харків, 28 березня 2019 року). — Х.: 2019. — С. 9—10.
6. Нагорнічевський О.А. Концептуальні засади державного управління у сфері матеріальнотехнічного забезпечення збройних сил України в контексті національної безпеки / О.А. Нагорнічевський // Ефективність державного управління. — 2015. — Вип. 42. — С. 223—229.

References:

1. Al'boschij, O.V. (2019), "Logistics Risk Management", *Perspektyvni napriamky naukovykh doslidzhen' schodo tekhnichnoho ta tylovoho zabezpechennia Natsional'noi hvardii Ukrainy*. [Perspective directions of scientific research concerning technical and logistic support of the National Guard of Ukraine], Kharkiv, Ukraine, pp. 4—5.
2. Berezuts'kyj, V.V. (2016), *Nebezpechni vyrobnychi ryzyky ta nadijnist': navch. posibnyk*. [Dangerous production risks and reliability: training. manual], Kharkiv, Ukraine.
3. Bondarenko, O. H. (2018), "Model for assessing the activities of the logistics management bodies of the joint

operations of the security forces in responding to crisis situations that threaten the security of the state", *Vcheni zapysky Tavrijs'koho natsional'noho universytetu imeni V. I. Vernads'koho*. Seria: Derzhavne upravlinnia, vol. 29(68), no. 5, pp. 228—236.

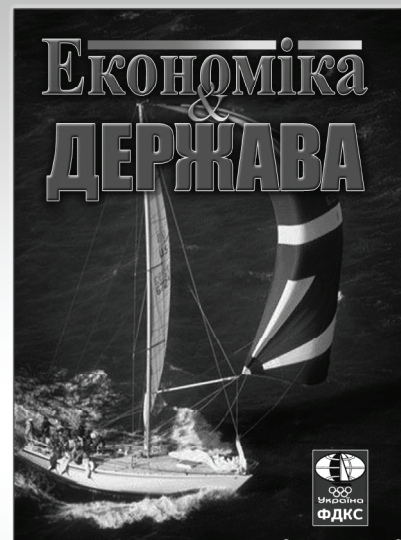
4. Bondarenko, O. H. (2018), "The essence of the logistics management of joint actions of the security and defense sectors in times of crisis that threaten the security of Ukraine", *Vcheni zapysky Tavrijs'koho natsional'noho universytetu imeni V. I. Vernads'koho*. Seria: Derzhavne upravlinnia, vol. 29(68), no. 1, pp. 210—217.

5. Herasymenko, V.M. (2019), "Controlling in the management of logistics activities of NMU", *Perspektyvni napriamky naukovykh doslidzhen' schodo tekhnichnoho ta tylovoho zabezpechennia Natsional'noi hvardii Ukrainy*. [Perspective directions of scientific research concerning technical and logistic support of the National Guard of Ukraine], Kharkiv, Ukraine, pp. 9—10.

6. Nahornichevs'kyj, O. A. (2015), "Conceptual Principles of Public Administration in the Field of Logistic Support of the Armed Forces of Ukraine in the Context of National Security", *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnia*, Vol. 42, pp. 223—229.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2019 р.

**Науково-практичний журнал
«ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»**



Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових

видань України з ЕКОНОМІКИ

www.economy.in.ua

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

Передплатний індекс: 01751

Г. М. Буканов,

к. політ. н., доцент, доцент кафедри конституційного, адміністративного та трудового права, Національний університет "Запорізька політехніка", м. Запоріжжя

ORCID ID: 0000-0002-5398-5953

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.84

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

G. Bukanov,

PhD in Political Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Department of Constitutional, Administrative and Labor Law, Zaporizhzhya Polytechnic National University, Zaporizhzhya

SOCIAL PARTNERSHIP AS A TOOL FOR IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL POLICY AT THE REGIONAL LEVEL

У статті розглянуто особливості соціального партнерства як інструменту реалізації екологічної політики на регіональному рівні. Обґрунтовано, що екологічна політика — це комплекс засобів і заходів, спрямованих суспільством і державою на охорону та оздоровлення довкілля, ефективне поєднання природокористування і природоохорони та забезпечення нормальної життєдіяльності громадян шляхом впровадження екосистемного підходу у всі напрямки соціально-економічного розвитку України. Доведено, що реалізація екологічної політики на регіональному рівні залежить від специфіки регіону (території), наявності природних ресурсів, суб'єктів господарювання (підприємства промисловості), ефективності діяльності регіональних органів державного управління, розвиненості громадянського суспільства (рівень активності громадських екоорганізацій локального і загальнонаціонального рівня), ступеня екологічної свідомості і системи екологічної освіти. Визначено, що соціальне партнерство в сфері реалізації регіональної екологічної політики виступає як взаємодія державних органів управління в сфері екології, органів місцевого самоврядування, бізнес-корпорацій, інституцій громадянського суспільства з метою забезпечення екологічної безпеки регіону і задоволення екологічних потреб населення. Соціальне партнерство як інструмент реалізації регіональної екологічної політики виступає як взаємодія державних органів управління в сфері екології, органів місцевого самоврядування, бізнес-корпорацій, інституцій громадянського суспільства з метою забезпечення екологічної безпеки регіону і задоволення екологічних потреб населення. Реалізація екологічної політики залежить від повноцінної взаємодії різних соціальних суб'єктів, зацікавлених у сталому розвитку регіону та знаходить своє вираження у міжсекторному соціальному партнерстві.

Ефективність соціального партнерства в сфері екологічної політики зумовлена такими чинниками: 1) узгодженість нормативно-правової бази; 2) налагоджена інформаційно-комунікаційна взаємодія суб'єктів соціального партнерства; 3) високий рівень екологічної свідомості і громадської активності населення.

The article deals with the features of social partnership as a tool for implementation of environmental policy at the regional level. It is substantiated that ecological policy is a complex of means and measures directed by society and the state for protection and improvement of the environment, effective combination of nature management and nature protection and maintenance of normal life of citizens by introduction of ecosystem approach in all directions of socio-economic development of Ukraine. It is proved that the implementation of environmental policy at the regional level depends on the specificity of the region (territory), availability of natural resources, economic entities (industrial enterprises), the effectiveness of the activity of regional public administration, the development of civil society (the level of activity of public eco-organizations of local and national level), the degree of environmental awareness and the environmental eco-education system. Therefore, the effectiveness of environmental policy implementation depends on the full interaction of different social actors interested in the sustainable development of the region — state bodies in the field of ecology,

local authorities, regional business structures, public organizations, members of the territorial community, which is expressed in cross-sectoral social partnership. It is determined that social partnership in the field of implementation of regional environmental policy acts as an interaction of state bodies in the field of ecology, local self-government, business corporations, institutions of civil society in order to ensure the environmental security of the region and meet the environmental needs of the population. Social partnership as a tool for the implementation of regional environmental policy acts as an interaction of public authorities in the field of ecology, local governments, business corporations, civil society institutions in order to ensure the environmental security of the region and meet the environmental needs of the population. The implementation of environmental policy depends on the full interaction of different social actors interested in the sustainable development of the region and is reflected in the cross-sectoral social partnership. The effectiveness of social partnership in the field of environmental policy is due to the following factors: 1) consistency of the legal framework; 2) well-established information and communication interaction between the subjects of social partnership; 3) high level of environmental awareness and public activity of the population.

Ключові слова: державне управління, екологія, екологічна політика, міжсекторне соціальне партнерство, корпоративна екологічна відповідальність, громадські організації.

Key words: public administration, ecology, environmental policy, intersectoral social partnership, corporate environmental responsibility, public organizations.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

У сучасних умовах глобальних екологічних загроз постає нагальна необхідність формування ефективної державної екологічної політики, що потребує залучення до співпраці соціальних суб'єктів усіх секторів суспільства: державного, приватно-комерційного і громадського. В контексті становлення України як соціальної держави, реформування системи державного управління важливою проблемою постає сталий розвиток регіонів, який неможливий без урахування екологічно-безпекової складової. Тому актуальним є питання розроблення ефективних механізмів та інструментів реалізації регіональної екологічної політики, серед яких особливе місце посідає соціальне партнерство як міжсекторна взаємодія органів державного і місцевого управління в сфері екології, регіональних бізнес-структур і екологічних громадських організацій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам, становленню та дослідженню екологічної політики в Україні присвячено роботи відомих науковців та фахівців, таких як Л. Амджадін, О. Васюта, О. Веклич, Д. Ветвицький, Т. Галушкіна, В. Дьомкін, Н. Зіновчук, Г. Козирєв, В. Крук, Н. Маєвська, В. Мартиненко, С. Марова, Л. Мельник, Є. Сенюшкін, І. Синякевич, М. Шапочка, В. Шевчук, Л. Якушенко, Л. Яценко. Соціальне партнерство як науковий феномен взаємодії є предметом вивчення багатьох зарубіжних та вітчизняних соціологів, політологів і науковців державного управління. Проблеми соціального партнерства розглядають як закордонні дослідники: В. Сімон, Е. Дюркгейм, Л. Ерхард, Р. Дарендорф, Ф. Тейлор, Е. Мейо, так і вітчизняні, які досить активно й плідно працюють у зазначеному напрямі: Н. Балабанова, О. Доронін, І. Дубровський, В. Жуков, Б. Ільченко, А. Колодій, О. Крутий, Б. Кухта, О. Куценко, О. Мірошніченко, Д. Неліпа, Н. Нижник, Л. Пашко, О. Попов, А. Сіленко, В. Скуратівський та інші. Актуальним залишається проблема соціального партнерства в контексті екологічного розвитку регіонів.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей соціального партнерства як інструменту реалізації екологічної політики на регіональному рівні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасній теорії і практиці державного управління існує багато наукових дефініцій поняття "екологічна політика". Зупинимося лише на деяких. О. Калашник визначає екологічну політику як організаційну та регуляторно-контрольну діяльність суспільства і держави, спрямовану на охорону, невиснажливе використання та відтворення природних ресурсів, оздоровлення довкілля, ефективне поєднання функцій природокористування та охорони природи, забезпечення норм екологічної безпеки [8]. З іншого боку, Ю. Боковикова і Н. Коваль вважають, що державна екологічна політика — це, насамперед, "система законодавчо визначених цілей та заходів органів державної влади на всіх рівнях та в усіх сферах суспільного життя щодо забезпечення раціонального екологічно безпечного господарювання, високоефективного збалансованого природокористування, створення сприятливих умов для забезпечення здоров'я людини, збереження й відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу країни" [3, с. 7]. На думку Д. Ветвицького, екологічну політику можна представити як систему цілей і дій органів державної влади та управління, спрямованих на забезпечення екологічної безпеки держави і задоволення екологічних потреб населення [4]. Водночас з урахуванням світового досвіду здійснення державної екологічної політики, автор робить висновок, що державна екологічна політика — це комплекс засобів і заходів, спрямованих суспільством і державою на охорону та оздоровлення довкілля, ефективне поєднання природокористування і природоохорони та забезпечення нормальної життєдіяльності громадян, який має два виміри, зокрема, нормативний і регуляційний.

В Українському законодавстві державна екологічна політика визначається як "система специфічних полі-

тичних, економічних, юридичних та інших заходів, що вживаються державою для управління екологічною ситуацією, забезпечення раціонального використання природних ресурсів на території України та забезпечення гармонійного, динамічно збалансованого розвитку економіки, суспільства, природи" [13, с. 12], а в прийнятому Законі України "Про основні засади (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2030 року" метою екологічної політики є досягнення задовільного стану навколишнього середовища шляхом впровадження екосистемного підходу у всі напрями соціально-економічного розвитку України з метою забезпечення конституційного права кожного громадянина України на безпечне навколишнє середовище, впровадження збалансованого природокористування, збереження і відтворення природних екосистем [7].

Згідно з Законом, основними засадами державної екологічної політики є: 1) збереження такого стану кліматичної системи, який унеможливить підвищення ризиків для здоров'я та благополуччя людей і навколишнього природного середовища; 2) досягнення Україною Цілей Сталого Розвитку (ЦСР), які були затверджені на Саміті Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку у 2015 році; 3) сприяння збалансованому (сталому) розвитку шляхом досягнення збалансованості складових розвитку (економічної, екологічної, соціальної), орієнтування на пріоритети збалансованого (сталого) розвитку; 4) інтегрування екологічних вимог під час розроблення і затвердження документів державного планування, галузевого (секторального), регіонального та місцевого розвитку та у процесі прийняття рішень про провадження планованої діяльності об'єктів, які можуть мати значний вплив на довкілля; 5) міжсекторальне партнерство та залучення заінтересованих сторін; 6) запобігання виникненню надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру, що передбачає аналіз і прогнозування екологічних ризиків, які ґрунтуються на результатах стратегічної екологічної оцінки, оцінки впливу на довкілля, а також комплексного моніторингу стану навколишнього природного середовища; 7) забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, підвищення рівня екологічної безпеки в зоні відчуження; 8) забезпечення невідворотності відповідальності за порушення природоохоронного законодавства; 9) застосування принципів перестороги, превентивності (запобігання), пріоритетності усунення джерел шкоди довкіллю, "забруднювач платить"; 10) відповідальність органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за доступність, своєчасність і достовірність екологічної інформації; 11) стимулювання державою вітчизняних суб'єктів господарювання, які здійснюють скорочення викидів парникових газів, зниження показників енергоспоживання, модернізацію виробництва, спрямовану на зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище, у тому числі вдосконалення системи екологічного податку за забруднення довкілля та платежів за використання природних ресурсів; 12) упровадження новітніх засобів і форм комунікацій та ефективної інформаційної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища [7].

У цьому законі особливого значення набуває регіональна специфіка у реалізації державної екологічної політики, що знаходить своє відображення у формуванні певної регіональної екологічної політики. Як зазначають М. Андрієнко і В. Шако, "регіональна екологіч-

на політика держави є органічною складовою національної екологічної політики. Від вирішення регіональних екологічних проблем значною мірою залежить соціально-економічна стабільність в Україні. В умовах децентралізації управління та підвищення ролі соціально-економічного розвитку регіонів особливої актуальності набуває управління охороною довкілля, раціональне використання природних ресурсів та безпека життєдіяльності люди. Державна екологічна політика на регіональному рівні здійснюється за допомогою механізмів, спрямованих на стимулювання розвитку регіонів, які спираються переважно на регулятивне екологічне національне й міжнародне законодавство, стандарти і норми" [1, с. 51]. Слід зазначити, що реалізація екологічної політики на регіональному рівні залежить від специфіки регіону (території), наявності природних ресурсів, суб'єктів господарювання (підприємства промисловості), ефективності діяльності регіональних органів державного управління, розвиненості громадянського суспільства (рівень активності громадських екоорганізацій локального і загальнонаціонального рівня), ступеня екологічної свідомості і системи екологічної освіти, що є виразом такого інструменту як екологічна комунікація. А отже, ефективність реалізації екологічної політики залежить від повноцінної взаємодії різних соціальних суб'єктів, зацікавлених в сталому розвитку регіону — державних органів управління в сфері екології, органів місцевого самоврядування, регіональних бізнес-структур, громадських організацій, членів територіальної громади, що знаходить своє вираження у міжсекторному соціальному партнерстві.

Розглянемо сутність соціального партнерства. Так, у сучасній науці простежуються два основні принципові підходи до трактування соціального партнерства. Один з підходів передбачає розуміння соціального партнерства в концептуальному зрізі як соціальну взаємодію між різними секторами суспільства. Інший підхід, інструментальний, виявляє сутність соціального партнерства через соціальну взаємодію соціальних суб'єктів в певній сфері життєдіяльності соціуму.

У сучасних наукових дослідженнях соціальне партнерство як категорія характеризується багатоаспектністю, різносторонністю та широтою розуміння й трактування. Соціальне партнерство трактується у вузькому і широкому сенсах. Виходячи з цього виділяють дві групи досліджень, які відображають дві моделі соціального партнерства: тред-юніоністську і міжсекторну. Тред-юніоністська модель (модель "трипартизму") соціального партнерства є механізмом взаєміння між державними органами, працевластуваними і профспілками; міжсекторна модель соціального партнерства виступає специфічним типом суспільних відносин між різними соціальними групами, шарами, спільнотами і владними структурами, а якщо точніше — як модель взаємодії трьох секторів суспільства: влади (держави), бізнесу і громадянського суспільства.

Однією з соціологічних дефініцій соціального партнерства в моделі "трипартизму" можна вважати визначення, надане В. Міхєєвим: "Соціальне партнерство — це система відносин його основних суб'єктів і інститутів з приводу стану, умов, змісту і форм діяльності різних соціально-професійних груп, спільнот і прошарків [11, с. 24].

Н. Піроженко розширює розуміння змісту соціального партнерства з суто економічного до соціально-політичного. Тобто соціальне партнерство є елементом

соціальної системи, який спрямований на реалізацію принципів демократії. Інакше кажучи, соціальне партнерство сприяє здійсненню ефективної соціальної взаємодії у структурній триєдності, що існує у певній сфері. У ній відповідно зароджуються, трансформуються і діють особливі типи діяльності, що обумовлюють, легітимізують, інституціоналізують ту чи іншу площину соціального партнерства. Н. Піроженко свідомо не використовує загальноновизнані поняття при характеристиці соціального партнерства: "сторона", "двохстороннє", "трьохстороннє", "багатостороннє" в сферах соціальної або економічної взаємодії. Науковець розширює зміст терміну "соціальне партнерство", семантично доповнюючи його поняттями "сектор", "міжсекторне партнерство" [12, с. 9—10].

Таким чином, у широкому сенсі соціальне партнерство виступає як міжсекторна взаємодія держави, громадянського суспільства і соціально відповідального бізнесу. Ця концепція розглядає як суб'єктів партнерства три основні сектори суспільства — владу, бізнес і некомерційні організації, а як предмет партнерства — весь спектр соціальних проблем. Отже, в межах наукової рефлексії соціальне партнерство розуміється як міжсекторна взаємодія між представниками двох або трьох секторів. Такої ж думки дотримується у своїх наукових пошуках і В. Якимець, який також акцентує увагу на синергетичності, яка виникає під час поєднання різних ресурсів з боку різних секторів (некомерційного сектору, бізнесу, держави) під час розв'язання різних соціальних у межах соціального партнерства [16, с. 15].

Серед нових наукових підходів до розуміння міжсекторного партнерства відзначити мережевий і управлінський (менеджерський) підходи. Так, останніми роками в літературі робляться спроби розробити мережевий підхід до оцінки сутності міжсекторного соціального партнерства, де в якості базового елемента розглядається наявність особливої соціальної мережі. Наприклад, А. Ловкова вважає, що "міжсекторне партнерство є взаємовигідною співпрацею органів місцевого самоврядування, бізнесу і громадських організацій, що спрямована на підвищення якості життя місцевої громади і забезпечує синергетичний ефект від об'єднання ресурсів різних акторів і активізації раніше прихованих ресурсів місцевої громади" [10, с. 9].

Управлінський, або менеджерський, підхід міжсекторного соціального партнерства визначає соціальне партнерство як сукупність взаємозв'язаних і збудованих в певній послідовності методів рішення соціальних проблем шляхом реалізації контактів між інститутами, що сформувалися в ході людської діяльності в різних її областях [15, с. 31].

У зарубіжній літературі міжсекторне соціальне партнерство найчастіше трактується як співпраця між урядовими організаціями, корпораціями бізнесу і некомерційними організаціями, метою якого є досягнення стійкого розвитку території. Наприклад, М. Уорнер і П. Грінер пропонують наступне визначення міжсекторного соціального партнерства: союз між сторонами, що представляють уряд, бізнес, громадянське суспільство, в якому стратегічно об'єднуються ресурси і здібності кожної із сторін і яке засноване на принципах розділення ризиків, витрат і загальної вигоди [5, с. 30]. Одночасно в працях зарубіжних авторів про міжсекторне соціальне партнерство йдеться як про нову структуру суспільства, яка починає організовуватися і відповідати на

соціальні проблеми і питання. Так, С. Ваддок розглядає партнерство як зобов'язання корпорації або групи корпорацій працювати з організаціями з різних економічних секторів (урядового або некомерційного) [18, с. 17—23].

З погляду М. Джоргенсена, міжсекторне соціальне партнерство нині просувається як безпрограшна модель високого потенціалу, в якій співпраця між трьома секторами суспільства збільшує можливості вирішення настиглих проблем і робить важливий внесок у розвиток громадянського суспільства, а також вигідна іншим партнерам співпраці [17, с. 354—365].

Таким чином, у вітчизняній і зарубіжній літературі міжсекторне соціальне партнерство розглядається: по-перше, як безперервний процес взаємовигідної співпраці, що постійно розвивається, між державою, бізнесом, і некомерційними організаціями. Кожний з учасників цієї співпраці має свої інтереси і одержує в ході реалізації свою користь, а не діє в альтруїстичних цілях; по-друге, міжсекторне соціальне партнерство поступово розвивається не просто в "суму" векторів взаємодії його членів, але на певному етапі воно переростає в абсолютно іншу якість, складаючи, врешті-решт, функціональну основу повноцінного громадянського суспільства.

Отже, соціальне партнерство в сфері реалізації регіональної екологічної політики — це взаємодія державних органів управління в сфері екології, органів місцевого самоврядування, бізнес-корпорацій, інституцій громадянського суспільства з метою забезпечення екологічної безпеки регіону і задоволення екологічних потреб населення на основі принципів соціальної справедливості, субсидіарності і солідарності.

Розглянемо ключові напрями взаємодії і позиції суб'єктів міжсекторного соціального партнерства як інструмента реалізації екологічної політики в регіоні.

Суб'єктами державного сектору соціального партнерства, який найбільше відповідає за реалізацію екологічної політики, є: центральні органи державного управління в сфері екології (зокрема, Міністерство енергетики та захисту довкілля), органи місцевого самоврядування, державні екологічні інспекції всіх рівнів, органи відомчого управління та контролю, органи спеціалізованого функціонального управління (Міністерство охорони здоров'я України, Державна служба України з надзвичайних ситуацій, Міністерство внутрішніх справ України, Державна санітарно-епідеміологічна служба України та ін.); органи спеціалізованого управління з використанням окремих видів ресурсів (Державна служба геології та надр України, Державне агентство з земельних ресурсів України, Державне агентство водних ресурсів України, Державна служба гірничого нагляду та промислової безпеки України, Державне агентство лісових ресурсів України).

У просторі партнерської взаємодії державний сектор застосовує наступні інструменти: 1) інформування та комунікація — сприятимуть підвищенню рівня обізнаності громадськості про діяльність органів виконавчої влади у сфері охорони навколишнього природного середовища; до живої природи; 2) стратегічна екологічна оцінка та оцінка впливу на довкілля; 3) системи екологічного управління, екологічний аудит, екологічна сертифікація та маркування продукції; 4) екологічний облік; 5) технічне регулювання та облік у сфері охорони навколишнього природного середовища, природокористування та забезпечення екологічної безпеки;

6) законодавство України у сфері охорони навколишнього природного середовища, яке адаптоване до законодавства Європейського Союзу; 7) освіта в інтересах збалансованого (сталого) розвитку; 8) економічні та фінансові механізми; 9) комплексний моніторинг стану навколишнього природного середовища і нагляд (контроль) у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення і охорони природних ресурсів; 10) міжнародне співробітництво у сфері охорони навколишнього природного середовища та забезпечення екологічної безпеки [7].

Іншим суб'єктом соціального партнерства в реалізації регіональної екологічної політики є бізнес-структури, великі промислові підприємства, що виступають, з одного боку, як головні забруднювачі регіональних екосистем, а з іншого — відіграють провідну роль у формуванні соціальної та екологічної політики, реалізації соціальних екологічних програм, створенні благодійних фондів тощо. Концепцією, яка відображає діяльність бізнес-структур в екологічній сфері, є концепція соціальної та екологічної відповідальності бізнесу. Соціальна відповідальність великого бізнесу, як зазначає І. Соболева, на сьогодні реалізується через соціальні програми, що є основою моделі соціальної політики [14, с. 90—102]. Європейська комісія спробувала дати практикам таке керівництво: "Корпоративна соціальна відповідальність є по суті концепцією, згідно з якою компанії добровільно вирішують зробити свій внесок у поліпшення суспільства і навколишнього середовища" [9, с. 918].

Невід'ємним складником корпоративної соціальної відповідальності є охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, створення відповідних умов екологічної безпеки підприємств та життєдіяльності людини. Саме екологічна безпека діяльності підприємства є певним індикатором його корпоративної соціальної відповідальності.

Основні елементи екологічної корпоративної відповідальності, що входять у простір соціального партнерства в сфері реалізації регіональної екологічної політики: 1) запровадження корпоративної екологічної політики, що передбачає дотримання екологічного законодавства, відкриту екологічну політику, систему екологічних принципів та стандартів; 2) екологічний аудит, який допомагає визначити пріоритетні напрями екологічної політики організації; передбачає оцінювання впливу діяльності організації на навколишнє природне середовище; 3) залучення працівників до екологічних ініціатив, тобто організації виховують екологічну відповідальність працівників через аспекти екологічної етики; 4) екологічність постачальників, що передбачає використання екологічно безпечної сировини та матеріалів, виготовлених за природозберігаючими технологіями; 5) виробництво екологічно чистих товарів шляхом використання для їх виготовлення екологічно чистих матеріалів, застосування інноваційних технологій переробки відходів, використання технологій замкнутих циклів тощо [6, с. 36].

Посилення екологічної корпоративної відповідальності підприємств у регіоні сприятиме відкриті і прозора співпраця з органами державного управління і місцевого самоврядування у сфері екологічної безпеки.

У світовій практиці все більшого поширення набуває співпраця бізнесу з благодійними фондами і організаціями як інституціями громадянського суспільства,

які працюють на певній території і мають можливість виявляти соціальні пріоритети і реалізувати соціальні екологічні програми. Громадські організації мають інформацію про реальний стан довкілля і доводять цю інформацію до урядовців. Громадські організації можуть істотно впливати на свідомість населення, створюючи умови для реалізації державної екологічної політики. В той же час, екологічний громадський рух відображає основні тенденції соціально-економічного розвитку, реалії екологічних проблем, спричинених насамперед діяльністю людини.

У контексті управлінської діяльності в галузі охорони навколишнього природного середовища громадська участь дає змогу враховувати екологічні чинники в процесі планування, мінімізувати соціальні та політичні ризики при прийнятті та реалізації управлінських рішень, корегувати програми і плани органів влади відповідно до інтересів чи потреб громади, залучаючи її до процесу ухвалення управлінських рішень щодо впливу на довкілля та наслідків від цієї діяльності. Для впровадження програмно-цільового принципу ефективного функціонування регіональних систем екологічного управління (самоврядування і державних) розробляються, приймаються і реалізуються місцеві та інші територіальні комплексні екологічні програми з участю громадськості. Порядок розробки регіональних екологічних програм регламентується місцевими органами влади [2, с. 134]. Отже, міцна система участі громадськості має позитивні моменти для влади, оскільки на практиці підвищується якість процесу прийняття рішень, так само, як і якість виконання закону. Необхідно, щоб між органами державного управління та громадськістю встановлювалися відносини, які ґрунтуються на взаємодовірі.

ВИСНОВКИ

Соціальне партнерство як інструмент реалізації регіональної екологічної політики виступає як взаємодія державних органів управління в сфері екології, органів місцевого самоврядування, бізнес-корпорацій, інституцій громадянського суспільства з метою забезпечення екологічної безпеки регіону і задоволення екологічних потреб населення. Ефективність соціального партнерства в сфері екологічної політики зумовлена такими чинниками: 1) узгодженість нормативно-правової бази; 2) налагоджена інформаційно-комунікаційна взаємодія суб'єктів соціального партнерства; 3) високий рівень екологічної свідомості і громадської активності населення.

Перспективним напрямом подальших досліджень є виявлення причин низької ефективності взаємодії суб'єктів екологічної політики в регіоні.

Література:

1. Андрієнко М.В., Шако В.С. Механізми реалізації державної екологічної політики на регіональному рівні. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 18. С. 47—53.
2. Ашикова І. Громадська участь у реалізації державної екологічної політики на регіональному рівні. Публічне управління: теорія і практика. 2013. Вип. 4. С. 132—138.
3. Боковикова Ю.В., Коваль Н.В. До питання реалізації державної екологічної політики в Україні. Теорія та практика державного управління. 2018. № 4 (63). С. 34—42.
4. Ветвицький Д.О. Розвиток державної екологічної політики України в умовах глобалізації: автореф. дис.... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. К., 2010. 20 с.

5. Галлямов Р.Р., Горбунова Г.Д. Отечественные и зарубежные определения понятия "межсекторное социальное партнерство": сравнительный анализ основных подходов. Вестник ВЭГУ. 2013. № 1 (63). С. 26—32.

6. Грішнова О.А., Думанська В.П. Екологічний вектор соціальної відповідальності. Економіка і управління. 2011. № 3. С. 32—38.

7. Закон України "Про основні засади (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2030 року. Вісник Верховної Ради України. 2019. № 16. Ст.70. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19?lang=uk>

8. Калашник О.М. Екологічна безпека як складова державної політики України: понятійно-термінологічний аспект. Демократичне врядування. 2018. Вип. 21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2018_21_4

9. Ладунка І.С., Симоненко Д.А. Екологічна соціальна відповідальність підприємств в Україні. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 917—923.

10. Ловкова А.А. Взаимодействие органов местного самоуправления, общественных организаций и бизнеса как форма социального партнерства: автореф. дис. канд. социол. наук: спец. 23 00 02 "Политические институты, этнополитическая конфликтология, национальные и политические процессы и технологии (социологические науки)". Саратов, 2009. 25 с.

11. Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и политика. М.: Экзамен, 2001. 158 с.

12. Піроженко Н.В. Механізми становлення та розвитку соціального партнерства органів публічної влади і неурядових некомерційних організацій: автореф. дис.... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Одеса, 2007. 20 с.

13. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21 груд. 2010 р. № 2818-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/page>

14. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии. Вопросы экономики. 2005. № 10. С. 90—102.

15. Собчук Н.В. Основные подходы к интерпретации понятия межсекторного социального партнерства в современном мире. Научный вестник УрАГС. 2008. № 4 (5). С. 10—15.

16. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы. М: Эудиториал УРСС, 2004. 384 с.

17. Jorgensen M. Evaluating cross-sectoral partnerships. Working paper presented at the conference "Public-private partnerships in the post WSSD context". Copenhagen Business School, 2006. P. 354—365.

18. Waddock S. Building Successful Social Partnership. Sloan Management Review. 1988. № 4 (Vol. 29). P. 17—23.

References:

1. Andriienko, M.V. and Shako, V.S. (2017), "Mechanisms for implementation of state environmental policy at the regional level", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 18, pp. 47—53.

2. Ashykova, I. (2018), "Public participation in the implementation of state environmental policy at the regional level", *Publichne upravlinnia: teoriia i praktyka*, vol. 4, pp. 132—138.

3. Bokovykova, Yu.V. and Koval, N.V. (2018), "On the issue of implementation of state environmental policy in Ukraine", *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, vol. 4 (63), pp. 34—42.

4. Vetytskyj, D.O. (2010), "Development of the state environmental policy of Ukraine in the conditions of globalization", Ph.D. Thesis, Public Administration, Academy of Municipal Administration, Kyiv, Ukraine.

5. Galljamov, R.R. and Gorbunova, G.D. (2013), "Domestic and foreign definitions of the concept of "intersectoral social partnership", *Vestnik VJeGU*, vol. 1 (63), pp. 26—32.

6. Hrishnova, O.A. and Dumanska, V.P. (2011), "Environmental vector of social responsibility", *Ekonomika i upravlinnia*, vol. 3, pp. 32—38.

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Law of Ukraine "On the basic principles (strategies) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2030", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19?lang=uk> (Accessed 1 Oct 2019).

8. Kalashnyk, O.M. (2018), "Ecological safety as a component of state policy of Ukraine: conceptual and terminological aspect", *Demokratychnе vriadyvannia*, [Online], vol. 21, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2018_21_4 (Accessed 4 October 2019).

9. Ladunka, I.S. and Symonenko, D.A. (2017), "Environmental Corporate Social Responsibility in Ukraine", *Ekonomika i suspil'stvo*, vol. 13, pp. 917—923.

10. Lovkova A.A. (2009), "The interaction of local governments, public organizations and business as a form of social partnership", Ph.D. Thesis, Political institutes, ethnopolitical conflictology, national and political processes and technologies (sociological sciences), Volga Academy of Public Administration named after P.A. Stolypin, Saratov, Russia.

11. Miheev, V.A. (2001), *Osnovy social'nogo partnerstva: teoriia i politika* [Fundamentals of Social Partnership: Theory and Politics], Jekzamen, Moscow, Russia.

12. Pirozhenko, N.V. (2007), "Mechanisms of formation and development of social partnership of public authorities and non-governmental non-profit organizations", Ph.D. Thesis, Public Administration, National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Odessa, Ukraine.

13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "On the basic principles (strategies) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2020", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/page>. (Accessed 1 October 2019).

14. Soboleva, I. (2005), "Social responsibility of business: global context and Russian realities", *Voprosy jekonomiki*, vol. 10, pp. 90—102.

15. Sobchuk, N.V. (2008), "The main approaches to the interpretation of the concept of intersectoral social partnership in the modern world", *Nauchnyj vestnik UrAGS*, vol. 4 (5), pp. 10—15.

16. Jakimec, V.N. (2004), *Mezhsektornoe social'noe partnerstvo: osnovy, teoriia, principy, mehanizmy* [Intersectoral social partnership: foundations, theory, principles, mechanisms], Jeuditorial URSS, Moscow, Russia.

17. Jorgensen, M. (2006), "Evaluating cross-sectoral partnerships", Working paper presented at the conference "Public-private partnerships in the post WSSD context", Copenhagen Business School, pp. 354—365.

18. Waddock, S. (1988), "Building Successful Social Partnership", *Sloan Management Review*, vol. 4 (29), pp. 17—23.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2019 р.

В. Ф. Загурська-Антонюк,
к. політ. н., доцент, доцент кафедри економічної безпеки, публічного управління
та адміністрування, Державний університет "Житомирська політехніка"
ORCID ID: 0000-0003-3334-4494

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.90

РОЛЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ТОЛЕРАНТНОСТІ ТА НАЦІОНАЛІЗМУ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ СИСТЕМ

V. Zagurska-Antoniuk,
PhD in Political Sciences, associate professor, associate professor of the chair of economic security, public
administration and administration, State University "Zhytomyr Polytechnic"

THE ROLE OF THE FUNDAMENTAL VALUES OF TOLERANCE AND NATIONALISM IN THE PROCESS OF FORMATION OF STATE SYSTEMS

У статті розглядається проблема співвідношення толерантного співжиття та національного самовизначення у державних системах поліетнічного типу. Сучасний світ є надзвичайно багатоманітний: близько 200 державних систем населяє понад 5 тисяч етносів, народностей та 2 тисячі народів. Більшість із цих систем є багатонаціональними (поліетнічними), навіть у межах унітарних держав. Усі живемо й завжди житимемо спільно з людьми різних національностей. З огляду на це, однією із основних проблем нині є визначення міри толерантності (терпимості) в цілому, як на загальносуспільному, так і на особистісному рівні. Адже завдяки їй, підтримується мир, здійснюється перехід від культури війни до культури миру. З іншого боку, таке зближення і нехтування частиною національних особливостей загрожує самотності народів та етносів. У статті також здійснюється аналіз сучасних націєтворчих процесів в Україні в умовах регіональної ідеологічної поляризованості та військової агресії з боку Російської Федерації.

In the article the problem of tolerance is examined in an ethnonationality sphere. The modern world is extraordinarily diverse. Let's have a look just at its national range: there are over 5 thousand ethnoses and nationalities, and 2 thousand nations in about 200 state systems. Accordingly, majority of these systems are multinational (polyethnic), even within the limits of the unitary states. Taking this into account, one of the basic problems nowadays is the determination of tolerance measure on the whole, both at social and national levels. In this research the ethnic tolerance and the national tolerance are paid attention to. Ethnic tolerance is the tolerance to any displays of other ethnic mentality, and national tolerance is the absence of prejudices to the persons of other nationality. In fact any intolerance in the modern world has a direct relation to politics and is considered as a threat to peace and to safety. The modern nation-creation processes in Ukraine in the conditions of regional ideological polarization and military aggression from the side of Russian Federation is also analyzed in the article.

Thus, defining the boundaries of tolerance and national acceptance in multinational systems are urgent problems, as there is a danger of going to the extremes of their implementation. Society must constantly maintain a balance between the rights of national minorities and the dominant nation in the territory of a particular country. Both manifestations of intolerance and justification through it, encroachment on the basic national or ethnic values of a person are both pernicious and regressive. However, the problem is the subjectivity in the interpretation of the concept of "tolerance" and "nationalism", which can be manifested in the most unpredictable or extremely threatening form. After all, any intolerance in the modern world is directly related to politics and is seen as a threat to security and peace. The complex obstacle in the fight against intolerance and extreme nationalism is the prejudices and stereotypes that have been imposed and continue to be embedded in our archetypal consciousness in the process of socialization.

Ключові слова: державна система, етнос, націоналізм, національність, національне самовизначення, патріотизм, терпимість, толерантність, упередження, цивілізованість.

Key words: state system, ethnoses, nationalism, nationality, national self-determination, patriotism, tolerance, prejudice, civilization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний світ є надзвичайно багатоманітний. Погляньмо лише на національну палітру у світі: близько 200 державних систем населяє понад 5 тисяч етносів,

народностей та 2 тисячі народів. Більшість із цих систем є багатонаціональними (поліетнічними), навіть у межах унітарних держав. Усі живемо й завжди житимемо спільно з людьми різних національностей, а це ви-

магає від кожного з нас особливої делікатності, терпимості та відповідальності. Завжди слід пам'ятати, що в народів більше спільних рис, ніж відмінностей. З огляду на це, однією із основних проблем на даний час є визначення міри толерантності (терпимості) загалом, як на загальносуспільному, так і на особистісному рівні. Адже завдяки їй підтримується мир, здійснюється перехід від культури війни до культури миру. З іншого боку, таке зближення і нехтування частиною національних пріоритетів загрожує самотності народів та етносів. А саме своєрідність культури різних народів є живим джерелом духовного багатства всього людства — і з цієї позиції актуальним стає "демократичний націоналізм".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблема толерантності є ключовою у дослідженнях європейських та американських науковців. Зокрема К. Поппер (Karl Popper) це визначив як "парадокс терпимості": "необмежена терпимість повинна привести до нетерпимості" [8, с. 45]. Німецький дослідник Р. Інглехарт (Ronald Inglehart) безпосередньо пов'язує толерантність із рівнем матеріального добробуту, економічним прогресом та типом культури [3, с. 23]. Владислав Лекторський застосував філософський підхід щодо розгляду поняття толерантності. Націоналізм був і залишається у західній філософії та політології об'єктом постійного дослідження, як, наприклад, у працях Б. Шейфера, Е. Геллнера, Л. Снайдера, Е. Сміта [9, с. 10], К. Хайяса, англійського етнополітолога Ф. Гертца, канадського етносоціолога В. Ісаєва. Поняття "інтегрального націоналізму" досліджували французький письменник Шарль Моррас, відомий американський дослідник українського походження О. Мотиль, французький дослідник П. Альтер, український дослідник Р. Шпорлюк [11, с. 55].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Суспільство у своєму розвитку проходить шлях постійного ускладнення. Для його розуміння і пояснення важливе значення мають знання про різні соціально-етнічні спільноти, починаючи з невеликих племен та родів і завершуючи багатомільйонними народами. Проте на особистісному рівні кожний із нас відносить себе до певної національності. Національність — це належність людини до певної етнічної (від гр. "етнос" — народ) спільноти. У курсах історії та філософії вже розглядалися такі етнічні спільноти, як рід, плем'я, народність, нація. Їх розвиток пов'язаний зі зростанням продуктивних сил, господарських зв'язків. З розвитком капіталізму посилюються економічні та культурні зв'язки, створюється єдиний національний ринок, ліквідовується господарська роздробленість даної народності, а різні її частини з'єднуються в одне національне ціле — націю, яка тримається на національній ідеї — націоналізмі [5, с. 311]. Відповідно, постає питання: чи толерантне співжиття, чи "демократичний націоналізм" зможе допомогти встановити похитнутий порядок не тільки у світі, але й національний баланс в окремих системах з різними етнічно-народними інте-

ресами (особливо в Україні, з її глибокою політично-військовою кризою)?

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Процес етнічного розвитку не є ідеально прямим шляхом просування від однієї форми спільності до іншої. Народи перебувають у вічному русі: етноси виникають, розвиваються і зникають. З історії ми знаємо, що багато колись відомих народів пішли у безвість (фінікійці, скіфи, половці і т. і.). Деякі з сучасних народів виникли ще в стародавньому світі (вірмени, грузини), а англійська нація склалася у XVI ст., українська й російська нації — у XVII—XVIII ст., німецька — тільки у XIX ст., а десятки націй формуються і донині. У більшості країн світу національність визначається не державними органами, а самою людиною — добровільно. За сучасними цивілізованими канонами вибір національності з власного бажання є невід'ємним правом людини, однією з умов її свободи. Отже, національна самосвідомість людини, тобто те, ким вона себе визнає, який етнос вибирає, — це ще одна ознака нації. У процесі зміни етносу виявляється дія двох взаємозв'язаних тенденцій [5, с. 115]. Одна з них — це етнічна диференціація, тобто відособлення людей певної етнічної групи, її прагнення до саморозвитку, до національної самостійності, до розквіту власної економіки, політики, культури (до націоналізації — націоналізму). Друга — інтеграція, об'єднання націй (її ще називають інтернаціональною). Ця тенденція веде до розширення зв'язків між різними етносами, руйнування кордонів, сприйняття всього найліпшого, що створено іншими народами, до поглиблення економічних відносин, розвитку спілкування у сфері культури і т. д. Баланс у інтеграційних процесах між народами і націями утримується за допомогою толерантності. Толерантність (від лат. *tolerantia* — терпіння) — це здатність сприймати без агресії думки, які відрізняються від власних, а також — особливості поведінки та способу життя інших [3, с. 108]. Толерантність — це, передусім, активна позиція, що формується на основі визнання універсальних прав та основних свобод людини. У нашому дослідженні увага приділяється етнічній толерантності — терпимості до будь-яких проявів іншого етнічного менталітету (у поведінці, способі життя, характері, висловлюваннях тощо) та національній толерантності — відсутності упереджень до осіб іншої національності.

Отже, визначення меж толерантності та національного утвердження у багатонаціональних системах є нагальними проблемами, адже залишається небезпека переходу до крайнощів у їхній реалізації. Суспільство має постійно утримувати баланс між правами національних меншин та панівної нації на території конкретної країни. Згубними і регресивними є як і прояви нетолерантності, так і виправдовування за допомогою неї, зазіхання на основні національні або етнічні цінності людини. Проте проблемою є суб'єктивність у трактуванні поняття "толерантність" та "націоналізм", яка може виявитись у найбільш непередбачуваний або крайньо загрозливій формі. Адже будь-яка нетерпимість у сучасному світі має пряме відношення до політики і розглядається як загроза безпеці та миру. Складною перепною

у боротьбі з нетерпимістю та крайнім націоналізмом є попередження і стереотипи, які нав'язувались і продовжують закладатися у нашу архетипну свідомість у процесі соціалізації. Найчастіше формування стереотипів, тобто стійких образів людини, групи або суспільного явища, відбувається непомітно для індивіда. Тому вони утверджуються як стійкі еталони, що панують над архетипною свідомістю, саме цим вони є небезпечні не тільки на міжособистісному рівні, але і в міжнародно-геополітичних стосунках.

Після Другої світової війни, долаючи нацизм та фашизм, борючись із усіма формами дискримінації, нетерпимості, на рівні Ліги Націй, ООН, Ради Європи, а сьогодні, на рівні Європейського Союзу, розроблено широку практично-правову базу, у таких документах: "Загальна декларація прав людини", "Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації", "Рамкова конвенція Ради Європи про захист національних меншин", "Європейська хартія регіональних мов або мов національних меншин", "Гаазькі рекомендації щодо прав національних меншин", "Ослозькі рекомендації щодо мовних прав національних меншин" [2]. Налагоджена діяльність таких міжнародних організацій, як Рада Європи, ПАСЕ, ОБСЄ, функціонування яких пов'язане з підтримкою міжнародного балансу у сферах політики, права, економічно-соціальної діяльності та із збереженням миру в світі. Результатом їхньої діяльності став активний процес економічної інтеграції народів та держав, а разом з тим природне їх зближення, інтернаціоналізація всіх сторін життя. Яскравим прикладом цього процесу є Європейський Союз (ЄС). Великим досягненням ЄС вважають ретельно розроблене єдине європейське законодавство, яке поставило міжнародні відносини народів цієї організації на твердий ґрунт закону і його верховенство над національним законодавством визнають усі держави ЄС. Крім об'єднання суверенних держав, нині існує ще інший шлях міжнародної інтеграції — так зване відкрите багатонаціональне суспільство, класичним прикладом якого можна назвати США [5, с. 47]. У такому співтоваристві немає офіційного розподілу країни на окремі суверенні держави. Влада тут не втручається в національне життя своїх громадян, а їхня національна належність є приватною справою кожного. Отже, за умов багатонаціональної демократичної держави люди різних національностей вільно співіснують, а також вільно об'єднуються в товариства, відповідно до своїх особистих потреб та інтересів, якщо, звичайно, ці об'єднання не мають кримінального характеру. Названі шляхи міжнародної інтеграції відображають досвід сучасної цивілізації. Ними прямує сьогодні більшість розвинутих країн Західної Європи, США, Канада, деякі країни Азії та Латинської Америки з багатонаціональним населенням.

Позитивні досягнення у міжнародній та міжнародній інтеграції у II пол. XX ст. призвели до поширення переконання про остаточне встановлення стабільності, як непорушної цінності, на яку "априорі" ніхто не зможе зазіхнути. Ніхто не очікував у першому двадцятилітті ХХІ ст. масштабних катаклізмів з військовою загрозою, а тим більше на основі абсолютно нової форми нацизму — "рашизму", із, здавалося, віджилою, застарілою пан-ідеєю — шовіністичного імперіалізму. Оскільки

цивілізований світ не очікував таких глибоко деструктивних процесів, виявився перед новими викликами обеззброєним не тільки в правовій сфері, але й в практично-дипломатичних заходах. Таким чином, життя спростовує прогнози деяких теоретиків, які тривалий час твердили, що в розвинутих країнах за умов НТР відбуватимуться в основному процеси інтеграції, а процеси крайнього національного самовизначення та самоствердження, які часто виявляються в конфліктній формі, мовляв, залишаться "здобутком" лише відсталіх країн.

У контексті такого солідарного єднання і Україна взяла на себе міжнародні правові зобов'язання щодо підтримання національного балансу в середині своєї системи і міжнародної рівноваги та миру в світі, відмовилася від ядерної зброї, ставши об'єктом захисту суб'єктів-гарантів (Росії, Великобританії, США), які підписали 5 грудня 1994 року Будапештський меморандум, а вже у 2014 році стала жертвою підступної та нахабної агресії з боку Росії — до того ж одного із гарантів безпеки. І враз вся система цінностей, норм толерантності та безпеки зруйнувалася, втратила свій потенціал впливу — і людство стало на межі новітньої світової війни.

Які ж шляхи подолання цієї глобальної кризи? А оскільки Україна перебуває в епіцентрі агресії, який же шлях порятунку обрати їй?

Враховуючи, що Україна є молодою державою, яка стояла на шляху активного розвитку, встановлення національної ідеї (демократичного націоналізму) після багатьох століть бездержавності, мало вирішальну роль. Більше того, потреба всебічного розгляду проблеми націоналізму в нинішній політичній ситуації в Україні назріла вже давно. З одного боку, це зумовлено подальшим експлуатуванням цього терміна офіційною пропагандою з метою дискредитації демократичного руху, а з іншого — широким використанням ідеології націоналізму в програмах політичних угруповань за браку ґрунтовних філософської та політологічної дискусій щодо самого поняття "націоналізм" та його сутності. Термін "націоналізм" має як широке, так і вузьке значення. У широкому розумінні ми говоримо про націоналізм для позначення почуттів, ідей, ідеологій, що наголошують на цінності нації, національної культури, національних інтересів тощо. У вузькому — це назва особливої політичної ідеології поряд з такими, як лібералізм, консерватизм та ін. У першому розумінні слово "націоналізм" вживають у повсякденному мовленні, мові журналістів, політиків тощо. Як правило, цим словом позначають як захисні, так і агресивні форми націоналізму (шовінізм, патріотизм або ура-патріотизм). В українській мові таке застосування цього терміна викликає неоднозначне ставлення: одні пропонують вживати слово "націоналізм" лише у позитивному розумінні (виключивши з обсягу цього поняття шовінізм), інші схильні позначати такий "націоналізм" словом "патріотизм" [6, с. 27]. Водночас як політична ідеологія він розглядається як відгалуження більш широких ідейних, культурних та ідеологічних процесів. Головна мета націоналізму як політичної ідеології — легітимація державної влади, яка передбачає, щоб кордони держави збігалися з етнічними кордонами.

За тоталітаризму склався негативний стереотип української національної ідеї. Впродовж семи десятиліть національну ідею офіційно визнавали реакційною, нації поділяли на буржуазні та соціалістичні, і націоналізм кваліфікували як буржуазний, а отже, реакційний. Національну ідею проголошували несумісною з інтернаціоналізмом, який фактично був політикою русифікації. Тоді, на думку багатьох вчених, національна ідея стає акумулятором національних програм, позицій, гасел, рушієм національного прогресу, основою національного руху. Вона визначає і водночас відображає національні інтереси, мету, пріоритети, згуртовує, об'єднує довкола себе націю, примушує рухатись і працювати в одному напрямку. На кожному історичному етапі вона може бути різною. Національна ідея становить платформу націоналізму. Адже останній, на думку Е. Сміта, — це "ідеологічний рух за досягнення й утвердження незалежності, єдності, ідентичності нації" [9, с. 141]. Необхідно визнати прогресивний зміст націоналізму, його конструктивну політичну спрямованість, позитивний, формотворчий, тобто націєтворчий потенціал, мобілізуючу роль у соціальній творчості нації. На думку Гелнера, концепція "своєї" держави, що охоплює одну культуру і має уряд, який належить до цієї культури, і є сутністю націоналізму. Останній стає політичним принципом, який передбачає, що "політичне і національне ціле повинні збігатися" [11, с. 29]. Нація, тобто носій політичного суверенітету, народжується з націоналізму, а не навпаки.

Попри всі позитивні риси націоналізму, його перспективність у націєтворенні, в українській історії він, чи в крайній (В. Міхновського), чи в інтегральній формі (Д. Донцова) [7, с. 5], відігравав деструктивну роль у кризових трансформаційних державних процесах. Хоча поняття "інтегральний націоналізм", яке увів у науковий обіг на поч. ХХ ст. французький письменник Шарль Моррас, не несе негативного навантаження. За його визначенням, інтегральний націоналізм — це зосередження уваги виключно на національній політиці, абсолютна підтримка національної могутності, адже, втрачаючи її, нація занепадає [11, с. 99]. І навіть у наші дні, ідеологічно-партійний проект націоналістів, об'єднання "Свобода" на чолі з О. Тягнибоком не має адекватної підтримки в українському суспільстві. Висновок виникає такий: як і на початку ХХ ст., так і на початку ХХІ ст., в українському середовищі домінували розбіжності не тільки на етнічно-національному ґрунті, але й за регіональними пріоритетами. З огляду на події останніх півтора роки в нашій державі, чітко проявилася поляризованість у сприйнятті та відповідних реакціях на політичні, громадянсько-національні перетворення громадян з різних регіонів (ставлення населення східного регіону до Ревлюції Гідності, а західняків — до проросійських настроїв на сході України). Не зважання протягом тривалого часу з боку політиків на такі ідеологічні налаштування громадян у різних частинах нашої країни, на сьогодні, призвели до катастрофічних наслідків — поширенні сепаратизму та військової агресії РФ проти України. Адже протягом 23 років не було запроваджено практичних заходів в національній стратегії, в тих умовах, коли юри-

дично-правова база розвинена на досить високому рівні.

Розпочинаючи від Декларації "Про державний суверенітет України" від 16. 07. 1990 р., де зазначається, що "громадяни Республіки всіх національностей становлять народ України". Так, базова конституційна норма статті 24 Конституції про рівність перед законом та заборону дискримінації не розповсюджується на тих, хто перебуває на території України, але не є її громадянином. Поняття "корінних народів", про яких згадується в статті 11 Конституції України, не отримало розвитку в законодавстві, воно так і лишилося невизначеним. Цивільно-процесуальний кодекс декларує розгляд на основі рівності перед законом незалежно від раси, національної приналежності, релігії, освіти, мови (стаття 6). Стаття 248 Кодексу про адміністративні правопорушення декларує розгляд на базі рівності перед законом незалежно від раси, кольору шкіри, політичних чи релігійних переконань, етнічної належності. Стаття 7 Сімейного кодексу встановлює, що члени родини не можуть мати привілеїв або обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, статі, політичних чи релігійних переконань, етнічної належності, мови та інших ознак. Такі ж загальні положення включені до Кодексу про працю (стаття 2), Закону "Про освіту" (стаття 3), Закону "Про загальну середню освіту" (стаття 6), Закону "Про дошкільну освіту" (стаття 9) та інші закони [2].

Оскільки ідеали демократичного українського націоналізму не дали важливих результатів — не об'єднали наших громадян в єдине ціле — монолітну націю, а вимушена, часто показова терпимість (толерантність) призвела до розпалювання вогнища громадянського протистояння в середині України, тоді де маємо шукати ті ідеали, які могли б примирити представників різних національностей, з різними ідеологічними пріоритетами та уявленнями? На моє глибоке переконання, у патріотизмі!

На думку багатьох науковців, поняття "націоналізму" та "патріотизму", якщо є не тотожними, то дуже близькими. Проте вважаємо, що патріотизм несе значно глибше і миролюбніше психологічно-сміслові навантаження. Адже патріотизм (від гр. *patris* — батьківщина, вітчизна) — це любов до батьківщини — землі, де народився, почуття відповідальності за її долю, готовність і здатність служити її інтересам та сприяти її успіхам у сферах внутрішнього життя й на міжнародній арені незалежно від расової, етнічно-національної, релігійно-конфесійної належності. В умовах розвитку капіталізму, формування національних держав, патріотизм є невід'ємною частиною суспільної, національної самосвідомості людей. У період переходу від тоталітарних або авторитарно-олігархічних режимів до демократичних, становлення правової суверенної держави і громадянського суспільства формується й утверджується на загальнонародному патріотизмі. У ньому поєднуються вірність батьківщині, готовність служити їй і захищати її від ворогів з почуттям поваги до інших націй і народів, відданістю інтересам творення вільного, демократичного суспільства, з демократичним рухом у всьому світі. Як зазначав відомий громадський діяч ХІХ ст. М. Драгоманов: "...національність сама по собі одно, а дер-

жавна єднота національності — друге..., що національна єднота в державі не завше може вести до більшої вільності і що думка про національність може бути причиною і насилування людей і великої неправди, що сама по собі думка про національність ще не може довести людей до волі й правди для всіх і навіть не може дати ради для впорядкування навіть державних справ. Треба шукати всесвітньої правди, котра була б спільною всім національностям" [1, с. 59—62]. Безсумнівно, можна по-різному оцінювати думки М. Драгоманова, однак важливо інше: його погляди, очевидно, перекликаються з сьогоднішніми проблемами українського суспільства, особливо актуалізуючи питання самоврядно-патріотичного потенціалу нашого народу.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, слід зауважити, що в Україні є шанс вистояти проти сильного ворога, не тільки за умови надання їй міжнародними партнерами новітньої зброї, а і через піднесення патріотизму. Адже патріотизм живиться прогресивними традиціями українства, як з минулого (княжого, козацького, народно-революційного, дисидентського), так і сучасного (подвигами наших героїв під час Революції Гідності та в зоні АТО), а також кращими зразками традицій інших народів, світового демократичного руху. Утвердження у свідомості громадян України, насамперед, молодого покоління, ідей патріотизму, гордості за свою суверенну державу, готовності стати на захист істинної демократії, інтересів свого народу має стати одним з найважливіших завдань нової системи патріотичного виховання. Тому в майбутній національній політиці, слід враховувати: 1) географічні фактори, демографічні процеси, історичні особливості формування нашої нації або народності, її національної державності; 2) національний склад населення; 3) співвідношення корінного і некорінного населення, релігійність, особливості національної психології, національні традиції, звичаї, взаємовідносини певної нації з іншими етносами; 4) рівень патріотичного виховання майбутніх поколінь.

Зростання патріотизму серед громадян України різних національностей, як одухотвореного відчуття, морального мірила щодо обов'язку та відповідальності перед своєю батьківщиною, дає нам надію на те, що переможемо і матимемо реальний шанс підвищити свій політично-економічний потенціал і ефективно конкурувати з найбільш розвиненими країнами світу на основах толерантної співпраці та підтриманні прав і свобод, заради збереження миру.

Література:

1. Драгоманов М.П. Чудацькі думки про українську національну справу [Текст] / М.П. Драгоманов // М.П. Драгоманов. Вибране. — К., 1991. — С. 461—558.
2. Збірник статей. Основоположні законодавчі акти. Міжнародно-правові документи [Текст] / За ред. Пауля Чілачави. — Київ, 2001. — 349 с.
3. Инглхарт Р. Культура и демократия [Текст] / Р. Инглхарт // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу

/ Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. — М., 2002. — С. 106—128.

4. Коцур А.П. Українська державність: історія та сучасність [Текст] / А.П. Коцур. — Чернівці, 2000. — 352 с.

5. Основи етнодержавознавства: підручник [Текст] / За ред. Ю. І. Римаренка. — К., 1997. — 656 с.

6. Охрімівч Ю. Розвиток української національно-політичної думки [Текст] / Ю. Охрімівч. — Нью-Йорк, 1965. — 120 с.

7. Панчук М. Микола Міхновський — передвісник українського організованого націоналізму [Текст] / М. Панчук // Визвольний шлях. — 2000, кн. 5 (626). — С. 3—14.

8. Поппер К. Відкрите суспільство та його вороги [Текст] / К. Поппер. — К., 1994. — 316 с.

9. Сміт Е.Д. Національна ідентичність [Текст] / Е.Д. Сміт. — Київ: "Основи", 1994. — 223 с.

10. Хабермас Ю. Когда мы должны быть толерантными? О конкуренции видений мира, ценностей и теорий [Текст] / Ю. Хабермас // Социологические исследования. — 2006. — № 1. — С. 45—53.

11. Armstrong J. Ukrainian nationalism [Текст] / J. Armstrong. — Littleton, Colorado. — 1980. — 361 p.

References:

1. Dragomanov, M.P. (1991), "Weird thoughts about Ukrainian national affairs", Dragomanov M.P. Vybrane [Dragomanov M.P. Favorites], Kyiv, Ukraine, pp. 461—558.
2. Chilachava, R. (2001), Zbirnyk statej. Osnovopolozhni zakonodavchi akty. Mizhnarodno-pravovi dokumenty [Collection of articles. Basic legislative acts. International legal documents], Kyiv, Ukraine.
3. Inglehart, R. (2002), "Culture and democracy", Kul'tura imeet znachenie. Kakim obrazom cennosti sposobstvuyut obshchestvennomu progressu [Culture matters. How values contribute to social progress], Moscow, Russia, pp. 106—128.
4. Kotsur, A.P. (2000), Ukrayins'ka derzhavnist': istoriya ta suchasnist [Ukrainian statehood: history and modernity], Chernivci, Ukraine.
5. Rymarenko, Yu.I. (1997), Osnovy etnoderzhavoznavstva [Fundamentals of Ethnic Studies], Kyiv, Ukraine.
6. Oхrimovych, Yu. (1965), Rozvytok ukrayins'koyi nacional'no-politychnoyi dumky [Development of Ukrainian national-political thought], NY, USA.
7. Panchuk, M. (2000), "Mykola Mikhnovsky is the forerunner of Ukrainian organized nationalism", Vyzvol'ny shlyakh, vol. 5 (626), pp. 3—14.
8. Popper, K. (1994), Vidkryte suspil'stvo ta jogo vorogy [Open society and its enemies], Kyiv, Ukraine.
9. Smit, E.D. (1994), Natsional'na identychnist' [National identity], Osnovy, Kyiv, Ukraine.
10. Khabermas, Yu. (2006), "When should we be tolerant? On the competition of visions of the world, values and theories", Sotsyologicheskiye issledovaniya, vol. 1, pp. 45—53.
11. Armstrong, J. (1980), Ukrainian nationalism, Littleton, Colorado, USA.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2019 р.

О. В. Білозір,
к. ю. н., доцент кафедри публічного адміністрування,
Міжрегіональна Академія Управління персоналом
ORCID ID: 0000-0001-8326-3356

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.95

ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ВЗАЄМОДІЇ "ДЕРЖАВА — БІЗНЕС — ГРОМАДА" В ПРОЦЕСАХ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

О. Bilozir,
PhD in Law, Associate Professor, Department of Public Administration,
Interregional Academy of Personnel Management

FORMATION OF PRINCIPLES OF INTERACTION OF "STATE — BUSINESS — COMMUNITY" IN SOCIAL POLICY PROCESSES

Зазначено, що перехід від патерналізму держави до рівноправної взаємодії секторів держави, бізнесу та громади, тривалий і складний. Ця взаємодія має стати стійкою, закріпленою в традиційній культурі і мати підтримку на законодавчому рівні. У зв'язку з цим нині радикально змінюється уявлення про суб'єктів соціальної політики та їх принципах: діяльність держави децентралізується, диференціюється відповідно до інтересів різних соціальних груп, "опускається" на рівень місцевої влади та місцевих громад. Встановлено, що суб'єктом соціальної політики може бути не тільки держава, а й громадські, благодійні та інші об'єднання, громадські ініціативи та групи самодопомоги, а також інститути ринку. Але потрібен час, щоб люди навчилися самостійно об'єднуватися для вирішення власних проблем і зрозуміли, для чого це необхідно, з одного боку, і для того, щоб держава зрозуміла, що не можна постійно змінювати "правила гри", тобто режим взаємодії з новими економічними суб'єктами і організаціями "третього сектора". Сьогодні зміни в законодавчому регулюванні, оподаткуванні роблять існування громадського сектора в Україні нестійким. Вони перешкоджають тому, щоб громадські організації брали на себе вирішення значних соціальних завдань і відігравали помітну роль у соціальній політиці.

Визначено, що суб'єктом будь-якої діяльності може вважатися людина або соціальний інститут, що має будь-які ресурси для самостійної реалізації власних ініціатив. Встановлено, що в сучасному суспільстві є три сектори: держава, економіка та громадянське суспільство. Благополуччя індивідів залежить від масштабу та поєднання взаємовідносин з цими секторами, кожен з яких має в своєму розпорядженні різні інструменти впливу (держава — влада, економіка — фінанси, громадянське суспільство — солідарність). Своєрідність ресурсів та інструментів впливу кожного сектора дозволяє вважати державу, економіку і громадянське суспільство основними, генералізованими суб'єктами соціальної політики.

It is noted that the transition from the paternalism of the state to the equal interaction of the three sectors, including many social policy actors, is naturally long and complicated. This interaction must be sustainable, entrenched in traditional culture and supported by legislation. In this regard, the perception of the subjects of social policy and its principles is radically changing now: the activity of the state is decentralized, differentiated according to the interests of different social groups, "lowered" to the level of local authorities and local communities, etc. This process confirms K. Marx's correctness and predicted a diminishing role of the state in societies with highly developed economies. As stated above, the subject of social policy can be not only the state, but also public, charitable and other associations, community initiatives and self-help groups, as well as market institutions. But it takes time for people to learn to unite on their own to solve their own problems and to understand what is needed on the one hand, and for the state to understand that it is not possible to constantly change the "rules of the game", ie the mode of interaction with new ones. economic entities and organizations of the "third sector". Today, in terms of changes in legislative regulation, taxation, financing opportunities, rules for renting premises, etc., the public sector in Ukraine is quite unstable, preventing NGOs from taking on significant social tasks and playing a prominent role in social policy.

It is determined that the subject of any activity can be considered a person or a social institution that has any resources for its independent implementation. According to almost all Western authors — researchers of social policy, in modern society there are three sectors that have the resources for its implementation: the state, economy and civil society. The well-being of individuals depends on the scale and combination of relationships with these sectors, each of which has different instruments of influence (state power, economy — finance, civil society — solidarity) [2, p. 87]. The peculiarity of the resources and instruments of influence of each sector allows us to consider the state, economy and civil society as the main, generalized actors of social policy.

Ключові слова: соціальна політика, патерналізм держави, децентралізація, інститути ринку, громадянське суспільство, інструменти впливу.

Key words: social policy, paternalism of the state, decentralization, market institutions, civil society, instruments of influence.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Найважливіші визначення державної соціальної політики пов'язані з виділенням її суб'єктів, об'єктів і їх способів взаємодії. У широкому сенсі державна соціальна політика є інтеграцією засобів і механізмів взаємодії, за допомогою яких центральна, регіональна та місцева влада, економічні механізми і механізми громадянського суспільства впливають на життя населення, забезпечуючи вирішення соціальних конфліктів, рівновагу і розвиток. І тут пріоритетним є вивчення інтеграційних механізмів взаємодії населення і влади, в ролі яких, очевидно, виступають закони, податки, соціальні блага. Звідси у вузькому сенсі державна соціальна політика може розглядатися як інституційно оформлена система благ і послуг, що надається населенню. Але за останнє десятиліття трансформація постсоціалістичних соціальних інститутів призвела до юридичного закріплення

принципу рівності різних організаційно-правових форм реалізації державної соціальної політики, а отже, безлічі її суб'єктів. Ми виходимо з того, що суб'єктом будь-якої діяльності може вважатися людина або соціальний інститут, що має будь-які ресурси для самостійної реалізації власних ініціатив. Таким чином, як по горизонталі, так і по вертикалі управління соціальна політика може реалізовуватися безліччю державних і недержавних суб'єктів (організацій), а правове регулювання поступово повинно приходити на зміну адміністративним методам управління.

Перехід від патерналізму держави до рівноправної взаємодії трьох секторів, що включають безліч суб'єктів соціальної політики, природно, тривалий і складний. Ця взаємодія має стати стійкою, закріпленою в традиційній культурі і підтриманою законодавством. У зв'язку з цим нині радикально змінюється уявлення про суб'єктів соціальної політики та її принципи: діяльність держави децентралізується, диференціюється відповідно до інтересів різних соціальних груп,

"опускається" на рівень місцевої влади та місцевих громад та тощо.

Як було сказано вище, суб'єктом соціальної політики може бути не тільки держава, а й громадські, благодійні та інші об'єднання, громадські ініціативи та групи самопомогі, а також інститути ринку. Але потрібен час, щоб люди навчилися самостійно об'єднуватися для вирішення власних проблем і зрозуміли, для чого це необхідно, з одного боку, і для того щоб держава зрозуміла, що не можна постійно змінювати "правила гри", тобто режим взаємодії з новими економічними суб'єктами і організаціями "третього сектора".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Наукові дослідження, пов'язані із з'ясуванням особливостей формування теоретико-методологічних аспектів державної соціальної політики, як фактору стабілізації життєвого рівня населення присвячені праці українських дослідників М. Багмета, В. Дерегі, О. Дороніна, О. Єрмоловської, А. Крупника, В. Руденко, Ю. Шклярського та ін. Соціальній політиці в глобальному вимірі присвячено монографію українського вченого Т. Семігіної, залишається низка не повною мірою висвітлених питань, пов'язаних з особливостями удосконалення методів суспільних відносин у межах державної соціальної політики в умовах євроінтеграції.

МЕТА СТАТТІ

У статті є визначення особливостей, системних проблем та актуальних питань формування принципів взаємодії держави, бізнесу та громади в процесах реалізації соціальної політики.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Головним, якщо не єдиним, суб'єктом соціальної політики у соціалістичній країні була держава, хоча її діяльність доповнювалася інфраструктурою і соціальними послугами, які містили великі підприємства [1, с. 143]. Особливо в так званих багато галузевих містах або містах-підприємствах соціальна інфраструктура підприємств майже повністю задовольняла потреби працівників та їхніх родин в лікуванні, догляді за дітьми, організації літнього відпочинку тощо. Але всі підприємства належали державі, тому, незважаючи на різноманітність, яку вони вносили в картину реальної соціальної політики, кожне з них було частиною загальнонародної, тобто державної власності і не могло вважатися самостійним суб'єктом соціальної діяльності.

Повторимо, що суб'єктом будь-якої діяльності може вважатися людина або соціальний інститут, що володіє будь-якими ресурсами для її самостійної реалізації. Як вважають практично всі західні автори — дослідники соціальної політики, в сучасному суспільстві є три сектори, які мають ресурси для реалізації власних ініціатив: держава, економіка та громадянське суспільство. Благополуччя індивідів залежить від масштабу та поєднання взаємин з цими секторами, кожна з яких має в своєму розпорядженні різними інструментами впливу

(держава-влада, економіка — фінанси, громадянське суспільство — солідарність) [2, с. 87]. Своєрідність ресурсів та інструментів впливу кожного сектора дозволяє вважати державу, економіку і громадянське суспільство основними, генералізованими суб'єктами соціальної політики.

Нині міжсекторна взаємодія досить детально вивчається рядом авторів у руслі тематики вирішення соціальних конфліктів. Так, О.Г. Сидорчук пише: "За останнє десятиліття XX століття в Україні поступово оформилися три сектори, характерні для будь-якого демократичного суспільства: державний, комерційний та некомерційний сектор. Протягом цього пострадянського періоду по суті справи виник заново заснований на діловій громадянській ініціативі приватний бізнес-сектор (умовно названий другим) і істотно перетворився державний сектор, який в минулому не тільки займав виробничу сферу економіки, а й монополізував управління і виробництво соціальною сферою" [3, с. 143]. Цей перший — державний — сектор зазнав серйозних змін з більш-менш чітким поділом трьох гілок влади і ідентифікацією системи державних (бюджетних і муніципальних) установ. За минуле десятиліття в країні став формуватися і незалежний недержавний некомерційний сектор (його нерідко називають третім), який базується на громадських ініціативах у (переважно) невиробничій сфері (освіта, наука, охорона здоров'я, соціальний захист, екологія та ін.).

Кожен із секторів має свою місію, області діяльності, технології роботи, організаційні структури, системи управління, ресурсну базу, нормативну базу та свою сферу використання продукції і ринки товарів і услуг. Якщо звести до мінімуму опис особливостей і відмінностей цих трьох секторів, то найважливішими з них є: форма власності, місія і технології роботи [4].

Сучасна правова держава наділяє свою владу в формі законів, які визначають рамки більшості взаємодій, як між секторами, так і всередині їх. Тому можна говорити не про пріоритет держави, але про пріоритет законів у визначенні характеру будь-яких дій кожного з секторів і їх взаємодій. Однак це "ідеальний" спосіб регулювання. Проблема, яку ми б хотіли підкреслити, — це постійна зміна суб'єктів взаємодій, що відбувається внаслідок процесу взаємодії. Іншими словами, взаємодія — це не протилежно спрямовані процеси впливу суб'єктів і об'єктів один на одного, а трансформації, які проявляються в тому, що характер змін одного суб'єкта негайно зазнає змін у силу тих змін іншого, які вони викликали. Можливо, саме постійні трансформації — важлива причина того, що законослухняність знижується, закони обходяться, а багато соціальних проблем застрягають у тупиках неефективних взаємодій.

Отже, взаємодії трьох секторів можуть мати різний характер. Ще Г.О. Крапівіна вважала, що тільки їх баланс дає ключ до мирного розвитку [5, с. 75]. Переважання держави веде до тоталітаризму і фашизму, що проявилось тоді на прикладі СРСР і фашистської Німеччини. У 1940-і роки незалежно один від одного Г.О. Крапівіна аналізували, як співвідносяться бізнес (ринки), уряд (держава) і соціальні інститути, які узагальнено називаються "громадянське суспільство" [5, с. 76]. Ідея Г.О. Крапівіна полягала в тому, що необхід-

ний баланс цих трьох секторів, оскільки, з його точки зору, грань між свободою і насильством не носить переважно економічного характеру, а має моральну і релігійну природу, що показало розвиток фашизму, яке зумовило промисловий підйом і зростання рівня життя населення в Німеччині і Італії.

У сучасному суспільстві ринок претендує на роль основного інституту, але свобода підприємництва укупі з контрактними трудовими відносинами фрагментують соціум, вуалюють найважливіші аспекти людських взаємозв'язків, перетворюючи все соціальні зв'язки в різновид контрактних відносин. В.О. Шамрай, М.А. Ольховський. відзначали, що сучасне суспільство має справу не з короточасними труднощами, а з радикальною зміною своєї структури, стикається з явищами дезінтеграції і має планувати і координувати взаємодію секторів для збереження цілісності [6, с. 141]. В.О. Шамрай розвинув підхід Манхейма до планування суспільства, виділивши п'ять секторів і визначили їх творчу роль у сучасному суспільстві: домашнє господарство, ринок, громадянське суспільство (добровільний сектор), політична спільність і держава. Він зазначав, що на навколишній світ кращим дивитися як на "суспільний", в якому стикаються і змагаються один з одним різні інституційні інтереси.

Існують цікаві розробки моделей суспільства, в яких акцент зроблений саме на виділенні і взаємодії секторів. Найбільш відомою є модель з трисекторним розподілом: держава, ринок, громадянське суспільство, але Д. Сміт, як і Д. Фрідман, запропонував п'ятисекторну модель: особистий (сімейний і товариський), комерційний, громадський некомерційний і приватний сектори, а Р. Патон розробив шести секторна модель, сфокусувавши увагу на двох критеріях виділення секторів: формальна або неформальна організація, соціальні або економічні цілі. Коли Хабермас ділить світ на системний і життєвий, він також пропонує чотирьох секторну модель, оскільки життєвий світ включає людину і різні співтовариства, а системний світ — державу і ринок. Різноманітність цих моделей розглянуто в уже цитованій статті про типи добровільних дій [7]. Важливо, що всі вони досліджують не тільки структуру суспільства, але механізм його балансу, рівноваги. Істотно також розуміння громадянського суспільства, як носія ресурсів солідарності, найважливішого ресурсу соціального розвитку та підтримки, поряд із законодавчим регулюванням і ринковими фінансовими ресурсами. Це розуміння виникло в критичному осмисленні проблем розвитку соціальної держави.

Основне припущення в цій дискусії пов'язано з тим, що суспільства, особливо демократичні, сформовані не через бюрократичні ієрархії і ринки, але що є третій елемент, той, що ми називаємо соціальним самоорганізацією, добровільним, філантропічним, "які не отримують прибуток сектором" або неурядовими організаціями [8]. Незалежно від того, як назвати це, очевидно, що крім багатьох відмінностей в формі і можливостях, всі суспільства сформовані і об'єднані не державою або ринковим взаємодією ("видимою і невидимою рукою"), але також самоорганізацією і добровільною участю. Отже, всі суспільства сформовані через три способи взаємодії: ієрархічну владу,

ринковий обмін і соціальну самоорганізацію. Особливості їх такі:

— ієрархічна влада координує індивідуумів через силу (примус). У сучасному суспільстві влада, яка знаходиться в руках держави, отримує легітимацію (законність) через демократичні вибори і реалізується за допомогою законів;

— ринки координують індивідуумів через механізм попиту і пропозиції, обмін, як правило, еквівалентними цінностями;

— соціальна самоорганізація заснована на добровільних діях і вклади на основі розділених вірувань, цінностей та інтересів. Це — світ асоціацій, можна включити групи самовдосконалення, цивільні ініціативи, групи інтересів, союзи, клуби, організації милосердя, неурядові організації або політичні партії, які відображають соціальну самоорганізацію.

Отже, все різноманіття відносин соціальної організації і самоорганізації можна умовно поділити на три типи: відносини панування і підпорядкування (влади, сили, страху), обміну (ринкові, комерційні, договірні) і ті, що називають відносинами солідарності, засновані на "братерство" людей, "безпосередній соціальності". Соціум, з точки зору системного підходу, являє собою сукупність інститутів і організацій, дуже різних, але типологічно утворюють три макроструктури: держава, ринок та громадянське суспільство [9]. Ці інституційні структури включають всі види людських відносин, але в різних пропорціях: держава — це передусім відносини панування і підпорядкування, ринок — відносини обміну, громадянське суспільство — сімейно-родинні, кооперативні, солідарні, духовні та релігійні зв'язки.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Моделі соціальної політики визначаються співвідношенням зазначених системоутворюючих макроструктур (секторів) і типів взаємодій. Вони постійно взаємодіють, тісно пов'язані між собою, "взаємопроникаючі", але водночас відіграють відносно самостійну роль. Їх співвідношення можуть варіюватися в різних суспільствах. Різним комбінаціям цих секторів відповідають і різні типи соціальної організації в залежності від того, який початок в даному суспільстві домінує. Ці три основні типи взаємодії — етатичні (етнократичні, ієрархічні, бюрократичні), ринкові (комерційні, корпоративні), кооперативні (громадські, що самоорганізуються і самоврядовані). У етатичного типу соціальної організації домінує положення займає держава; воно стоїть вище громадянського суспільства, підпорядковує або навіть поглинає його, перешкоджаючи розвитку самоорганізації в будь-яких формах. Держава тут більш-менш жорстко контролює або усуває ринок, оскільки він також є системою, що самоорганізується. Замість ринкових механізмів самоорганізації держава розвиває механізми планування соціального та економічного розвитку. У соціальній політиці держава реалізує принципи патерналізму і рівності.

У ринково-орієнтованому типі соціальної організації ринок і характерні для нього відносини обміну та критерії ефективності є головним фактором розвитку і визначає в кінцевому рахунку як політику держави, так і характер громадянського суспільства. У соціальній політиці розвинених країн Заходу останніх років дослідники також звертають увагу на тенденції "етатизації" або "маркетизації" держави добробуту.

Література:

1. Внутрішньо переміщені особи: від подолання перешкод до стратегії успіху: монографія / Новікова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Київ, 2016. — 448 с.

2. Економіка України в глобальному і внутрішньому вимірі: монографія / В.Г. Федоренко, І.М. Грищенко, Новікова О.Ф. та ін. — Київ: ТОВ "ДКС центр", 2017. — 344 с.

3. Сидорчук О.Г. Соціальна безпека: державне регулювання та організаційно-економічне забезпечення: монографія. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2018. — 492 с.

4. Тохтарова І.М. Волонтерський рух в Україні: шлях до розвитку громадянського суспільства як сфери соціальних відносин // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування, 2014. — № 2. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://el-zbirn-du.at.ua/2014_2/5.pdf

5. Кrapівина Г.О. Світовий волонтерський рух: стан і статус // Вісник економічної науки України. — 2012. — № 1 (21). — С. 73—76.

6. Шамрай В.О., Ольховський М.А. Сучасний стан офіційного визнання волонтерської діяльності в Україні // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2015. — № 4. — С. 139—145.

7. Волонтерський рух: світовий досвід та українські громадянські практики: аналіт. доп. — НІСД — 2015. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/volonter-697e4.pdf>

8. Дацій О.І., Гаман М.В., Дацій Н.В. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації: монографія / О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій. — Донецьк: Юго-Восток, 2010. — 370 с.

9. World Giving Index — Charities Aid Foundation. — 2018. [Electronic resource] available at https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-uspublications/caf_wgi2018_report_webnopw_2379a_261018.pdf?sfvrsn=c28e9140_2

References:

1. Novikova, O.F. Amosha, O.I. and Antonyuk, V.P. (2016), Vnutrishn'o peremischeni osoby: vid podolannia pereshkod do strathetii uspihu: monohrafiia. [Internally displaced persons: from overcoming obstacles to the strategy of success: Monograph], NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Kyiv, Ukraine.

2. Fedorenko, V.G. Grischenko, I. M. and Novikova O. F. (2017), Ekonomika Ukrainy v hlobal'nomu i vnutrishn'omu vymiri: monohrafiia [The economy of Ukraine in the global and internal dimensions. Monograph], TOV "DKS tsentr", Kyiv, Ukraine.

3. Sydorchuk, O.H. (2018), Sotsial'na bezpeka: derzhavne rehuliuivannia ta orhanizatsijno-ekonomichne zabezpechennia: monohrafiia. [Social security: state regulation and organizational and economic support. Monograph], LRIDU NADU, Lviv, Ukraine.

4. Tokhtarova, I.M. (2014), "Volunteer movement in Ukraine: The way to development of civil society as a sphere of social relations", Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia i mistsevoho samovriaduvannia, vol. 2, available at: http://el-zbirn-du.at.ua/2014_2/5.pdf (Accessed 20 Oct 2019).

5. Krapivina, O.H. (2012), "World volunteer motion: state and status", Bulletin of Economic Science of Ukraine, Vol. 1 (2), pp. 73—76.

6. Shamray, V. O. and Olkhovsky, M. A. (2015), "The current status of official recognition of volunteering in Ukraine", Foreign Trade: Economics, Finance, vol. 4, pp. 139—145.

7. NISD (2015), "Volunteer Movement: Global Experience and Ukrainian Civic Practices". Analytical Report, available at: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/volonter-697e4.pdf> (Accessed 20 Oct 2019).

8. Datsii, O.I. Haman, M.V. and Datsii, N.V. (2010), Innovatsijna model' rozvytku ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Innovative model of economic development of Ukraine in the conditions of globalization], Yuho-Vostok, Donetsk, Ukraine.

9. Charities Aid Foundation (2018), "World Giving Index", Available at https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-uspublications/caf_wgi2018_report_webnopw_2379a_261018.pdf?sfvrsn=c28e9140_2 (Accessed 20 Oct 2019).

Стаття надійшла до редакції 06.11.2019 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

А. В. Дакал,
кандидат медичних наук, докторант кафедри соціальної і гуманітарної політики,
Національна академія Державного управління при Президентові України, м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-3221-353X

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.100

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАХИСТУ ПРАВ І ЗАКОННИХ ІНТЕРЕСІВ ДИТИНИ: ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ ТА ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД

A. Dakal,
Ph.D in dentistry, doctoral student in social and humanitarian policies at the National Academy for Public
Administration under the President of Ukraine, Kyiv

THE ISSUE OF THE PROTECTION OF THE RIGHTS AND LEGITIMATE INTERESTS
OF THE CHILD: EUROPEAN STANDARDS AND PRACTICAL EXPERIENCE

Статтю присвячено розгляду європейських стандартів прав дітей та механізмів їх реалізації в окремих країнах Європейського Союзу, де існує 4 моделі інституту омбудсмена з прав дитини. А саме: парламентського інституту, президентського, самостійного державного органу та громадської організації. Незалежно від моделі правового статусу, омбудсмен має приблизно однакові функції та повноваження. В його діяльності цікавим є досвід двох груп країн: перша — це скандинавські країни, які демонструють специфічні та багато в чому оригінальні підходи, нестандартні для материкової Європи; друга — посткомуністичні країни Східної Європи, які мали багато в чому споріднені з українськими вихідні умови для початку формування інституцій із захисту прав людини в цілому та дитини зокрема.

Особливу увагу приділено характеристиці діяльності інституту дитячого омбудсмена в Данії, Норвегії, Польщі, Угорщині.

Зроблено висновок щодо необхідності подальшої імплементації в Україні міжнародних стандартів та кращого європейського досвіду державного захисту дітей, гарантування їх невід'ємних прав та законних інтересів як стратегічного чинника демократичного державотворення.

The article deals with the consideration of the European standards of the rights of children and the mechanisms of their implementation in some countries of the European Union. Over the past 50 years, the international community has drawn up and adopted a large number of treaties concerning the protection of the rights and legitimate interests of children, which gives grounds for claiming that certain stereotypes in this area are well established. The Convention on the Rights of the Child is recognized as a key document, a kind of "international children's constitution". The European Network of Commissioners for the Rights of the Child (ENOC) was created in order to better implement the provisions of the Convention. The article focuses on the characteristics of their work, where the experience of two groups of countries is of special interest. The first group is Scandinavian countries,

which show specific and largely original approaches that are unusual for the countries of continental Europe; the second group is the post-communist countries of Eastern Europe, which had in many respects related to Ukraine's initial conditions to start forming institutions for the protection of human rights in general and the rights of the child in particular.

Scandinavian countries demonstrate all the main models for the institution of a child ombudsman. A reputable unofficial public child welfare office is active in Finland; in Denmark, it is an independent governmental body under the authority of the Ministry of Social Policy; the Norwegian Ombudsman provides counseling and advocacy services to children in all areas of law, except for the cases of family conflicts or those already in judicial process.

The uniqueness of Poland's experience is that this country is the only one in the world to have enshrined in its Constitution a number of specific guarantees for the rights of the child. Useful for imitation can be a fundamentally new state social institution introduced by the Polish Parliament — a family assistant, enshrined in the law "On family support". Such a person should work with a family that is on the verge of difficult circumstances.

A characteristic feature of the Ombudsman Institution in Hungary is that the efficiency of its work depends directly on close interaction and cooperation with other state bodies that protect the rights of the child in that country.

The conclusion is made concerning the need for further implementation of international standards and the best European experience of state protection of children in Ukraine, guaranteeing their inalienable rights and legitimate interests as a strategic factor of democratic state formation in Ukraine.

Ключові слова: держава, державна політика, права дитини, захист прав та інтересів дітей, європейські стандарти захисту дитини.

Key words: the state, state (public) policy, the rights of the child, protection of the rights and interests of children, European standards of child protection.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Україна стоїть сьогодні на порозі демографічної кризи, яку колишній секретар Ради національної безпеки і оборони України О. Турчинов назвав "катастрофічною" та такою, що становить реальну загрозу національній безпеці [10]. Популяція українців щороку скорочується пришвидшеними темпами, кількість дітей в країні з 1991 по 2018 рр. скоротилася практично вдвічі, молоді сім'ї все більше утримуються від народження дитини та виїжджають на заробітки до інших країн. В Україні станом на кінець 2018 року на 10 працюючих вже припадало 11 пенсіонерів й через війну на Донбасі та низький рівень оплати праці в країні ця різниця тільки збільшується за рахунок так і не зупиненої міграції молоді за кордон. Згідно з економічною теорією подібний пенсійний тиск на працездатне населення не здатна витримати жодна економіка світу.

Тому з точки зору національної безпеки та самого виживання української держави гостро постає проблема стимулювання народжуваності, збільшення кількості дітей і молоді в демографічній структурі нашого суспільства. У свою чергу, це актуалізує широке

запровадження в нашій державі європейських стандартів захисту прав і законних інтересів дітей, створення на цих стандартах дієвої державної системи захисту дитинства, розробки та упровадження державної політики стимулювання народження та виховання дітей в Україні як стратегічної складової подальшого державотворення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблематиці захисту прав і законних інтересів дітей в сучасній науці приділено певну увагу, насамперед представниками юридичних наук та державного управління. Зокрема проблематиці розкриття європейських стандартів прав дитини присвячено роботи таких дослідників як О. Антонова [1], О. Дрозд [4], К. Жилка [5], С. Лов'як [9], Т. Хуторянська [4], О. Шульц [13]. Позитивний досвід окремих європейських країн, в тому числі щодо діяльності дитячого омбудсмену розкривають Ю. Губаль [3], В. Закриницька [6], О. Кудрявцева [8], О. Розвадовська [12].

Щоправда, у вітчизняному науковому світі ще не склалася загальноусталена система чи наукова школа дослідження проблематики захисту прав і законних інтересів дітей. Також слід виділити невирішені раніше питання систематизації та узагальнення існуючого європейського досвіду в даному напрямку, напрацювання механізмів імплементації кращого європейського досвіду в функціонуванні державної системи захисту дитинства в Україні.

Саме цим обумовлена постановка мети і завдань даної статті як проведення огляду й систематизації європейських стандартів та передового досвіду захисту прав і законних інтересів дітей.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проблематика захисту прав дитини є однією з основоположних у діяльності Європейського Союзу та Організації Об'єднаних Націй, адже піклування про дітей означає піклування про майбутні покоління — про саме продовження існування людської цивілізації. Протягом останніх 50-ти років міжнародна спільнота виробила й ухвалила значну кількість договорів, що стосуються захисту прав і законних інтересів дітей, що дає підстави стверджувати про певну усталеність міжнародної системи стандартів в цій сфері.

Більше того — вироблення таких стандартів не припиняється, останній з них — Рекомендацію CM/Rec (2018)7 Комітету міністрів державам-членам про принципи дотримання, захисту та реалізації прав дитини в цифровому середовищі було ухвалено Комітетом Міністрів 4 липня 2018 року на 1321-му засіданні заступників міністрів Ради Європи [11]. З початку XXI ст. Україна ратифікувала цілу низку європейських стандартів прав дітей, серед яких: Конвенція про кіберзлочинність (від 23 листопада 2001 р., ратифікована 7 вересня 2005 р. з заявою), Додатковий протокол до Конвенції про кіберзлочинність (від 28 січня 2003 р., ратифікований 21 липня 2006 р. з заявою), Європейська конвенція про здійснення прав дітей (від 25 січня 1996 р., ратифікована 3 серпня 2006 р. з заявою), Європейська соціальна хартія (переглянута) (від 3 травня 1996 р., ратифікована 14 вересня 2006 р. з заявою), Європейська конвенція про контакт з дітьми (від 15 травня 2003 р., ратифікована 20 вересня 2006 р. з заявою), Європейська конвенція про громадянство (від 6 листопада 1997 р., ратифікована 20 вересня 2006 р. з заявою), Європейська конвенція про визнання та виконання рішень стосовно опіки над дітьми та про поновлення опіки над дітьми (від 20 травня 1980 р., ратифікована 6 березня 2008 р. з заявою), Європейська конвенція про правовий статус дітей, народжених поза шлюбом (від 15 жовтня 1975 р., ратифікована 14 січня 2009 р.), Конвенція про заходи щодо протидії торгівлі дітьми (від 16 травня 2005 р., ратифікована 21 вересня 2010 р.), Європейська конвенція про усиновлення дітей (переглянута) (від 27 листопада 2008 р., ратифікована 15 лютого 2011 р.) [13, с. 184].

Ключовим документом у сфері захисту дитини, своєю рідною "міжнародною дитячою конституцією" визнається Конвенція про права дитини, яка прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 20 листопада 1989 року (є рати-

фікованою всіма державами світу, окрім США, Південного Судану та Сомалі). Як зазначає О. Антонова, саме з цієї Конвенції розпочалося формування системи міжнародних стандартів щодо захисту прав дітей [1, с. 106]. Ця Конвенція закріпила в міжнародному правовому просторі такі гарантії прав дитини:

- на життя, виживання та розвиток (ст. 6);
- на ім'я та набуття громадянства (ст. 7);
- на збереження індивідуальності та возз'єднання зі своєю сім'єю (ст. 8);
- на свободу висловлювати свої погляди (ст. 12);
- на свободу думки, совісті, релігії (ст. 14);
- на свободу асоціацій та мирних зібрань (ст. 15);
- на невтручання в особисте, сімейне життя, недоторканість житла та таємницю кореспонденції, незаконного посягання на її честь та репутацію (ст. 16);
- на захист прав та інтересів дитини при усиновленні (ст. 21);
- на захист та гуманітарну допомогу дітям зі статусом біженця (ст. 22);
- на необхідний для фізичного, розумового, морального і соціального розвитку дитини рівень життя (ст. 27);
- на освіту (ст. 29—30);
- на захист від економічної експлуатації (ст. 32);
- на неучасть у військових діях (ст. 38);
- на фізичне та психологічне відновлення і соціальну реінтеграцію жертв зловживань та експлуатації (ст. 39);
- на розвиток у дитини почуття гідності і значущості, зміцнення поваги до прав людини й основних свобод інших (ст. 40) [7].

Як зазначають О. Дрозд та Т. Хуторянська, у рамках Конвенції про права дитини держави-учасниці ООН зобов'язалися забезпечити неповнолітній особі такий захист і піклування, які необхідні для її благополуччя, беручи до уваги права й обов'язки батьків чи інших осіб, які відповідають за дитину за законом, й із цієї метою вживають усіх відповідних законодавчих і адміністративних заходів. Водночас особлива увага покладається на обов'язок національних публічних адміністрацій вживати комплекс заходів щодо забезпечення найкращих інтересів дитини як основного предмету піклування держави. Крім того, вживаються необхідні законодавчі, адміністративні, соціальні заходи з метою захисту дитини від усіх форм фізичного та психологічного насильства, образи чи зловживань, відсутності піклування, жорстокого поводження, експлуатації з боку батьків чи іншої особи, яка згідно із законом турбується про дитину [4, с. 259].

З метою більш плідної реалізації положень Конвенції про права дитини у червні 1997 р. було створено міжнародне неприбуткове об'єднання незалежних інститутів з прав дітей — Європейську мережу уповноважених з прав дітей (ENOC). Сьогодні її членами є 27 країн — Австрія, Бельгія, Велика Британія, Греція, Грузія, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Латвія, Литва, Люксембург, Македонія, Мальта, Норвегія, Польща, Португалія, Росія, Словенія, Угорщина, Франція, Хорватія та Швеція. Як свідчить європейська практика, саме інститут уповноважених з прав дітей — дитячих омбудсменів — став найбільш поширеним і найбільш впливо-

вим механізмом захисту прав і законних інтересів дитини в Європі.

В Європейському Союзі існує 4 моделі інституту омбудсмена з прав дитини: як парламентського інституту (найбільш поширена); як президентського інституту; як самостійного державного органу та як громадської організації. Проте, незалежно від моделі правового статусу, Уповноважені з прав дитини мають приблизно однакові функції та повноваження, зокрема:

- 1) вплив на законодавство, державну політику, адміністративну й судову практику;
- 2) спостереження за здійсненням законодавства, що стосується захисту інтересів дітей;
- 3) внесення рекомендацій до державних органів про зміни законодавства у сфері охорони прав дітей;
- 4) реагування на конкретні порушення прав дитини, розслідування справ за індивідуальними скаргами дітей, захист їх прав і представництво їх інтересів в суді та інших державних інституціях;
- 5) проведення досліджень у галузі забезпечення прав та інтересів дітей;
- 6) поширення інформації про міжнародні стандарти прав дітей серед дорослих і неповнолітніх, сприяння підвищенню їх поінформованості про права дитини;
- 7) виявлення думки дітей щодо їхніх найважливіших прав та інтересів;
- 8) діяльність як посередника у випадках виникнення конфліктів між дітьми і батьками;
- 9) представлення доповідей про виконану роботу і про положення справ з питань дотримання прав дітей [3, с. 63—64; 6, с. 348].

У діяльності дитячого омбудсмена нас цікавить, насамперед, досвід двох груп країн: перша група — скандинавські країни, які демонструють специфічні й багато в чому оригінальні підходи, нестандартні для материкової Європи; друга група — посткомуністичні країни Східної Європи, які мали багато в чому споріднені з українськими вихідними умовами початку формування інституцій із захисту прав людини в цілому та дитини зокрема.

Скандинавія демонструє нам всі основні моделі інституціонування дитячого омбудсмена: у Фінляндії активно працює авторитетний неофіційний громадський офіс дитячого омбудсмена Мантерхеймської Ліги соціального захисту дітей; в Данії — це є незалежний урядовий орган — Національна Рада з прав дитини Данії, підпорядкована Міністерству соціальної політики; в Норвегії дитячий омбудсмен є парламентським інститутом; у Швеції — більше королівським, аніж парламентським (тобто ближчим до президентської моделі, оскільки Швеція як королівство не має посади президента країни).

Відтак, очевидно, що функції, повноваження та форми діяльності дитячих омбудсменів у цих країнах різні. Як зазначає В. Закриницька, у Фінляндії омбудсмен виступає виключно як захисник за індивідуальними скаргами, що подаються або самими дітьми, або від їх імені. У Норвегії уповноважений з прав дитини поряд із захистом інтересів окремих дітей представляє інтереси норвезьких дітей у цілому. Шведський омбудсмен не має повноважень із розгляду конкретних справ і працює у напрямі зміцнення і розширення прав та інтересів усіх

дітей. Національна Рада з прав дитини Данії відстоює розвиток прав дитини шляхом надання прямих консультацій дітям стосовно проблем, які їх хвилюють [6, с. 348, 350]. Норвезький омбудсмен надає консультаційні та правозахисні послуги для дітей з усіх галузей права, за винятком справ, де йдеться про конфлікти в сім'ї або які вже перебувають у стані судового розгляду. Він має право доступу до всіх документів з усіх справ, що стосуються дітей і розглядаються органами державної влади, а також право доступу до державних установ. За роки свого існування інститут омбудсмена розвинув тісні контакти з політичними партіями, місцевими органами влади, засобами масової інформації та НУО, що дає можливість більш ефективно та конструктивно здійснювати захист дітей [6, с. 349]. Фінський омбудсмен як громадянський інститут не має офіційного державного статусу — ні права вимагати оприлюднення документів, ні проводити розслідування за відсутності індивідуальної скарги від дитини, а тільки сприяти забезпеченню дітей та молоді прямим інформаційним каналом та іншою необхідною допомогою. Водночас омбудсмен Мантерхеймської Ліги може направляти скарги омбудсмену парламенту Фінляндії або Канцлеру з питань юстиції, а у випадку надходження скарг про серйозні порушення — Європейській Комісії з прав людини [6, с. 350].

Окремим аспектом турботи про дітей в скандинавських країнах є боротьба за майбутнє здоров'я нації. Як і вся Європа, скандинавські країни вкрай стурбовані проблемою дитячого ожиріння, яке набуває епідемічного характеру. Не випадково саме Данія, Норвегія, Фінляндія, Бельгія разом з низкою інших країн були серед ініціаторів створення Європейської хартії боротьби з ожирінням. Силами цієї Хартії було розроблено й запроваджено низку спеціальних програм, спрямованих на збалансування раціонів дитячого харчування, гармонізацію його з і стимулюванням фізичної активності, що в сукупності має призвести до зниження показників надлишкової ваги та швидко й відчутно вплинути на стан здоров'я дітей. Серед таких програм варто зазначити наступні: "PorGrow — вибір політики для боротьби із зростання проблеми ожиріння"; "CHOP — ожиріння в дитячому віці: раннє "програмування" харчування немовлят"; "EARNEST — проект з проблем програмування за рахунок "запрограмованого" ефекту харчування в ранньому віці"; "Діти, ожиріння та пов'язані з ним попереджувані хронічні хвороби"; "ShapeUp — дія на рівні школи на детермінанти ожиріння дітей" [5, с. 133].

Нашими найближчими сусідами в Східній Європі є Польща та Угорщина. Унікальність досвіду Польщі полягає в тому, що ця країна єдина в світі закріпила в своїй Конституції низку конкретних гарантій прав дитини, зокрема вимога до органів публічної влади "захищати дитину від насильства, жорстокості, експлуатації та деморалізації", "враховувати зрілість дитини, а також свободу її совісті й визнання її переконання", а також необхідність в процесі встановлення прав дитини "вислухати і в міру можливості врахувати думку дитини" (Статті 48 та 72 Конституції РП). Якраз у Конституції Польської республіки й закріплено інститут дитячого омбудсмена, що створює додаткові гарантії дієвості та сталості його діяльності. Ідея захисту прав дитини в Польщі

акцептується владою, є розуміння важливості нашої інституції на всіх щаблях. Відповідно до конституційних вимог Уповноважений із захисту прав дітей в Польщі обирається Сеймом не більше як на два терміни по 5 років поспіль, водночас дитячий омбудсмен зобов'язаний регулярно звітувати перед парламентом про стан дотримання прав і свобод дитини. Офіс Уповноваженого з прав дитини в Республіці Польща знаходиться в центрі Варшави, де займає триповерхову будівлю. Штат офісу на 100% фінансується з державного бюджету й налічує 70 постійних працівників та ще 30 позаштатних радників [12].

Як зазначає О. Кудрявцева, Польща демонструє такий системний комплексний підхід до унормування прав і свобод дитини через суттєвий вплив громадянського суспільства на Польську державу в питаннях захисту прав дитини. Конституційна новела про заснування посади дитячого омбудсмена стала результатом впливу громадського сектору, зокрема такої авторитетної громадської організації з 40-річною історією, як "Комітет охорони прав дитини". До того ж не слід забувати і багаті правозахисні традиції в Польщі. Адже саме цінності та погляди відомого польського педагога Я. Корчака стали світоглядною основою Конвенції ООН про права людини [8, с. 60].

Цікавим є той факт, що польські дітлахи вперше дізнаються про Захисника прав дитини із підручників, зокрема з книги "Польща — моя батьківщина", із листів омбудсмена до дітей, які зачитують керівники усіх шкіл на початку нового навчального року, а також із численних телевізійних і радіопередач, соціальних мереж тощо. В Польщі з 2010 року законодавчо закріплено заборону будь-кому, включно з батьками бити дітей [12]. Також корисним є досвід функціонування польських міні-дитячих будинків, розрахованих на 12—15 дітей, якими опікуються 4—5 вихователів. Ці установи є місцями тимчасового перебування дітей до того часу, поки не буде проведено належну роботу з їхніми біологічними родинами або знайдеться нова родина (приймальна родина, усиновлення, родина опікунів). Для юнацтва практикують спеціалізовані соціальні гуртожитки, у яких проживає до 30 осіб [8, с. 61].

Корисним для наслідування є й введена польським парламентом принципово нова державна соціальна інституція — асистент сім'ї, що закріплено в законі "Про підтримку сім'ї". Така особа (їх кілька тисяч по країні) повинна працювати з родиною, яка на межі скрутних обставин, безгрошів'я може сильно заборгувати за комунальні послуги тощо. Таку сім'ю потрібно підтримати, зберегти її від розпаду. З 2012 року, відколи Польща має таких асистентів, кількість дітей у державних закладах зменшилася на 17 тисяч [12].

Уповноваженого з прав дитини Угорщини обирають в конституційною більшість угорського парламенту (строком на 6 років), водночас він має двох заступників: уповноваженого з питань прав майбутнього покоління та уповноваженого із прав національних меншин.

Характерною рисою інституту омбудсмена в Угорщині є те, що ефективність його роботи прямо залежить від органічної взаємодії та співпраці з іншими органами держави, які здійснюють захист прав дитини в Угорщині. Це досягається насамперед через зобов'язання органів

держави й місцевого самоврядування надання омбудсмену таких прав, як невідкладний прийом посадовими особами, безперешкодне відвідування органів публічної влади, присутність на їхніх засіданнях, звернення до Конституційного Суду, напрям актів реагування у відповідні органи тощо [3, с. 64].

Як зазначає Ю. Губаль, для успішного виконання своїх завдань угорський омбудсман має законодавчо закріплені права й повноваження, а саме:

- проводити постійний моніторинг дотримання конституційних прав дитини, виконання міжнародних зобов'язань у цій сфері та внесення в установленому порядку до парламенту пропозицій щодо припинення й запобігання повторенню порушень прав і законних інтересів дитини;

- вносити до парламенту пропозиції щодо підготовки проектів законів із питань прав і законних інтересів дитини;

- вільно входити в усі державні органи та установи з метою вивчення й аналізу документів, які зачіпають інтереси групи дітей чи окремої дитини;

- безперешкодно ознайомлюватися зі становищем дітей у проблемних сім'ях, школах, інтернатних закладах, спеціалізованих установах, де утримуються діти;

- одержувати об'єктивну інформацію від державних органів і установ щодо фактичного стану реалізації й захисту прав дітей;

- проводити конференції, "круглі столи", ділові зустрічі та інші заходи, спрямовані на об'єднання зусиль і дій державних структур, наукових, громадських організацій щодо вдосконалення системи охорони прав дітей;

- вільно й самостійно інформувати суспільство та доповідати вищим державним органам про становище у сфері захисту прав дітей [3, с. 64—65].

Нові історичні часи приносять нові виклики. Ще нещодавно вчені говорили про перехід до інформаційного суспільства, а воно вже насправді в наших містах, вулицях і домівках. Все більше людей, зокрема, й переважна частина молоді все більше особистого часу проводить у цифровому середовищі. Це середовище у безліч способів формує життя дітей, створюючи можливості й ризики для їхнього благополуччя та втілення прав людини. Неякісний або ж обмежений доступ до цифрового середовища може вплинути на здатність дітей повною мірою втілювати свої права людини.

Згідно із Стратегією Ради Європи про права дитини (на 2016—2021 роки) і Стратегією управління Інтернетом Ради Європи (на 2016—2019 роки) права дитини в цифровому середовищі визначено як один із найбільш пріоритетних напрямів. У розвиток зазначених стратегій Комітет Міністрів Ради Європи, 4 липня 2018 року видав Рекомендацію Ради Європи "Про принципи дотримання, захисту та реалізації прав дитини в цифровому середовищі" (CM/Rec(2018)7) [11]. Ці рекомендації містять вказівки щодо необхідності розроблення, втілення і моніторингу державами-членами Ради Європи комплексного стратегічного й скоординованого підходу, а також узгоджених дій і ефективної співпраці на національному та міжнародному рівнях щодо поваги, захисту та реалізації прав дитини в цифровому середовищі.

Зокрема урядам європейських держав рекомендується переглянути своє законодавство, політику і практику, щоб забезпечити належне відображення повного спектру прав дитини. Держави також мають забезпечити, щоб підприємства та інші ключові партнери виконували свої обов'язки з прав людини й несли відповідальність у разі зловживань чи порушень. Державам слід вживати відповідних заходів для того, щоб всі діти мали адекватний, доступний та надійний доступ до пристроїв, підключення, послуг і контенту, які спеціально призначені для дітей; у спеціальних публічних просторах такий доступ має бути безоплатним. Водночас слід уживати спеціальних заходів для захисту малолітніх дітей від передчасного впливу цифрового середовища.

Держави повинні гарантувати права дитини на отримання та висловлення будь-яких поглядів, думок або висловлювань із важливих для них питань через засоби масової інформації за їх вибором та незалежно від того, чи їхні погляди й думки були позитивно сприйняті державою чи іншими учасниками. До дітей, як до творців і розповсюджувачів інформації в цифровому середовищі, повинна бути донесена інформація про те, як здійснювати своє право на свободу вираження поглядів у цифровому середовищі, поважаючи права та гідність інших. Діти повинні бути обізнані з законними обмеженнями свободи вираження поглядів, наприклад, для запобігання порушень прав інтелектуальної власності й боротьби з підбурюванням до ненависті та насильства. Важливо також забезпечити високоякісний контент, спеціально розроблений для дітей [там само].

Рада Європи звертає особливу увагу на необхідності посилити заходи зі сприяння розвитку цифрової грамотності, в тому числі щодо формування критичного розуміння дітьми цифрового середовища й освітніх ресурсів. З огляду на швидкість виникнення нових технологій, керівні принципи також пропонують заходи щодо подолання ризиків для дітей у цифровому середовищі. До таких належать: регулярні оцінки ризиків, використання ефективних систем перевірки віку, створення принципів для товарів /послуг, які адресовані дітям або використовуються ними, захист дітей від комерційної експлуатації, невідповідної їх віковій реклами та маркетингу, шкідливих контенту й поведінки, сексуальної експлуатації та насильства, розбещення, онлайн-вербування для вчинення злочинів, участі в екстремістських політичних чи релігійних рухах, торгівлі людьми, а також від залякування, переслідування та інших форм насильства [11].

Україна тісно співпрацює з Радою Європи в питаннях захисту прав і законних інтересів дітей. Так у 2012—2014 рр. завдяки співпраці Уповноваженого Президента України з прав дитини з департаментом прав дитини Ради Європи та українським офісом РЄ в Україні реалізувався дворічний проект РЄ "Зміцнення та захист прав дитини". Проект був спрямований на формування в Україні правосуддя, дружнього до дитини, реалізацію заходів проти будь-яких форм насильства над дітьми, реалізації Конвенції Ради Європи про захист дітей від сексуальної експлуатації та сексуального насильства [9, с. 41]. Проте слід визначити, що проект пройшов малопоміченим, й навіть створено спеціальна інтернет-сто-

рінка цього проекту на Фейсбуці мала незначне наповнення й швидко згасла, а останнє повідомлення на сторінці <https://www.facebook.com/children.org.ua/> датоване 9 червня 2015 р.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження надає підстави для твердження, що проблема державного захисту прав і законних інтересів дітей в сучасному світі набуває стратегічного значення. А її позитивне вирішення надає імпульс подальшому державотворенню та розвитку соціальних спільнот в усьому світі, закладаючи підвалини майбутньої конкурентоздатності цілих народів і держав. Відтак в Україні необхідно розширювати й активізувати діяльність державних структур, насамперед інституту повноваженого Президента України з прав дитини, формувати нову більш послідовну й дієву державну політику підтримки та стимулювання материнства й дитинства, засновану на загальноновизначених європейських стандартах.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності проведення актуальних досліджень щодо вироблення пропозицій щодо більш глибокої імплементації міжнародних стандартів захисту прав і законних інтересів дитини в Україні, упровадження кращого європейського досвіду у формуванні та реалізації державної соціальної й молодіжної політики в частині захисту материнства і дитинства, вироблення пропозицій щодо удосконалення державних механізмів захисту дітей, гарантування їх невід'ємних прав та законних інтересів як важливого стратегічного чинника демократичного державотворення в Україні.

Література:

1. Антонова О. Міжнародно-правові стандарти у сфері сім'ї, дитинства, материнства і батьківства. Альманах міжнародного права. 2017. Вип. 18. С. 103—112.
2. Губаль Ю. Концептуальні підходи щодо визначення категорій "дитина" та "права дитини" за вітчизняним та міжнародним законодавством. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. 2015. Вип. 16 (1). С. 33—34.
3. Губаль Ю. Поняття та види гарантій захисту прав і свобод дитини відповідно до законодавства України та Угорщини. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2015. Вип. 34 (1). С. 66—68.
4. Дрозд О., Хуторянська Т. Міжнародні стандарти забезпечення прав і законних інтересів дитини та їх імплементація в законодавство України. Актуальні проблеми держави і права. 2015. Вип. 75. С. 255—261.
5. Жилка К. Актуальні аспекти європейського досвіду державної політики щодо охорони здоров'я дітей. Держава та регіони. Сер.: Державне управління. 2013. № 4. С. 131—134.
6. Закриницька В. Омбудсмен з прав дитини в механізмі державного захисту прав, свобод і законних інтересів дітей: зарубіжний досвід. Вісник академії правових наук. 2012. № 4 (71). С. 346—356.
7. Конвенція про права дитини. Зібрання чинних міжнародних договорів України від 1990—1990 рр., № 1, стор. 205.

8. Кудрявцева О. Конституційні та інституційні за-
сади захисту прав дитини в Україні та Польщі: порівняль-
но-правовий аналіз. Історико-правовий часопис. 2016.
№ 2. С. 58—62.

9. Лов'як С. Дотримання прав дитини в Україні: су-
часний стан та міжнародний досвід. Митна справа. 2013.
№ 6 (90). Ч. 2. Книга 2. С. 37—42.

10. Реальна загроза нацбезпеці: Турчинов назвав
темпи скорочення населення України катастрофічними.
Інтернет-портал ТСН. 13 вересня 2018 р. URL: <https://tsn.ua/politika/realna-zagroza-nacbezpeci-turchinov-nazvav-tempi-skorochennya-naselennya-ukrayini-katastrofichnimi-1216842.html>

11. Рекомендація СМ/Rec (2018)7 Комітету міністрів
держав-членів про принципи дотримання, захисту та
реалізації прав дитини в цифровому середовищі (Ухва-
лено Комітетом Міністрів 4 липня 2018 року на 1321-му
засіданні заступників міністрів). Страсбург. 2018. Офі-
ційний веб-сайт Національної Ради України з питань те-
лебачення і радіомовлення. <https://www.nrada.gov.ua/rada-yevropy-zatverdyla-shhe-odyn-vazhlyvyj-dokument-shhodo-zahystu-prav-ditej/>

12. Розвадовська О. Польський дитячий омбудсман
Марек Михалак: "Діяльність щодо захисту дітей для нас
природна" Дзеркало тижня. 2016. № 34 (280). С. 10.

13. Шульц О. Становлення міжнародних стандартів
прав дитини. Науковий вісник Академії муніципального
управління. Серія: Право. 2012. Вип. 1. С. 178—186.

References:

1. Antonova, O. (2017), "International legal standards
in the field of family, childhood, motherhood and
paternity", *Al'manakh mizhnarodnoho prava*, vol. 18, pp.
103—112.

2. Hubal', Yu. (2015), "Conceptual approaches to
defining the categories of "child" and "child's right" under
national and international law", *Naukovy visnyk
Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii:*
Yurysprudentsiia, vol. 16 (1), pp. 33—34.

3. Hubal', Yu. (2015), "Concepts and types of
guarantees for the protection of the rights and freedoms
of the child in accordance with the legislation of Ukraine
and Hungary", *Naukovy visnyk Uzhhorods'koho
natsional'noho universytetu. Serii:* *Pravo*, vol. 34 (1),
pp. 66—68.

4. Drozd, O. and Khutorians'ka, T (2015), "Inter-
national standards for the protection of the rights and
legitimate interests of the child and their implementation
in the legislation of Ukraine", *Aktual'ni problemy derzhavy
i prava*, vol. 75, pp. 255—261.

5. Zhyhka, K. (2013), "Current aspects of the European
experience of public policy on the health of children",
Derzhava ta rehiony. Serii: *Derzhavne upravlinnia*, vol. 4,
pp. 131—134.

6. Zakrynyts'ka, V. (2012), "Ombudsman for the Rights
of the Child in the Mechanism of State Protection of the
Rights, Freedoms and Legal Interests of Children: Foreign
Experience", *Visnyk akademii pravovykh nauk*, vol. 4 (71),
pp. 346—356.

7. UN (1990), "Convention on the Rights of the Child",
Zibrannia chynnykh mizhnarodnykh dohovoriv Ukrainy,
vol. 1.

8. Kudriavtseva, O. (2016), "Constitutional and
institutional principles for the protection of the rights
of the child in Ukraine and Poland: a comparative legal
analysis", *Istoryko-pravovyy chasopys*, vol. 2, pp. 58—
62.

9. Lov'iak, S. (2013), "Respect for the Rights of the
Child in Ukraine: Current State and International
Experience", *Mytna sprava*, vol. 6 (90), no. 2, pp. 37—
42.

10. TSN (2018), "Real threat to national security:
Turchynov called Ukraine's population decline rate
catastrophic", available at: <https://tsn.ua/politika/realna-zagroza-nacbezpeci-turchinov-nazvav-tempi-skorochennya-naselennya-ukrayini-katastrofichnimi-1216842.html> (Accessed 01 Nov 2019).

11. National Council of Television and Radio
Broadcasting (2018), "СМ / Rec Recommendation (2018)
of the Committee of Ministers to Member States on the
principles of respect, protection and enforcement of the
rights of the child in the digital environment", available at:
<https://www.nrada.gov.ua/rada-yevropy-zatverdyla-shhe-odyn-vazhlyvyj-dokument-shhodo-zahystu-prav-ditej/> (Accessed 01 Nov 2019).

12. Rozvadovs'ka, O. (2016), "Polish Children's
Ombudsman Marek Michalak: "Child protection
activities are natural for us"", *Dzerkalo tyzhnia*, vol. 34
(280), p. 10.

13. Shul'ts, O. (2012), "Establishment of international
standards for the rights of the child", *Naukovy visnyk
Akademii munitsypal'noho upravlinnia. Serii:* *Pravo*, vol.
1, pp. 178—186.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2019 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових
видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 351:328.185

О. С. Дика,
к. е. н., доцент, Державний університет "Житомирська політехніка"
ORCID ID: 0000-0002-0800-3498
К. М. Наумчук,
аспірант, Державний університет "Житомирська політехніка"
ORCID ID: 0000-0002-4195-5124

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.107

СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ КОРУПЦІЇ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

O. Dyka,
PhD in Economics, Associate Professor, Zhytomyr Polytechnic State University
K. Naumchuk,
postgraduate student, Zhytomyr Polytechnic State University

SOCIAL ASPECT OF DEVELOPMENT OF CORRUPTION IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF STATE ANTI-CORRUPTION POLICY

Статтю присвячено аналізу соціальних аспектів розвитку корупції, який поєднує класичні та сучасні теорії соціологічного розвитку нації. Усе суспільство більшої частини країн світу сприймає корупційні прояви як спільне зло, яке несе загрозу для нації та її громадян. У процесі дослідження охоплено перелік корупційних діянь за допомогою яких посадові особи органів державної влади неправомірно використовують своє службове становище задля задоволення особистих інтересів та інтересів третіх осіб, а також приховування та потурання розвитку корупції іншими особами. Було визначено, що мотивація кожного до вчинення протиправних дій залежить від ситуації, що склалася. Саме тому визначення основних типів соціальних дій є одним із важливих факторів характеристики корупцію як соціальний феномен, що розвивається і збільшує масштаби свого функціонування залежно від потреб та можливостей притаманних посадовим особам.

У ході дослідження завдяки аналізу праць багатьох вчених було розкрито сутність корупції як соціального явища, яке спричинене внутрішнім світоглядом людини, її моральними слабкостями. Розкрито взаємовідношення корупції з представниками органів державної влади та діяннями, результати яких впливають на національний розвиток. Досліджуючи обрану тему, було виокремлено класичні підходи прояву корупції, як соціального явища. Ці підходи проявляються через: моделі поведінки суб'єкта в процесі поділу праці; нестачу інституційних ресурсів, які призводять до змін функціонування соціальних інститутів; використання нелегальних практик досягнення мети.

The article is devoted to the analysis of social aspects of the development of corruption, which combines the classical and modern theories of sociological development of the nation. Corruption is perceived by the whole society in most of the world as a common evil that threatens the nation and its citizens. The process of investigation covers the list of corruption acts by which government officials misuse their official position in order to satisfy the personal and third party interests, as well as to conceal and condone the development of corruption by others. It was determined that everyone's motivation to commit unlawful acts depends on the situation. That is why the definition of the main

types of social action is one of the important factors characterizing corruption as a social phenomenon that is evolving and expanding its functioning, depending on the needs and opportunities inherent in the officials.

In the course of the research, the analysis of the works of many scientists revealed the essence of corruption as a social phenomenon caused by the internal outlook of man, his moral weaknesses. Correlation of corruption with representatives of public authorities is revealed and the results of which influence on national development. Analyzed what forms of corruption can take depending on the existing social environment and the desire to stand in competition with other participants.

Exploring the chosen topic highlighted the classic approaches to corruption as a social phenomenon. These approaches are manifested through: models of subject behavior in the process of division of labor; lack of institutional resources leading to changes in the functioning of social institutions; the use of illegal practices to achieve the goal

At the general level, the historical features of rooting corruption in all spheres of social existence are explored. The social phenomenon of corruption has been clarified. Characterization of close interaction of social and psychological features of a person and their corruption manifestations is given.

They have researched that a clear understanding of corruption as a category of the living world allows us to promote national development by minimizing corruption manifestations in all spheres of human life and human development and to prevent its occurrence in the future.

Ключові слова: державна політика, корупція, корупційне діяння, публічне управління, соціальна корупція, функції корупції.

Key words: public policy, corruption, corruption, public administration, social corruption, functions of corruption.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ще наприкінці ХХ ст. більшість спільнот світу визнали, що корупція є глобальною проблемою кожної країни, яка безпосередньо стосується усіх громадян, а в Україні масштаби її прояву є однією із головних загроз національній безпеці та демократичного розвитку держави. Водночас корупція є не просто соціальним, але й психологічним явищем у суспільстві. Це зумовлено тим, що це явище не може існувати окремо від людини, більшою мірою воно залежить від поведінки людини, її діяльності, виховання, способу життя. Певною мірою корупція — спосіб мислення, який зображає життєдіяльність людини.

Громадське суспільство розвинених країн сприймає корупційні прояви як спільне зло для нації та її громадян. Найбільш небезпечний наслідок корупційних діянь проявляється у суспільних справах, результати яких є укорінення корумпованих відносин, які сприяють зламу етичних та правових відносин загальної психології національного розвитку та налаштовують громадян до провадження протиправних дій з приходом на нове місце.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ

Складність вивчення соціальних аспектів розвитку корупції в процесі національного розвитку привертає увагу вчених різних країн. Корупційне явище почали розглядати в складі гуманітарних та соціальних наук, осмислення корупції відбувається комплексно з різних підходів.

Дослідження феномену корупції можна зустріти в працях А. Антонов, С. Алфьоров, В. Беглиця, В. Бутенка, О. Береза, М. Братковський, О. Бусол, О. Васильє-

ва, А. Волошенко, І. Гаєвський, І. Данова, В. Гаращук, С. Дрьомов, С. Задорожний, С. Івасенко, Ю. Кальниш, Г. Кохан, Д. Клименко, М. Мельник, М. Михальченко, М. Гончаренка, О. Михальченко, А. Михненко, Є. Невмержицький, С. П'ясецька-Устич, В. Побережний, Д. Плеханов, В. Соловйов, С. Серьогін, В. Сиченко, В. Трепак, Р. Тучак, М. Флейчук, Г. Яковенко та ін.

Проте загальна проблема, яка визначає актуальність теми дослідження залишається не розкритою. В суспільстві корупція розвивається в контексті класичної та некласичної соціальної думки. Дослідник Е. Дюркгейма розглядає класичну теорію в розрізі теорії людської солідарності, М. Вебер розглядає як теорію соціальної дії.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є детальний аналіз соціальних аспектів, які сприяють розвитку корупції в процесі розвитку державної антикорупційної політики.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В усі часи свого існування корупція була багатогранним поняттям, яке проявляється в економічному, політичному, екологічному та правовому характері та потребує міждисциплінарного дослідження, тому корупція трактується з різних підходів. Частина дослідників вважає це явище кримінологічним відповідно до чого "корупція — поняття не стільки правове, скільки соціальне і моральне".

У дослідженій літературі можемо зустріти досить велику кількість визначень корупції, з її узагальненням розумінням кута зору та пояснення основних причин її впливу на національний розвиток. Кожен дослідник, у

залежності від того, представником якої науки він є, трактує корупційне явище з погляду економічної науки, теорії управління, юридичної, гуманітарної та соціологічної науки.

У ході дослідженням для нас важливим є дослідити феномен корупції з позиції соціально-психологічного підходу. В класичному прояві соціологічна традиція не дає традиційного розуміння корупції як окремо-існуючої теоретичної проблеми. Е. Дюркгейма вважав, що існує концепція соціальної аномалії яка містить не лише зниження авторитету, але й проявляє всю неефективність існуючих соціальних норм, зневіру індивіда в інституційних порядках, тобто корупція є паразитом який використовує чинні недоліки правової, політичної та економічної системи задля свого проникнення та укорінення у всіх системах національного розвитку. З корупційними явищами пов'язують свою діяльність не лише індивіди, але й групи осіб в суспільстві які мають мотиви незаконної наживи завдяки своєму соціальному статусу та з метою створення системи, яка б підпорядковувала собі інші задля контролюючої монополії [2].

Таким чином, явище корупції виступає в ролі соціальної аномалії яка "інтоксидує" суспільний організм завдяки наявності незаконних операцій. Боротьба з корупційними схемами можлива за рахунок підвищення ефективності реальних соціальних норм та становлення довіри завдяки розподілу праці і виконання усіх соціальних зобов'язань перед суспільством. Важливість моральних феноменів боротьби з корупцією виділено в деформації соціальної солідарності. Дослідження М. Вебера звертають увагу на об'єктивний сенс соціальної дії суспільства.

Вчений вважав, що існуюча поведінка людей позбавлена суб'єктивного значення і відповідає таким типам соціальних дій: цілераціональна, в якій основне місце виділено цілі і засоби реалізації цих цілей; ціннісно-раціональна, в якій дії здійснюються відповідно до наявної цілі; ефективна, що функціонує користуючись емоційної реакції людини; традиційна, що функціонує з врахуванням існуючих звичаїв і традицій.

Соціальні дії мотивують кожного до вчинення дій в залежності від ситуації, що склалася тому наведені типи соціальних дій характеризують корупцію як соціальний феномен який розвивається і функціонує залежно від потреб та можливостей притаманних посадовим особам. З цього твердження можемо виділити, що в більшості нормативно-правових актах корупція тісно переплітається з моделлю поведінки осіб користуючись соціальними стимулами.

Т. Парсонс та Р. Мертон [6; 9] проводили дослідження та застосовували структурно-функціонального аналізу таким, що розширює сферу дослідження корупції в якій є положення про антиномію партикулярних і універсальних норм, про шляхи інтеграції соціальних груп у суспільне життя і впливи на рівень відхилення від норм та отримання незаконних соціальних переваг ступеня засвоєння суспільних зразків і норм. Згідно з цією концепцією, суспільство знаходиться в стані нерівноваги, якщо інтегруючи норми ослаблені або діють декларативно, також як і соціальні інститути показують високий ступінь дисфункціональності, заміщення явних функцій латентними, що пов'язані з використанням

інституційних ресурсів для задоволення інтересів певних груп.

Застосування структурно-функціонального аналізу дає опис корупції з погляду функціональності, того, які функції і яким суспільним запитам задовольняє корупція.

Отже, постає необхідність аналізу корупційного явища в у взаємозв'язку з соціальними діями особистості з процесі мотивації, емоційної залежності та прояву ідей кожним учасником національного розвитку. В такому випадку аналіз корупції дозволяє з'ясувати за допомогою здійснюється соціальна діяльність та хто є носієм і ініціатором соціальних практик.

Соціальні практики, внаслідок тісної взаємодії з корупційними проявами породжують корупційні практики, які можливо розуміти завдяки таким моментам: усвідомлення дефіциту ресурсного забезпечення; взаємне надання послуг.

Прийнято вважати, що корупційні практики більшою мірою існують у суспільстві за рахунок групової взаємодії, яка характеризується замкнутістю дій згідно з твердженням Р. Мертона [6]. Обговорення корупції варто починати з розбіжностей між соціальними цілями і засобами, які застосовуються для досягнення цих цілей застосовуючи легальні способи, що не завжди виконується.

Вчені виділили класичні підходи прояву корупції як соціального явища, які проявляються через: моделі поведінки суб'єкта в процесі поділу праці; нестачу інституційних ресурсів, які призводять до змін функціонування соціальних інститутів; використання нелегальних практик досягнення мети.

У процесі дослідження соціально-психологічних аспектів розвитку корупції в процесі національного розвитку варто звернутись до праць Дж. Хомансона, який досліджував, що суспільство в цілому формується і структурується на основі тих же процесів обміну, які викликають формування соціальних груп. Згідно з дослідженими джерел суб'єкт, що діє — це людина, яка раціонально прораховує вигоду.

Дж. Хоманс близький до позиції соціального реалізму: відстоюючи свою стратегію розуміння соціально-культурних явищ, він швидше зводить загальні соціальні закони до загальних психологічних, вважаючи за краще аналізувати явища на мікрорівні, тобто в між особових стосунках і малих групах.

Таким чином, явище корупції в процесі національного розвитку варто розглядати в соціальній взаємодії суб'єктів, що засновано на задоволенні власних потреб за рахунок мінімальних затрат та завдяки нелегальному досягненні мети.

Аналіз досліджень дозволив зрозуміти, що дослідження соціальної поведінки людини залежить від комунікаційних зв'язків у процесі становлення яких необхідно реагувати на дії та зміни, які впливають на дії і наміри інших. Тобто досить важливо уявляти себе на місці інших людей. Досить детально такий взаємозв'язок сформулював філософ і соціолог Дж. Мід. Він розглядав вчинки людини як соціальну поведінку відповідно до якої виділив два типи дій: значущі й незначущі. Всі значущі події набувають символічного значення лише тоді, коли поняття, дія чи предмет символізують, або

виражають зміст іншого поняття, дії або предмета. В такому випадку взаємодія між людьми є безперервним діалогом, у процесі якого вони спостерігають та осмислюють наміри один одного і реагують на них [8].

У такому випадку соціальні корупційні прояви взаємодії суб'єктів розглядають процес формування єдиного символічного простору для взаємодій, яка є основою взаємовідносин групових і організаційних цінностей.

Отже, виходячи з вищезазначеного механізму взаємодії соціального характеру усіх суб'єктів соціально-корупційної взаємодії є прогнозування можливостей взаємовпливу та ситуаційної визначеності між партнерами.

Таку здатність в своїх працях було підкреслено в концепціях У. Томас і Д. Томас, що визначили: "Якщо люди визначають ситуації як реальні, то вони реальні за своїми наслідками" [12, с. 26]. Процес взаємодії завжди відрізнявся один від одного. Водночас, необхідно враховувати характер вчинків, які наводять те, що більшість індивідів приймає такий характер управління який залежить від вражень оточення. Таку залежність взаємодії було виділено І. Гофманом, яку він охарактеризував у знаменитій книзі "Презентація себе в повсякденному житті".

І. Гофмана в контексті дослідження корупції як соціальної взаємодії можна виділити такі:

- 1) суб'єкти взаємодії повинні проявляти ситуаційну відповідність або "практичне знання того, як поводитися в соціальних ситуаціях";
- 2) люди повинні проявляти відповідний рівень залучення в таку соціальну ситуацію;
- 3) всі суб'єкти взаємодії повинні бути доступними один для одного, інакше зв'язок повністю руйнуватиметься.

Дослідження доводять, що фактором появи, становлення та розвитку корупційних відносин у процесі соціальної взаємодії є наявність мотивації як сукупності факторів, механізмів і процесів, які забезпечують виникнення спонуки до досягнення необхідних для індивіда цілей.

Дослідження виділили форми корупції, які вона набуває в залежності від існуючого соціального середовища та прагнення вистояти в конкурентній боротьбі з іншими учасниками. В боротьбі з корупцією як соціально-політичним явищем для нас важливо розуміти, що на практиці основним індикатором є логіка, що пов'язана з проявами зовні прихильності до цілей і норм тієї групи, яка є пануючою та приєднується на підставі своїх інтересів. В певній мірі корупція виступає частиною загального аналізу реальності, яку суб'єкт прагне бачити так, як йому зручно в певний час. Відчуття належності спонукає діяти на основі схем та моделей, які вже використовувались в даній ситуації колективом або одноосібно і результат їх вирішення є вигідним. Такі факти дозволяють накопичувати корупційні практики, які в майбутньому є можливість включати до переліку дій боротьби з корупцією.

Дослідження Ю. Габермас дозволяє розглядати суспільство як продукт людської взаємодії, що структурується нормами і цінностями, які дозволяють зрозуміти зміни, що відбуваються в соціальній системі. У концепції Ю. Габермаса корупція розглядається як "вид

стратегічних дій, у яких два або більше учасників зобов'язуються обмінюватися відносинами шляхом успішної передачі грошей або влади, яка відбувається в обхід існуючих законів і нормативних відносин".

Розуміння корупції як категорії життєвого світу дозволяє нам сприяти національному розвитку з мінімізацією корупційних проявів у всіх сферах життєдіяльності та розвитку людини. Наявність чіткого плану дозволяє навести чітку орієнтацію пізнання. Розвиток національної корупції як соціального явища поєднає в собі структурні елементи, інститути, групи та ціннісно-нормативні комплекси. Як наслідок, деякі вчені почали розглядати явище корупції як дуальну модель, в якій національний розвиток боротьби з корупцією розвивається паралельно.

Тобто, існування корупції поштовхом до розвитку, завдяки якому вірна розстановка пріоритетів відкриває можливості до розвитку. Аналіз корупції відбувається з врахуванням її структури, а не лише форми поведінки носія явища. Розуміння корупції як форми соціальних відносин відбувається за рахунок соціологічних досліджень та аналізує її діяльність у різних інституційних проявах.

Основним поштовхом до вчинення дій пов'язаних з корупцією є існування проблем невизначеності суб'єкта з використанням ресурсів, які є обмеженими. Обмеженість ресурсів більшою мірою зумовлена недосконалістю нормативної бази, а також власним небажанням суб'єкта державної влади діяти в рамках закону. Таким чином, всі дії суб'єкта які направлені на розвиток державної антикорупційної політики з часом можуть повторюватись. Повторюваність припускає існування певної системи, межі якої визначено ресурсами та рамками загальнодовизначених норм. Вчинення дій корупційного характеру є ознакою недовіри до суб'єкту, соціальних інститутів, недостатньої довіри до особистості.

У сучасних умовах корупцію розглядають як відхилення в поведінці посадових осіб яка вмотивована можливістю одержання неправомірної вигоди за рахунок громадян з метою задоволення особистих потреб. Більшість дослідників стверджують, що держава зможе подолати корупцію лише в тих умовах, коли відбуватиметься ґрунтовний підхід до підбору посадових осіб на посади, перед роботою, на якій майбутні державні службовці вимушені будуть пройти ряд перевірок та тестів на визначення їх схильності до корупції.

С. Роуз-Екертман та М. Олсона розглядали корупцію як певну форму соціального обміну, яка є можливою за умов надлишкового втручання держави у економічні процеси держави. Існує ствердження, що корупція може бути цілком функціональна, тому що є противагою бюрократизації. Вона виступає засобом прискорення процесів прийняття управлінських рішень та сприяє ефективному хазяйнуванню [11].

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження соціальний аспект розвитку корупції в процесі національного розвитку державної антикорупційної політики довели, що явище корупції є наслідком проявом кризи правової культури населення, яка підсилюється економічною та політичною нестабільністю держави. Існування корупції становить серйозну загро-

зу верховенству права, гальмує демократичний розвиток держави та посилює нестабільність у суспільстві, нівелює соціальну справедливість, унеможливорює проведення необхідно важливих у країні реформ. Окрім цього, корупція руйнує належне державне управління, і є проблемою загальнонаціонального значення. В умовах сьогодення, боротьба з корупцією потребує мобілізації всіх існуючих ресурсів з боку народу так і з боку держави.

Таким чином, корупція є асоціальним, аморальним і протиправним явищем, яке спрямовує державу не лише до зневаги інших держав, до суттєвих збитків в економіці країни, але й деградації і занепаду держави. Тому зараз вкрай важливим є формування ефективного світогляду молоді через призму моралі та психології зі знанням права та економіки.

Важливим моментом подолання корупції можливе за рахунок системних і скоординованих дій, об'єднаних однією концепцією, яка направлена на зміну способу життя і забезпечить формування правового соціального світогляду. Водночас важливим елементом є наявність моральних якостей та ціннісних орієнтацій, відчуття справедливості яка буде природною прерогативою на підсвідомому рівні. Для України активізація зусиль громадського суспільства в напрямі запобігання корупції, повинна базуватись на вихованні нетерпимості до цього явища та створювати придатну для життя чесну і законослухняну громаду. Досягнути бажаного результату є можливим за рахунок: впровадження інформативних тренінгів та семінарів, основним завданням яких є пробудження в молоді негативного сприйняття корупції; збільшення прозорості дій посадових осіб державної влади шляхом відкритого звітування; забезпечення всі державних службовців антикорупційною освітою, яка спрямована на пробудження доброчесності та доброчесної роботи.

Література:

1. Волянська О.В. Феномен корупції у фокусі соціологічного дискурсу / О.В. Волянська // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Сер. Філософія, філософія права, політологія, соціологія. 2010. — № 4. — С. 206—212.
2. Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структуры / Э. Гидденс. — М.: Академический проект, 2005. 528 с.
3. Гофман І. Презентація себе іншим в повсякденному житті / І. Гофман. — Київ: Канон-Прес-Ц, 2000. — 685 с.
4. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. — М.: Наука, 1991. — 575 с.
5. Макарова М.Н. Коррупция как предмет социологического анализа / М.Н. Макарова, Р.В. Вахрушев // Вестник Удмуртского университета. — 2012. — № 3. — С. 53—60.
6. Мертон Р. Социальная структура и аномия / Р. Мертон // Социологические исследования. — 1992. — № 4. — С. 91—96.
7. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура / Р. Мертон. — М.: АСТ, 2006. — 873 с.

8. Мид Дж.Г. Интернализированные другие и самость / Дж.Г. Мид // Американская социологическая мысль: Тексты / под ред. В.И. Добренькова. — М.: Изд-во МГУ, 1994. — С. 224—227.

9. Парсонс Т. Структура социального действия / Т. Парсонс. — М.: Академический Проект, 2000. — 880 с.

10. Ритцер Дж. Современные социологические теории / Дж. Ритцер. — СПб.: Питер, 2002. — 688 с.

11. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман. — М.: Логос, 2003. — 356 с.

12. Томас У. Определение ситуации / У. Томас // Человек и общество. Хрестоматия. — Киев: Ин-т социологии НАН Украины, 1999. — С. 24—28.

13. Широков Ф.И. Социология: теория и методы: учебник / Ф.И. Широков. — М.: Экзамен, 2007. — 653 с.

References:

1. Voljans'ka, O. V. (2010), "The phenomenon of corruption in the focus of sociological discourse", Bulletin of the National Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise. Philosophy, philosophy of law, political science, sociology, vol. 4, 206—212 pp.
2. Gyddens, Je. (2005), *Ustroenie obshhestva*: Ocherk teoryy strukturacyy [Structure of society: An outline of the theory of structure], Akademicheskyy projekt, Moscow, Russia.
3. Gofman, I. (2000), *Prezentacija sebe inshym v povsjakdennomu zhytti*. [Presentation of self to others in everyday life], Kanon-Pres, Kyiv, Ukraine.
4. Djurkgejm, Je. (1991), *O razdelenyy obshhestvennogo truda. Metod sotsyologyy* [On the division of social work. Method of Sociology], Nauka, Moscow, Russia.
5. Makarova, M.N. and Vahrushev, R.V. (2012), "Corruption as a subject of sociological analysis", *Vestnik Udmurtskogo universiteta*, vol. 3, pp. 53—60.
6. Merton, R. (1992), "Social structure and anomie", *Sotsyologicheskyye issledovaniya*, vol. 4, pp. 91—96.
7. Merton, R. (2006), *Sotsyal'naja teoryja y sotsyal'naja struktura* [Social Theory and Social Structure], ACT, Moscow, Russia.
8. Mid Dzh, G. and Dobren'kova, V.I. (1994), "Internalized others and self", *Amerikanskaja sociologicheskaja mysl'* [American sociological thought], Izd-vo MGU, Moscow, Russia.
9. Parsons, T. (2000), *Struktura sotsyal'nogo dejstviya* [The structure of social action], Akademicheskyy Proekt, Moscow, Russia.
10. Ritser, Dzh. (2002), *Sovremennyye sociologicheskie teorii* [Modern sociological theories], Piter, St.Petersburg, Russia.
11. Rouz-Akkerman, S. (2003), *Korrupcija i gosudarstvo: Prichiny, sledstvija, reform* [Corruption and the State: Causes, Consequences, Reforms], Logos, Moscow, Russia.
12. Tomas, U. (1999), *Opredelenie situacii* [Situation definition], *Chelovek i obshhestvo*, Man and society, In-t sociologii NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
13. Shyrovkov, F.Y. (2007), *Sociologija: teorija i metody* [Sociology: Theory and Methods], Ekzamen, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2019 р.

*М. П. Киртока,
аспірант кафедри публічного управління та публічної служби,
Національна академія державного управління при Президентові України
ORCID ID: 0000-0002-0767-8223*

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.112

ПРОТИДІЯ РИЗИКАМ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ КОНЦЕСІЇ В УКРАЇНІ

*М. Kirtoka,
postgraduate student of the Department of Public Administration
and Public Service of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*

RESPONSE TO THE RISKS OF CONCESSION PROJECTS IN UKRAINE

У статті зазначено, що для України розбудова інфраструктури має особливо важливе значення через те, що левова частка її об'єктів потребує негайного оновлення, реконструкції та залучення нових технологій. Варто зазначити, що, маючи великий транспортний потенціал, Україна не повністю його використовує саме через брак сучасної інфраструктури. Бюджетного фінансування не вистачає на модернізацію підприємств житлово-комунальної сфери, вирішення інфраструктурних проектів, утримання доріг, аеропортів, розвитку соціальної інфраструктури: закладів освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення, культури тощо. Вирішення зазначених проблем потребує пошуку нових форм ефективного господарювання для задоволення потреб населення, забезпечення розвитку різних форм державно-приватного партнерства (ДПП) для успішного соціально-економічного розвитку територій. ДПП дає змогу залучати додаткові кошти, поєднувати ресурси органів публічної влади та приватних партнерів зі збереженням стратегічно важливих об'єктів інфраструктури. Метою статті є дослідження ризиків, які виникають під час реалізації інфраструктурних проектів на правах концесії та запропонувати практичні рекомендації щодо протидії їм. Зазначено, що саме боротьба з ризиками має закласти аналітичне підґрунтя до розвитку концесійної діяльності в Україні.

The article points out that infrastructure development is of particular importance for Ukraine because a large part of its facilities require immediate upgrading, reconstruction and the involvement of new technologies. It is worth noting that, given its high transport potential, Ukraine is not fully utilizing it precisely because of the lack of modern infrastructure. Budget financing is not enough for the modernization of housing and communal services, the solution of infrastructure projects, maintenance of roads, airports, development of social infrastructure: educational institutions, health care, social protection of the population, culture, etc. Solving these problems requires finding new forms of effective management to meet the needs of the population, ensuring the development of various forms of public-private partnership (PPP) for

the successful socio-economic development of the territories. PPP enables you to raise additional funds, pool resources from public authorities and private partners while maintaining strategically important infrastructure. In the context of changing the role of the state in managing the socio-economic processes that take place in the middle of the country and in order to enhance the investment attractiveness of Ukraine in the international arena, the search for new organizational and legal forms that would be an alternative to direct government and more responsible challenges of the modern stage of society development. One such form, namely the PPP, is a concession. The purpose of the article is to investigate the risks arising from the implementation of infrastructure projects under concession rights and to offer practical recommendations for counteracting them.

Due to the limited experience of concession use in Ukraine, it should be emphasized that the task of the concessionaire is not to transfer all project risks to a private partner, but to properly evaluate the risks and distribute them among the partners in order to minimize the risk impact. In this context, an example of the unsuccessful worldwide practice of shifting the risk of demand on toll highways to a private partner should be given. The recommendations of PPP experts, however, emphasize the transfer of demand risk on toll highways in whole or in part to the state partner. The risk management of these recommendations consists of eight basic elements, namely: risk identification, its classification, preliminary study, assessment, simulation of the situation, the development of a risk management program, the analysis of results and the generalization of experience to develop typical risk management recommendations. Indeed, it is precisely the risk management that should lay the analytical foundation for the development of concession activities in Ukraine. An analysis of the results of the risk management activities will allow us to assess the effectiveness of the approaches used in specific cases.

*Ключові слова: концесія, державно-приватне партнерство, концесійна діяльність, ризик проекту.
Key words: concession, public-private partnership, concession activity, project risk.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Для України розбудова інфраструктури має особливо важливе значення через те, що лівова частка її об'єктів потребує негайного оновлення, реконструкції та залучення нових технологій. Варто зазначити, що, маючи великий транспортний потенціал, Україна не повністю його використовує саме через брак сучасної інфраструктури.

З 2014 р. по 2019 р. найбільшим міжнародним донором України був Міжнародний валютний фонд (МВФ), який виділив близько 28,5 млрд дол. у вигляді макрофінансових позик. Другим найбільшим донором став Європейський Союз, який разом з окремими країнами-членами, ЄБРР та ЄІВ виділив Україні 16 млрд євро у вигляді інвестицій, грантів та позик. Третє місце посідає група Світового банку із зобов'язаннями на 6 млрд дол. у вигляді позик та інвестицій [2]. Але, на

жаль, жодного концесійного проекту в Україні не було виконано.

Вирішення зазначених проблем потребує пошуку нових форм ефективного господарювання для задоволення потреб населення, забезпечення розвитку різних форм державно-приватного партнерства (ДПП) для успішного соціально-економічного розвитку територій. ДПП дає змогу залучати додаткові кошти, поєднувати ресурси органів публічної влади та приватних партнерів зі збереженням стратегічно важливих об'єктів інфраструктури. В умовах зміни ролі держави в управлінні соціально-економічними процесами, які відбуваються в середині країни, та з метою активізації інвестиційної привабливості України на міжнародній арені, дедалі більшого значення набуває пошук нових організаційно-правових форм, які б стали альтернативою прямому державному управлінню та відповідали б викликам сучасного етапу розвитку суспільства. Однією з таких форм, а саме формою ДПП, і виступає концесія.

Таблиця 1. Фінансові ресурси міжнародних інституцій надані Україні (2014–2019 рр.)

Донор	Сума допомоги (2014-2019), млн євро	Сума виплат (включаючи «старі» проекти), млн євро	Використана допомога, %
ЄБРР (позики та капітальні інвестиції)	4 689	3 500 (червень 2014 – червень 2019)	75%
ЄІБ (позики)	3 799	636 (2014–2018)	17%
Макрофінансова допомога (позики)	4 400	3 300 (2014–2019)	75%
ЄС (гранти на розвиток та гуманітарна допомога)	1 514	1 493 (2014–2019)	98,6%
Країни-члени ЄС (гранти та позики)	1 692 (2014–2017)	1 455 (2014–2017)	86%
Загалом	16 094	10 384	65%

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ЗА ПРОБЛЕМАТИКОЮ ТА ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Дослідження різних форм партнерського співробітництва органів публічної влади, приватного і громадського секторів викликає науковий інтерес з огляду на процес формування ефективної управлінської діяльності. Проблемам становлення та розвитку інституту партнерства, аналізу проблем теорії та практики відносин державного та приватного секторів присвячені дослідження сучасних вітчизняних науковців і практиків: В. Бакуменка, В. Вакуленка, Н. Васильєвої, О. Васильєвої, П. Гамана, І. Драгана, Н. Дутко, І. Запатріної, Н. Ільченко, В. Удовиченка, Л. Федулової, Ю. Шарова та ін. Основні напрями формування системи ДПП, визначення особливостей інвестиційного забезпечення досліджували М. Авксєнтьєв, В. Воротін, В. Геєць, В. Мунтіян та ін. Питання необхідності модернізації інфраструктурних галузей України досліджували в наукових роботах Б. Данилишин, Є. Панченко, М. Погребняк, І. Розпутенко, М. Скринько, Ю. Шаров та ін. Незважаючи на вагомий внесок науковців у розробку теоретичних і практичних засад партнерського співробітництва, варто зазначити, що дослідження забезпечення концесійної діяльності в Україні перебувають на початковому етапі розвитку.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження ризиків, які виникають під час реалізації інфраструктурних проектів на правах концесії та запропонувати практичні рекомендації щодо протидії їм.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Висока вартість інфраструктурних проектів змушує уряди звертатися до нових інструментів залучення інвестицій та технологій, одним із яких є ДПП, яке являє собою сучасний інструмент, що може забезпечити реалізацію складних суспільно-необхідних проектів зав-

дяки поєднанню ресурсів держави та приватних партнерів.

Міністерство інфраструктури України отримало попередню згоду Світового банку на проведення аналізу у 2019 р. концесійних проектів на українській залізниці. Зазначимо, що про концесію залізничних вокзалів в Україні говорили ще за часів попереднього уряду. Зокрема зазначалося, що першим вокзалом, який планують передати в управління приватним компаніям має стати Київський центральний залізничний вокзал. Крім цього, для управління вокзалами в межах Укрзалізниці планували створити окрему Вокзальну компанію, яка має запрацювати наприкінці 2019 р. Раніше в Укрзалізниці повідомляли, що вокзали щороку приносять компанії 405 мільйонів гривень збитків [5].

"Держава не завжди є ефективним управлінцем, тому від концесії миколаївського державного підприємства "Стивідорна компанія "Ольвія", ми тільки виграємо", заявив міністр інфраструктури В. Криклій під час робочої наради в Миколаєві [3]. Він також зауважив, що порт "Ольвія" має дуже цікаві умови щодо концесії: щорічний мінімальний платіж 3 млн дол., плюс 0,75% доходів, незалежно від рівня прибутку, зобов'язання інвестора щодо інвестування в регіональну інфраструктуру.

Інтерес до концесії портів дуже великий. Сьогодні ми маємо понад 30 потенційних інвесторів, які мають бажання взяти участь у цьому процесі. Також, за словами міністра, будуть захищені інтереси працівників: їх не зможуть звільнити протягом п'яти років. "Якщо ми знайдемо інвестора на такі умови, то держава від цього тільки виграє. Ми будемо менше хвилюватися, що хтось неефективно управляє підприємством та розкрадає кошти. Держава отримуватиме дохід і забезпечуватиме інвесторам сприятливі умови для роботи як на державному, так і на місцевому рівні" [3].

У жовтні 2019 р. Верховна Рада ухвалила Закон України "Про концесію", в якому зазначено "концесія — форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний

ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції [4].

Як уже зазначалося з 2014 р. по 2019 р. найбільшими міжнародними донорами України був МВФ, ЄС, група Світового банку. На табл. 1 представлені фінансові міжнародні інституції, які надавали фінансові ресурси Україні з 2014 р. по 2019 р. [2].

Реалізація проектів концесії — надзвичайно складний процес, який вимагає від ініціаторів не тільки розуміння важливості та необхідності втілення проекту, але й механізму залучення приватного інвестора. Такий механізм включає в себе інституційні рамки, в яких буде реалізовано проект, нормативно-правову базу, яка стосується концесійної діяльності та сфери реалізації проекту, рекомендації, якими буде керуватись концесіодавець тощо. Кожен проект має свої властивості, пов'язані зі сферою інфраструктури, регіоном знаходження, моделлю реалізації, ризиками при реалізації проекту. Зазначені рекомендації мають загальний характер для всіх можливих проектів концесії, не містять вказівок щодо конкретних проектів, але дають розуміння процесу реалізації проекту концесії.

Життєвий цикл проекту концесії складається з двох періодів, кожен з яких, у свою чергу, має по три фази. Перший — "підготовчий період" складається з фаз початку проекту, підготовки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) та залучення концесіонера (приватного партнера). Другий — "період реалізації" складається з фаз будівництва, реконструкції, надання послуг і закінчення проекту [6]. Зазначений життєвий цикл проекту є найбільш уніфікований та дозволяє розробити єдині рекомендації, незважаючи на те, про які сфери інфраструктури, або регіони (територіальні громади) реалізації проекту йдеться. Використання цих рекомендацій у практичній діяльності має на меті зменшення проектних ризиків упродовж усього терміну реалізації проекту концесії.

Розглянемо послідовно всі фази життєвого циклу проекту концесії.

Перша фаза: початок проекту "підготовчий, початковий період" формуються основи організації всього процесу реалізації проекту: рішення про початок розробки та реалізації проекту; затвердження відповідального органу (концесіодавця); призначення консультанта. Рішення про початок реалізації проекту концесії означає включення його до переліку пріоритетних інфраструктурних об'єктів, впровадження яких може бути здійснене. У Законі України "Про концесію" зазначено, що ініціаторами підготовки пропозицій про здійснення концесії можуть бути центральні або місцеві органи виконавчої влади, органи влади Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування, Національна академія наук України, національні галузеві академії наук, державне, комунальне підприємство, установа, організація, господарське товариство, 100 % акцій (часток) якого належать державі, Автономній Республіці Крим, територіальній громаді або іншому господарсь-

кому товариству, 100 % акцій (часток) якого належать державі, а також юридичні особи приватного права (резиденти та/або нерезиденти) або об'єднання таких юридичних осіб (резидентів та/або нерезидентів) [4, ст. 4].

Нагляд за реалізацією кожного окремого проекту концесії повинна здійснювати відповідальна комісія, створена на цьому етапі на базі органу публічної влади, який ініціює проект. Законом також зазначено, що рішення про доцільність або недоцільність здійснення концесії приймається протягом трьох місяців з дня подання пропозицій про здійснення ДПП у формі концесії (сільськими, селищними, міськими, у тому числі об'єднаними територіальними громадами, районними та обласними радами — на найближчій сесії) у передбаченому Законом порядку на підставі висновку за результатами аналізу ефективності здійснення ДПП у формі концесії [4, ст. 5].

Залучення консультанта зі світовим досвідом має на меті зменшення політичних ризиків; підвищення інтересу з боку іноземних інвесторів та зменшення навантаження від проекту на органи публічної влади. Деякі роботи по проектах концесії є більш природними для консультантів, ніж для органів публічної влади, тож передача цих видів робіт підвищить якість та пришвидшить реалізацію проекту.

Друга фаза життєвого циклу проекту концесії — підготовка техніко-економічного обґрунтування — характеризується збором та аналізом всієї інформації щодо проекту та складанням деталізованого плану реалізації проекту на основі розробленого ТЕО. Роботи, які відносяться до другої фази, можна поділити на: аналіз соціально-економічних потреб у реалізації проекту концесії; юридичний аналіз та аналіз ризиків проекту; аналіз варіантів реалізації проекту; аналіз економічної ефективності проекту; план залучення концесіонера (приватного партнера) тощо.

Аналіз соціально-економічних потреб у реалізації проекту має на меті обґрунтування необхідності реалізації проекту, для чого слід зібрати всю наявну інформацію про проект концесії. Це потрібно для прийняття рішення про достатність наявної інформації для розробки детального ТЕО проекту. Наявність консультанта має полегшити завдання для концесіодавця (ініціатора проекту) щодо структуризації та стандартизації наявної інформації, яка має містити: описи концепції проекту; існуючі документи технічного аналізу та досліджень; існуючі дослідження економічної доцільності та соціальних наслідків реалізації проекту; дотичні довгострокові плани національного, регіонального та місцевого рівнів тощо.

Розподіл ризиків між державним і приватним партнерами повинен бути аргументованим, бо саме це робить проект концесії більш захищеним, порівняно зі стандартними формами реалізації інфраструктурних проектів, за яких існує одна відповідальна сторона, що несе на собі більшість ризиків проекту концесії. Концесіодавцю варто мати на увазі, що рівень ризику прямо пропорційний витратам на проект: загальний рівень ризику проекту, пов'язаний з відсотковими ставками потенційних інвесторів, які за участь у проектах з високим ризиком бажають підвищену

норму окупності власних інвестицій. Правильно розподілені ризики між партнерами зменшують загальний рівень ризикованості проекту, що, в свою чергу, зменшує його вартість. Протидія ризикам проекту складається з трьох частин: визначення ризиків, оцінка ризиків і зменшення ризиків. Для правильного визначення ризиків ініціаторам проектів концесії варто звернути увагу на такі типи для інфраструктурних проектів ризики [1, с. 136—138]:

- якості проекту (технологія, яка буде використовуватися, повинна відповідати вимогам та стандартам);
- попиту (що може спричинити зменшення попиту на послуги);
- збирання оплати (споживачі можуть користуватися послугами проекту, але не сплачувати за них);
- екологічний (чи можуть наслідки проекту завдати шкоду екології регіону та природним ресурсам);
- обмінного курсу (зменшення вартості валюти доходів проекту по відношенню до валюти вкладення коштів у проект);
- політичний та регуляторний ризики (чи може зміна влади або нові регуляторні акти істотно вплинути на реалізацію проекту);
- вартості будівництва (збільшення вартості будівництва під час реалізації проекту може значно вплинути на показники економічної ефективності проекту);
- експлуатаційний (вартість обслуговування об'єкту значно збільшується);
- ризик форс-мажору (вірогідність землетрусів, повеней, буревіїв, громадських заворушень).

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Отже, через незначний досвід використання концесії в Україні варто наголосити на тому, що завдання концесіодавця — не перевести всі ризики проекту на приватного партнера, а правильно оцінити ризики та розподілити їх між партнерами, щоб максимально зменшити ефект у випадку настання ризику. У цьому контексті варто навести приклад невдалої світової практики перенесення ризику попиту на платних магістралях на приватного партнера. Рекомендації ж експертів з ДПП наголошують на передачі ризику попиту на платних магістралях повністю або частково на державного партнера. Управління ризиками за даними рекомендаціями складаються з восьми основних елементів, які потребують подальшого дослідження та обґрунтування, а саме: ідентифікація ризику, його класифікація, попереднє вивчення, оцінка, моделювання ситуації, розробка програми протидії ризику, аналізу результатів та узагальнення досвіду для розробки типових рекомендацій протидії ризику. Хотілось би зазначити, що саме боротьба з ризиками має заложити аналітичне підґрунтя до розвитку концесійної діяльності в Україні. Аналіз результатів діяльності щодо боротьби з ризиками дасть змогу оцінити ефективність використаних підходів у конкретних випадках.

Література:

1. Авксентьев М.Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України: дис. на здобуття наукового ступеня к. е. н. // Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України. — К., 2010. — С. 136—138.
2. В поисках главного донора: кто больше всего помог Украине деньгами / Европейська правда від 21 жовтня 2019 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2019/10/21/7102091/> — Назва з екрану.
3. Криклій вважає, що держава виграє від концесії порту "Ольвія" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2791579-kriklij-vvazae-so-derzava-vigrae-vid-koncesii-portu-olvia.html> — Назва з екрану.
4. Про концесію: Закон України від 03.10.2019 № 155-IX [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-ix> — Назва з екрану.
5. Світовий банк проаналізує проекти концесії українських вокзалів Укрінформ від 1 листопада 2019 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2794542-svitovij-bank-proanalizue-proekti-koncesii-ukrainskih-vokzaliv.html> — Назва з екрану.
6. National treasury PPP Unit SAR, PPP Manual [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ppp.gov.za/>

References:

1. Avksient'iev, M.Yu. (2010), "Public-Private Partnership as a Modern Mechanism for Attracting Investments in the Infrastructure Industries of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Naukovo-doslidnyj ekonomichnyj instytut Ministerstva ekonomiky Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
2. Yevropejs'ka pravda (2019), "In search of the main donor: who helped Ukraine the most with money", available at: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2019/10/21/7102091/> (Accessed 01 Nov 2019).
3. Ukrinform (2019), "Criclius believes that the state will benefit from the concession of the port of Olbia", available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2791579-kriklij-vvazae-so-derzava-vigrae-vid-koncesii-portu-olvia.html> (Accessed 01 Nov 2019).
4. Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Law of Ukraine "Concession", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-ix> (Accessed 01 Nov 2019).
5. Ukrinform (2019), "The World Bank will analyze the concession projects of Ukrainian stations", available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2794542-svitovij-bank-proanalizue-proekti-koncesii-ukrainskih-vokzaliv.html> (Accessed 01 Nov 2019).
6. National treasury PPP Unit SAR (2019), "PPP Manual", available at: <http://www.ppp.gov.za/> (Accessed 01 Nov 2019).

Стаття надійшла до редакції 05.11.2019 р.

Г. М. Юськов,
здобувач, Міжрегіональна Академія Управління персоналом
ORCID ID: 0000-0001-9821-5461

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.117

ГАРАНТІЇ ПРАВА ЗВЕРНЕННЯ ГРОМАДЯН ДО ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

G. Iuskov,
applicant, Interregional Academy of Personnel Management

GUARANTEES OF RIGHTS OF APPLICATION OF CITIZENS TO STATE AUTHORITIES IN UKRAINE

Зазначено, що порівнюючи інститут звернення громадян та лобізм, необхідно відзначити, що, хоча вони і мають одну законодавчу підставу петиційне право, лобізм володіє набагато більшими ресурсами (організаційними, інформаційними, фінансовими) і можливостями для впливу на владу, це професійна діяльність, заснована на суб'єктних відносинах з посадовими особами. У той час як відносини між окремими громадянами і посадовими особами державних органів влади носячи явний суб'єктно-об'єктний характер, і звернення громадян ніяк не можна назвати тиском на владу. Крім того, необхідно відзначити боязнь спілкування громадян з державою, більшість з них навіть не знає, яким чином вони можуть звернутися до державного органу влади, і більш того, не вірять у реальну можливість вирішити таким чином свої проблеми і захистити свої права.

Визначено, що демократичний політичний режим пов'язаний з визнанням народу як носія всіх джерел влади і повинен забезпечувати широку участь громадян у політичному житті суспільства і процесі формування владних структур за допомогою практичної реалізації їх політичних прав і свобод. Таким чином, демократичний політичний режим передбачає народовладдя, тобто надання народу реальної можливості брати участь в управлінні суспільством і державою через контрольовані ним політичні інститути. У практичному житті справжнє, "чисте" народовладдя виступає швидше за все теоретичною моделлю, зразком, за шкалою якого порівнюється реальна дійсність. Але будь-яка держава, яке називає себе демократичною, має прагнути до втілення ідеальної моделі. Демократична система влади включає в себе два важливих компоненти: демократичні форми і методи політичного владарювання і керівництва і можливість реальної участі громадян в політиці шляхом впливу на прийняття політичних рішень. Водночас особливого значення для функціонування демократичного режиму має реалізація основних демократичних принципів у практиці політичного життя.

It is noted that comparing the institution of citizen appeal and lobbying, it should be noted that, although they have a single petition law, lobbying has much more resources (organizational, information, financial) and power to influence power, it is a professional activity based on subjective

relations with officials. While the relations between individuals and officials of public authorities are clearly subjective and objective in nature, the appeal of citizens cannot be called pressure on the authorities. In addition, it is necessary to note the fear of communication of citizens with the state, most of them do not even know how they can approach the state authority, and moreover, do not believe in a real opportunity to solve their problems and protect their rights.

It is determined that the democratic political regime is associated with the recognition of the people as the bearer of all sources of power and should ensure the broad participation of citizens in the political life of society and the process of forming power structures through the practical realization of their political rights and freedoms. Thus, a democratic political regime presupposes democracy, that is, providing the people with a real opportunity to participate in governing society and the state through the political institutions controlled by them. In practical life, true, "pure" democracy is most likely a theoretical model, a model on which the scale compares reality. But any state that calls itself a democracy must strive for the implementation of the ideal model. The democratic system of government includes two important components: democratic forms and methods of political rule and leadership and the possibility of real citizen participation in politics by influencing political decision-making. Of particular importance for the functioning of the democratic regime is the implementation of basic democratic principles in the practice of political life.

Ключові слова: інститут звернення громадян, петиційне право, взаємозв'язок з громадськістю, державні органи влади, політичний режим, політичне життя.

Key words: citizen appeal institute, petition law, public relations, state authorities, political regime, political life.

ВСТУП

Право звернень — це право громадян звертатися в письмовій або усній формі з пропозицією, заявою, скаргою, які адресуються органам, до чієї компетенції входить вирішення цих питань.

Сьогодні гарантія права звернення громадян до державних органів влади в Україні має особливу актуальність: в умовах формування нової державності, появи і розвитку нових державних інститутів, нових економічних інститутів громадяни потребують вдосконалення захисту своїх прав та інтересів, у виробленні нової системи взаємин з представниками різних гілок влади. З одного боку, громадяни в якійсь мірі причетні до здійснення державної влади за допомогою роботи різних інститутів громадянського суспільства, а також обираючи своїх представників в органи влади. Але, з іншого боку, сьогоднішня практика прийняття рішень у державних органах влади свідчить про значну автономності влади, про її незалежності від насущних інтересів громадян. Питання про інтереси встає тільки в період виборчих кампаній, коли населення розглядається як електорат, підтримкою якого треба заручитися, щоб завоювати владу.

Порівнюючи інститут звернення громадян та лобізм, необхідно відзначити, що, хоча вони і мають одну законодавчу підставу петиційне право, лобізм має набагато більше ресурсів (організаційними, інформаційними, фінансовими) і можливостей для впливу на владу, це професійна діяльність, заснова-

на на суб'єктних відносинах з посадовими особами. У той час як відносини між окремими громадянами і посадовими особами державних органів влади, має явний суб'єктно-об'єктний характер, і звернення громадян ніяк не можна назвати тиском на владу. Крім того, необхідно відзначити боязнь спілкування громадян з державою, більшість з них навіть не знає, яким чином вони можуть звернутися до державного органу влади, і більш того, не вірять у реальну можливість вирішити таким чином свої проблеми і захистити свої права.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Взаємозв'язок громадськості є предметом вивчення багатьох зарубіжних та вітчизняних соціологів, політологів і науковців державного управління. Проблеми міжсекторного соціального партнерства розглядають як закордонні дослідники: В. Сімон, Е. Дюркгейм, Л. Ерхард, Р. Дарендорф, Ф. Тейлор, Е. Мейо, так і вітчизняні, які досить активно й плідно працюють у зазначеному напрям: А. Васіна, І. Дегтярьова, О. Кравчук, Ю. Куц, М. Лесечко, В. Мамонова, А. Мельник, С. Мочерний, Д. Неліпа, Ю. Оболенський, В. Сінченко, та інші.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів і визначення на їх основі сутності та сучасних тенденцій дотримання гарантій права звернення громадян до державних органів влади в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Україні ще належить налагодити систему цивілізованого взаємодії державного апарату і громадянського суспільства, і це буде одним з показників сформованої правової демократичної держави, найважливішим ресурсом подальшого розвитку суспільства [1, с. 216]. Процес демократизації та налагодження діалогової взаємодії держави і громадянського суспільства можна охарактеризувати на векторі становлення правової демократичної української держави.

Усвідомивши сутність системи взаємодії державної влади і управління та суспільства, частиною якої є служби зі зв'язків з громадськістю, необхідно розглянути ті основні умови, за яких можливе ефективне функціонування цих служб. Підкреслимо, що в цьому випадку служби зі зв'язків з громадськістю розглядаються з точки зору своїх нових функцій і завдань. У світлі цих функцій служби зі зв'язків з громадськістю виступають в якості найважливішого інституту, не просто інформує суспільство про діяльність органів державної влади та управління, а забезпечує реалізацію основних принципів демократичної держави, а саме залучення громадян до процесу управління державними справами.

Одним з найважливіших умов ефективного функціонування служб із зв'язків з громадськістю нового типу є готовність влади вести відкриту політику, її готовність до встановлення діалогових відносин з суспільством [2, с. 307]. Такі взаємовідносини системи державної влади і суспільства закладені в концепціях демократії, в ідеях консенсусу, легітимності влади, соціального партнерства, узгодження інтересів.

Демократичний політичний режим пов'язаний з визнанням народу як носія всіх джерел влади і повинен забезпечувати широку участь громадян у політичному житті суспільства і процесі формування владних структур за допомогою практичної реалізації їх політичних прав і свобод. Таким чином, демократичний політичний режим передбачає народовладдя, тобто надання народу реальної можливості брати участь в управлінні суспільством і державою через контрольовані ним політичні інститути.

У практичному житті справжнє, "чисте" народовладдя виступає насамперед теоретичною моделлю, зразком, за шкалою якого порівнюється реальна дійсність. Але будь-яка держава, яка називає себе демократичною, має прагнути до втілення ідеальної моделі.

Демократична система влади включає в себе два важливі компоненти: демократичні форми і методи політичного владарювання і керівництва і можливість реальної участі громадян у політиці шляхом впливу на прийняття політичних рішень. Водночас особливого значення для функціонування демократичного режиму має реалізація основних демократичних принципів у практиці політичного життя.

Існує величезна кількість концепцій демократії, але найбільш повно зазначені вище принципи функціонування системи державної влади і управління знайшли своє відображення в концепції "чуйної" демократії. В основі цієї концепції лежить наближення процесу управління до людей, їх турботам і потреб, реалізація права громадян на їх участь у державному управлінні [3, с. 856].

Ще однією концепцією, в основі якої лежить принцип тісної взаємодії системи влади і управління та суспільства, є концепція консенсусної демократії.

У вітчизняній теорії прийнято розрізняти консенсус в більш вузькому сенсі — як спосіб політичного вирішення конкретних суперечок і конфліктів і консенсус у широкому, общеполитическом сенсі, що інакше називається громадянським згодою. Спроби ігнорувати консенсус як метод вирішення спірних питань у плюралістичному суспільстві неминуче породжують протиборство сторін, призводять до конфронтації.

Політологи розглядають консенсус не як відмову від своїх інтересів і цілей, не як зміну поглядів. Це об'єктивно обумовлена необхідність визнання наявності іншого боку, законності її інтересів, поглядів, позицій і цілей, без чого важко уявити існування, функціонування цілого.

Прихильники концепції консенсусної демократії виходять з того, що політичній системі іманентно властива гласність, відкритість. Ця концепція передбачає неформальне участь громадян у громадських справах, широке узгодження інтересів самих різних соціальних шарів і груп без встановлення жорсткої монополії окремих політичних партій і сил на ресурси влади і процес прийняття владних рішень [4, с. 289].

Всі зазначені вище концепції демократії характеризуються орієнтацією на зрілість структур громадянського суспільства, високий рівень політичної культури громадян, наявність жорстких рамок для діяльності державного апарату, взаємне прагнення всіх названих сторін до співпраці, наявність відповідних форм, установлених "правил гри" і процедур співпраці, цивілізоване вирішення виникаючих конфліктів.

У такому суспільстві високий ступінь прийняття всіма групами населення основних цінностей (виключаючи нечисленний шар маргіналів), за кожною групою визнається право відстоювати свої інтереси, але у разі жорсткого, добровільного прийняття загальних "правил гри", в основі яких лежить досягнення консенсусу [5, с. 27].

Політична система носить "відкритий" характер, а будь-які соціально-політичні сили, що діють у рамках закону, мають реальне право на самостійні дії і можливість впливати на процес прийняття політичних рішень.

Інтегруючим початком виступає компроміс і консенсус різних суспільно-політичних засобів і парламентської техніки узгодження різноманітних групових та партійних інтересів.

Таким чином, ефективне функціонування служб із зв'язків з громадськістю в державних органах влади і управління можливо тільки в демократичній державі, закономірністю політичного життя якого є відкритість політики суспільству, її своєчасна корекція під впливом інститутів громадянського суспільства [6, с. 169].

В основі філософії влади в демократичній державі лежить пред'явлення нею своєї політики громадянського суспільства, широке обговорення з ним принципів вироблення політики та досягнення консенсусу серед всіх учасників політичного процесу виступає як основний принцип демократичного розвитку влади, її ефективного обслуговування інтересів суспільства [7, с. 269]. У відкритому суспільстві політичний вибір, визначення суспільно значущих цілей, шляхів і засобів їх досягнення — справа не тільки політичної влади, а й усього громадянського суспільства.

ВИСНОВКИ

Оскільки однією з найважливіших характеристик системи влади і управління є те, що вона здійснює керуючий вплив на суспільство, важливо розглянути, який саме тип керуючого впливу сприяє ефективному функціонуванню служб із зв'язків з громадськістю. За орієнтації на внутрішню або зовнішню середу керуючий вплив різниться на внутрішньоорганізаційні і публічні [8, с. 36]. У першому випадку управлінські рішення і дії орієнтовані на реалізацію завдань власне суб'єкта управління, що забезпечують здійснення їм базових функцій.

Слово "публічний" означає громадський, відкритий, гласний, не окремий. Це слово з початку ХХ ст. широко вживається на Заході в поєднанні з "управлінням" — Public Administration [9, с. 198].

Відповідно публічне управління можна визначити як гласне вплив і взаємодія держави і суспільства при прийнятті важливих для публіки (суспільства, населення) рішень, дій. Можна сказати, що громадське управління — це управління суспільством разом з суспільством.

У зв'язці з публічним управлінням державної служби можна визначити як публічну, створену для здійснення суспільно значимих (публічних) справ і власне процес служіння суспільству, виконання покладених завдань, суспільно-значущих функцій і повноважень. Найважливішим елементом в системі публічної служби є служби зі зв'язків з громадськістю.

Таким чином, участь суспільства в управлінні державою, створення діалогових, партнерських відносин між державною владою і суспільством закладені в самому понятті демократії. Завдання держслужби як публічної служби в умовах демократії полягають в тому, щоб забезпечити найбільш ефективне узгодження інтересів керуючих і керованих, держави і суспільства, вчасно і адекватно реагувати на виникаючі конфлікти, прагнучи передбачити і передбачити їх у своїй роботі, служити не тільки державі, але й суспільству. Величезну роль в узгодженні цих інтересів відіграють служби зі зв'язків з громадськістю в державних органах влади і управління, основним завданням яких є встановлення двостороннього спілкування та досягнення взаєморозуміння між усіма партнерами в системі "влада — суспільство". Таким чином, відкритий характер системи державної влади і управління є обов'язковою умовою функціонування служб із зв'язків з громадськістю в держорганах.

Література:

1. Атамчук Г.В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы): учеб. пособие / Г.В. Атамчук. — М.: ОАО "НПО" Экономика, 2000. — 302 с.
2. Бодун Т.І. Конфлікти у сфері державного управління / Т.І. Бодун // Енциклопедія державного управління. У 8 т. Т. 1: Теорія державного управління / наук. ред. кол.: В.М. Князев (співголова), І.В. Розпутенко (співголова) [та ін.]. — К.: НАДУ, 2011. — С. 307—308.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Під ред. В. Бусел. — К.; Ірпін: ВТФ "Перун". — 2007. — 1736 с.
4. Ведунг Е. Оцінювання державної політики та програм / Е. Ведунг; пер. з англ. В. Шульга. — К.: ВСЕ-УВИТО, 2003. — 350 с.

5. Виклюк Я. Моделювання соціально-економічних систем і розрахунків їх динамічних показників на основі аналогій / Я. Виклюк // Фізико-математичне моделювання та інформаційні технології. — 2010. — Вип. 11, 39—48. — С. 24—36.

6. Вольська О.М. Теоретичні засади ефективності державного управління соціальним розвитком / О.М. Вольська // Економіка буд-ва і міського госп-ва. — Макіївка: Дон НАБА, 2012. — Т. 8. — № 3. — С. 167—175.

7. Государственное и муниципальное управление: справочник / Под ред. Н.И. Глазуновой, Ю.М. Забродина, А.Г. Поршнева. — М.: Изд-во "Магистр", 1997. — 496 с.

8. Дзюндзюк В.Б. Ефективність діяльності публічних організацій. — Х.: Вид-во ХарРІ УАДУ "Магістр", 2003. — 236 с.

9. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. М. Павлов. — М.: Олимп; Бизнес, 2004. — 320 с.

References:

1. Atamanchuk, H. V. (2000), Hosudarstvennoe upravlenye (orhanyzatsyonno0funktsyonal'nye voprosy) [Public administration (organizational and functional issues)], ОАО "NPO" Ekonomyka, Moscow, Russia.
 2. Bodun, T. I. (2011), "Conflicts in the sphere of public administration", Entsiklopediia derzhavnoho upravlinnia. U 8 t. T. 1: Teoriia derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedia of Public Administration. In 8 v. V. 1: Theory of Public Administration], NADU, Kyiv, Ukraine.
 3. Busel, V. (2007), Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi ukrains'koi movy [Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language], VTF "Perun", Irpin', Ukraine.
 4. Vedunh, E. (2003), Otsiniuvannia derzhavnoi polityky ta prohram [Evaluation of state policy and programs], VSEUVYTO, Kyiv, Ukraine.
 5. Vykliuk, Ya. (2010), "Simulation of socio-economic systems and calculation of their dynamic indicators on the basis of analogies", Fyzyko-matematychnye modeliuivannia ta informatsijni tekhnolohii, vol. 11, 39—48, pp. 24—36.
 6. Vol's'ka, O. M. (2012), "Theoretical foundations of the effectiveness of public administration in social development", Ekonomika bud-va i mis'koho hosp-va. Don NABA, vol. 8, no. 3, pp. 167—175.
 7. Hlazunova, N. Y. Zabrodyn, Yu. M. and Porshnev, A. H. (1997), Hosudarstvennoe y munytsypal'noe upravlenye [State and Municipal Administration], Yzd-vo "Mahystr", Moscow, Russia.
 8. Dziundziuk, V.B. (2003), Efektyvnist' diial'nosti publichnykh orhanizatsij [Effectiveness of activities of public organizations], Vyd-vo KharRI UADU "Mahistr", Kharkiv, Ukraine.
 9. Kaplan, R. and Norton, D. (2004), Sbalansirovannaia systema pokazatelej. Ot stratehyy k dejstvuiu [Balanced system of indicators. From strategy to action], Olymp; Byznes, Moscow, Russia.
- Стаття надійшла до редакції 06.11.2019 р.

УДК 323.21(477)

Д. М. Дейдей,
аспірант кафедри публічного управління та публічної служби,
Національна Академія Державного Управління при Президентові України
ORCID ID: 0000-0003-2713-4538

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.121

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІСЦЕВИХ ВИБОРІВ

D. Deidei,
postgraduate student of the Department of Public Administration and Public Service
of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

WORLD EXPERIENCE OF LEGAL REGULATION OF LOCAL ELECTIONS

У статті зазначено, що наявність повноцінного місцевого самоврядування, через яке найповніше може бути реалізовано ідею здійснення влади народом безпосередньо, є однією з визначальних ознак демократичної, соціальної та правової держави. За останні роки в умовах децентралізації відбулися зміни в суспільно-політичному устрої України, що спричинили також значні зміни в законодавстві про місцеві вибори, але й дотепер у цьому питанні є багато недоліків, а першочерговою необхідністю є створення ефективного організаційно-правового механізму, який забезпечив би своєчасне самооновлення політичної системи з урахуванням змін, запровадження в усі сфери життя принципів демократизації суспільства.

Зазначено, що в різних країнах світу місцеві вибори відрізняються низкою особливостей: ступенем інтеграції із системою загальнонаціональних виборів; наявністю виборчих цензів; періодичністю проведення виборів; способом визначення кількості депутатів; особливостями формування виборчих округів; типом виборчої системи; способом обрання мерів або голів місцевих рад. Отже, на підставі аналізу місцевих виборів у зарубіжних країнах можна зробити висновок про те, що Україна прагне наблизитись до європейських стандартів у сфері виборчого права. Водночас пропорційна виборча система на місцевих виборах потребує подальшого вдосконалення. Під час формування органів місцевого самоврядування в Україні, запозичивши зарубіжний досвід, необхідно: завершити реформу адміністративно-територіального устрою країни, прийнявши ряд законодавчих і нормативно-правових актів, сформувати самодостатні органи місцевого самоврядування, провівши чергові місцеві вибори на новій законодавчій основі.

The article states that the existence of full-fledged local self-government, through which the idea of exercising power directly by the people can be fully implemented, is one of the defining features of a democratic, social and rule of law. In recent years, changes in the social and political system of Ukraine have taken place in the conditions of decentralization, which have also led to significant changes in the legislation on local elections, but so far there are many shortcomings in this matter, and the urgent need is to create an effective legal and legal mechanism that would provide timely self-renewal of the political system in the light of changes, implementation of the principles of democratization in all spheres of life.

Attention is drawn to the fact that the issue of creating the proper conditions for the implementation of the constitutional right of citizens to freely choose and be elected, in particular, to local self-government bodies is a priority. Therefore, the exceptional importance of local elections for the development of local self-government and direct democracy in Ukraine, testify to the relevance of this topic, determine not only the scientific but also the practical importance, in particular, to improve the legislation of Ukraine on local elections by introducing the best features of the world experience in the development of the institute local elections.

Democratic elections are proven to be a complex and multidimensional process that involves a wide range of components, functions, tools, principles and properties. Some of them are the constancy and equality of the rules of the game for all, competitiveness, the rule of law, civil society, freedom of speech, independent court and more. These and many other components in their interaction ensure the relative effectiveness of elections as an institution. For almost two decades, every election in Ukraine has been held under the new law. The Laws of Ukraine "On the election of the People's Deputies of Ukraine" and "On the local elections state that the participation of Ukrainian citizens in the elections of deputies is voluntary. No one shall be compelled to participate in or not participate in elections.

It is noted that in different countries, local elections are distinguished by a number of features: the degree of integration with the system of national elections; availability of electoral qualifications; the frequency of elections; the method of determining the number of deputies; features of constituency formation; the type of electoral system; a way to elect mayors or heads of local councils. Therefore, based on the analysis of local elections in foreign countries, we can conclude that Ukraine is seeking to move closer to European standards in the field of suffrage. At the same time, the proportional election system in local elections needs further improvement. During the formation of local self-government bodies in Ukraine, borrowing from foreign experience, it is necessary to: reform the administrative-territorial system, adopt a number of legislative and regulatory acts, form self-sufficient local self-government bodies, and hold regular local elections on a new legislative basis.

Ключові слова: вибори, місцеві вибори, місцеве самоврядування, виборчий процес, типи виборчих систем.

Key words: elections, local elections, local government, electoral process, types of electoral systems.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Наявність повноцінного місцевого самоврядування (МС), через яке найповніше може бути реалізовано ідею здійснення влади народом безпосередньо, є однією з визначальних ознак демократичної, соціальної та правової держави. За останні роки в умовах децентралізації відбулися зміни в суспільно-політичному устрої України, що спричинили також значні зміни в законодавстві про місцеві вибори, але й дотепер у цьому питанні є багато недоліків, а насамперед необхідно створити ефективний організаційно-правового механізму, який забезпечив би своєчасне самооновлення політичної системи з урахуванням змін, запровадження в усі сфери життя принципів демократизації суспільства.

Сьогодні першочерговими виявляються питання створення належних умов для реалізації конституційного права громадян вільно обирати і бути обраними, зокрема, до органів МС. Отже, виняткове значення місцевих виборів для розвитку МС та безпосередньої демократії в Україні, свідчать про актуальність зазначеної теми, зумовлюють не тільки наукову, але й практичну значимість, зокрема, для покращання законодавства України про місцеві вибори шляхом впровадження кращих рис світового досвіду щодо розвитку інституту місцевих виборів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Дослідженням проблем становлення та розвитку інституту виборів займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Бойко, В. Грובה, Ю. Ключковський, М. Козюбра, Б. Николаїшин, В. Погорілко, В. Руденко, М. Ставнійчук, О. Титаренко, В. Шаповал, О. Чернецька та ін. Проте є потреба у дослідженні нових тенденцій, які відображені в сучасних процесах розвитку інституту місцевих виборів у зарубіжних країнах.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження світового досвіду правового регулювання місцевих виборів з метою визначення кращих рис досвіду з метою впровадження в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Демократичні вибори — це складний і багатомірний процес, який включає широкий спектр компонентів, функцій, інструментів, принципів і властивостей. Деякі з них — сталість та рівність правил гри для всіх, конкурентність, верховенство права, громадянське суспільство, свобода слова, незалежний суд тощо. Ці та багато інших компонентів у своїй взаємодії забезпечують відносну ефективність виборів як інституту. Майже два десятиріччя кожні вибори в Україні проводяться за новим законом. У Законах України "Про вибори народних депутатів України" [8, ст. 5] і "Про місцеві вибори" [9, ст. 6] зазначено, що участь громадян України у виборах депутатів є добровільною. Ніхто не може бути примушений до участі чи неучасті у виборах.

Питання обов'язкового голосування не є новим в історії організації та проведення виборів в країнах світу. У 1893 р. обов'язкове голосування було запроваджено в Бельгії [15]. У 1997 р. обов'язкове голосування впровадили в Таїланді [10], а у 2014 р. "жовті сорочки" (демократична опозиція) вимагали проведення виборчої реформи і обмеження права голосу для окремої категорії громадян — неосвічених селян півночі країни, що складають більшість виборців і яких легко підкупити [10]. В Австрії за ухилення від виконання цього "обов'язку" громадяни караються значним грошовим штрафом, а в разі його несплати — арештом на термін до двох тижнів. Подекуди застосовується зниження порогу кількості учасників голосування, за яким вибори визнаються такими, що не відбулися. Рівень участі більшості виборців може становити від 50 % плюс один голос до понад 75 % усіх виборців [6, с. 215].

У 2016 р. парламент Болгарії прийняв відповідні зміни до законодавства про вибори щодо обов'язкового голосування, що стало причиною вуличних протестів [12]. У державах, де законом передбачено обов'язковість голосування, участь у виборах трактується як обов'язок громадян, за невиконання якого встановлені певні санкції: обов'язок надання пояснення; виключення зі списку виборців; обмеження на проведення фінансових операцій; штрафи та обмеження волі. Це питання було предметом дослідження Європейським судом з прав людини, який в своєму рішенні зазначив, що обов'язкове голосування не можна вважати порушенням

фундаментальних свобод людини тому, що обов'язком є явка на виборах, а не саме голосування [14].

21.03.2017 р. Виборча рада Нідерландів оприлюднила результати парламентських виборів, у голосуванні взяло участь 81,9% виборців. Цей показник став рекордним за останні 30 років. Список виборців у Нідерландах формується автоматично з бази мешканців муніципалітету. За два тижні до виборів кожен виборець отримує поштою сертифікат для голосування, який має кілька рівнів захисту від підробки — містить особисті дані виборця, а також унікальний номер. У випадку втрати сертифікату, виборець може звернутись до муніципалітету за новим.

Кожен виборець має право проголосувати за себе, а також ще за максимум двох осіб за дорученням (Volmacht — голосування за дорученням). Якщо виборець, який доручає свій голос, зареєстрований в тому самому муніципалітеті, що і довірена особа, то він пише доручення на звороті свого сертифікату для голосування, передаючи його довірній особі. Якщо виборець хоче довірити свій голос особі з іншого муніципалітету, то він повинен завчасно обміняти свій сертифікат на спеціальний сертифікат письмового доручення, та передати його довірній особі разом з копією посвідчення особи [5]. І це є особливістю виборчого процесу в Нідерландах.

11.09.2017 р. у Норвегії відбулись парламентські вибори, незважаючи на пережиті масштабні соціальні зміни, різноманітні виклики і загрози, "двоблокова" політична система країни зберігає традиційний вигляд. Для Норвегії характерний дуже високий рівень довіри громадян до інституту виборів, про що свідчить незмінно висока виборча активність протягом більше століття. Участь у виборах 2017 р. взяли майже 3 млн виборців (78,2 %). З них менше 19 тис. (0,6 %) опустили до виборчих скриньок порожні бюлетені (своєрідна форма голосування "проти всіх"), а лише 5 тис. бюлетенів (0,2%) були визнані недійсними. В чому ж секрет колосальної довіри норвежців до інституту виборів [7]?

1) стабільність правил, ефективність будь-якого інституту — не тільки виборів — проявляється не окремим епізодом його застосування, а сукупністю застосувань протягом тривалого часу. Коли виборчі правила стабільні, то громадянам легше відслідковувати ефекти свого вибору, а партіям — будувати довгострокові стратегії. Саме тому стабільність виборчих правил є найважливішим фактором для формування довіри громадян до виборів;

2) "дружність" і відкритість виборчого процесу до виборця. Державні органи, муніципалітети, виборчі комісії створюють усі можливості для того, щоб наблизити виборчу скриньку до громадян, а виборці охоче цим користуються (раннє і дострокове голосування, додатковий день виборів, розміщення й облаштування пунктів голосування, експерименти з інтернет-голосуванням у 2011 і 2013 роках тощо);

3) децентралізація адміністрування виборів практично унеможливує незаконне адміністративне або стороннє втручання у виборчий процес (розподіл функцій, подвійний перерахунок голосів, встановлення результатів безпосередньо в окрузі, можливість апеляції до

найвищої інстанції — парламенту — в разі порушення виборчих прав тощо);

4) виборець розуміє і відчуває на своєму добробуті результат власного вибору [7].

Традиції парламентаризму в Швеції сягають 15 ст. Швеція залишається монархією, проте представницький орган, Риксдаг, одним з перших в Європі мав реальні законодавчі повноваження та вплив на виконавчу владу. Після реформи 1865 р. парламент було розділено на дві палати; депутатів нижньої палати обирали виборці — чоловіки, які досягли 25 років і володіли нерухомістю. Цілком демократичними вибори стали у 1921 р., коли було відмінено виборчий ценз (до нижньої палати) та право голосу отримали жінки. З 1974 р. Швеція перетворилася з дуалістичної в парламентську монархію, Риксдаг став однопалатним та обирався на 3 роки. З 1994 р. у Швеції парламентські та місцеві вибори проходять раз на чотири роки за пропорційною системою. З 1998 р. було впроваджено голосування за відкритими списками. Щоб змінити місце у партійному списку кандидату необхідно набрати більш ніж 5% голосів виборців. Однак не всі виборці користаються можливістю проголосувати за конкретного кандидата зі списку. Наприклад, на останніх виборах лише 24% виборців проголосували преференційно [1]. Вибори в Швеції можна охарактеризувати як відкриті і ця відкритість системи виборчого процесу виражається у всьому: від декларативної реєстрації кандидатів у депутати, закінчуючи тим, що кожен має право без акредитації спостерігати за процесом підрахунку голосів. Право голосу мають громадяни Швеції віком від 18 років, але на місцевих виборах голосують і не громадяни. Проте необхідною умовою є проживання у місцевій громаді не менш ніж три роки. Особливістю шведських виборів є також можливість проголосувати без документа, який ідентифікує особу, але за обов'язкової умови, що інший виборець підтвердить, що знає цю людину.

У Швеції немає жодних правил, які б регламентували реєстрацію політичної партії. Партією вважається будь-яке, навіть, неформальне об'єднання трьох і більше виборців для участі у виборах. Єдина площа на легалізації — реєстрація назви партії (щоб ніхто більше не зміг нею скористатись), для якої необхідно зібрати певну кількість підписів. Крім того, така декларативна реєстрація назви дає можливість для друку окремого партійного бюлетеня. Враховуючи одночасність виборів до різних рівнів влади, є три види бюлетенів, які відрізняються кольором: жовті — для виборів у парламент (Riksdag), сині — обласні (landsting), білі — муніципалітети (kommuner). Кожен вид поділяється ще на три типи: універсальний порожній бюлетень, в якому виборець власноручно може вписати назву політичної партії (в тому числі щойно видуману — і цей голос буде дійсним), партійний бюлетень без списку кандидатів та партійний бюлетень зі списком висунутих кандидатів. Якщо партія не висунула конкретних кандидатів (що не є обов'язком), то виборці можуть пропонувати власних, шляхом вписування прізвища та імені пропонованого кандидата в бюлетені другого типу [1].

Вибори до органів МС є тим політичним актом, від результатів якого значною мірою залежить подальший

розвиток територіальної громади та на основі якого формуватимуться відносини між виборними (представницькими) органами та мешканцями територіальних громад в процесі здійснення МС. Місцеві вибори мають свої особливості залежно від певних критеріїв:

— за сутністю — локальні (місцеві) вибори, що проводяться в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць;

— за змістом — вибори, у ході яких формується система органів місцевого самоврядування, до якої входять ради різних рівнів: базового, в окремих країнах — проміжного, національного (регіонального) рівнів [11, с. 73—74].

Основні принципи виборчого права, зокрема й місцевих виборів, втілені в міжнародно-правових документах. Зокрема, у ст. 21 Загальної декларації прав людини, яка була прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 р., проголошено, що "воля народу має бути основою влади уряду: ця воля повинна знаходити своє відбиття в періодичних і не сфальсифікованих виборах, які мають проводитися за загального, рівного виборчого права шляхом таємного голосування або за допомогою інших рівнозначних форм, що забезпечують свободу голосування" [4]. Європейська Комісія за демократію через право, більш відома як Венеціанська Комісія (заснована в 1990 р.), є дорадчим органом Ради Європи з конституційних справ [3]. У 2002 р. спільно з Парламентською Асамблеєю та Конгресом місцевих і регіональних влад Ради Європи вона заснувала Раду за демократичні вибори. Кодекс належної практики у виборчих справах звів разом і кодифікував основні європейські принципи організації вільних і демократичних виборів [13]. Ці норми європейського виборчого доробку є стандартними конституційними принципами виборчого права: загальне, рівне, вільне, таємне і пряме виборче право разом з регулярним проведенням виборів. Нормативні акти щодо місцевих виборів та практика їх застосування в кожній країні є частиною її виборчої системи в цілому.

Однак головні обмеження щодо участі в місцевих виборах пов'язані не з віком, а з приналежністю особи до території, де розташований місцевий орган публічної влади. Згідно з нормами законодавства багатьох країн і виборці, і кандидати мають протягом встановленого терміну проживати на території МС. Проте в окремих випадках проживання кандидатів на території округу не обов'язкове, достатньою умовою для балотування є сплата місцевих податків за власність або бізнес на території муніципалітету (Франція). Ценз громадянства передбачає участь у виборах лише тих осіб, які є громадянами цієї держави протягом установленого законом строку.

Відповідно до закону, кількість виборців розраховується на основі інформації в базі даних цивільного реєстру відповідно до закону, що стосується оброблення персональних даних при проведенні перепису, що проводиться до 1 березня до дня року виборів [2]. Отже, в Швеції кількість депутатів у місцевій раді залежить від кількості проживаючого і маючого право голосу на виборах населення. Суттєвою особливістю є вибори голови місцевої ради зі складу депутатів тієї політичної партії, яка отримала більшість на виборах.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що запровадження голосування за відкритими політичними списками, допуск до голосування осіб, які не є громадянами України, але які в силу певних обставин на законних умовах фактично проживають на території певної територіальної громади і сплачують податки, обрання голови районної або обласної ради із числа партійних переможців, значно зміцнять демократичну спрямованість України на утвердження прав і свобод людини та громадянина, посилять довіру населення до органів місцевої влади, зміцнять визначений народом курс до становлення європейської демократичної, соціальної та правової держави. Західноєвропейський досвід місцевих виборів спирається на глибокі традиції МС, застосування на місцевих виборах досить різноманітних виборчих систем: мажоритарну, пропорційну, змішану. У кожних конкретних умовах обраний тип виборчої системи може забезпечувати вплив політичних партій на формування та реалізацію муніципальної політики, ефективне функціонування системи органів МС, представництво національних меншин та жінок в органах публічної влади, зв'язок між виборцями та обраними депутатами, зміцнення кадрових ресурсів партій тощо. Отже, у різних країнах місцеві вибори відрізняються низкою особливостей: ступенем інтеграції із системою загальнонаціональних виборів; наявністю виборчих цензів; періодичністю проведення виборів; способом визначення кількості депутатів; особливостями формування виборчих округів; типом виборчої системи; способом обрання мерів або голів місцевих рад.

На підставі аналізу місцевих виборів у зарубіжних країнах можна зробити висновок про те, що Україна прагне наблизитись до європейських стандартів у сфері виборчого права. Водночас пропорційна виборча система на місцевих виборах потребує подальшого вдосконалення. Під час формування органів МС в Україні, запозичивши зарубіжний досвід, необхідно: завершити реформу адміністративно-територіального устрою, прийнявши ряд законодавчих і нормативно-правових актів, сформувати самодостатні органи МС, провівши чергові місцеві вибори на новій законодавчій основі.

Література:

1. Вибори по-шведськи, або Далекий горизонт / Моніторингово-аналітична група "Cifra" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cifragroup.org/?p=2935>. — Назва з екрану.
2. Грובה В.П. Виборча система органів влади в Швеції: досвід для України // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція, 2015. — № 15. Том 1. — С. 48—50.
3. Європейський демократичний доробок у галузі виборчого права: Матеріали Венеціанської комісії, ОБСЄ/БДІПЛ, ПАРЕ / За ред. Ю.Ключковського. — К.: ФАДА, ЛДТ, 2008. — 340 с.
4. Загальна декларація прав людини. Прийнята і проголошена Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 року / Міжнародні документи ООН з питань прав людини. — К.: УПФ. Вид-во "Право", 1995. — 12 с.

5. Королівські вибори, або як відбувається голосування у Нідерландах / Моніторингово-аналітична група "Cifra" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cifragroup.org/?p=2362> — Назва з екрану.

6. Николаїшин Б.Н. Місцеві вибори як базовий механізм формування відносин між органами публічної влади і територіальними громадами: зарубіжний досвід / Б.Николаїшин // Державне управління та місцеве самоврядування. — Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ. — 2014. — Вип. 4 (23). — С. 212—228.

7. Норвезький секрет успішних виборів / Моніторингово-аналітична група "Cifra" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cifragroup.org/?p=2500> — Назва з екрану.

8. Про вибори народних депутатів України: Закон України від 17.11.2011 №4061-VI (редакція від 18.10.2019) [Електронний ресурс] / Офіційний портал Верховної Ради України. — Режим доступу: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4061-17/stru>

9. Про місцеві вибори: Закон України від 14.07.2015 № 595-VIII [Електронний ресурс] / Офіційний портал Верховної Ради України. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-19>

10. С царем в голову [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://lenta.ru/articles/2014/02/04/thai>. — Назва з екрану.

11. Чернецька О. Місцеві вибори як форма народовладдя: порівняльний аналіз українського та зарубіжного досвіду / О. Чернецька // Вісн. Центр. виборчої комісії. — 2006. — № 4 (6). — С. 71—74.

12. Bulgarians Protest Over New Voting Rules [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.balkaninsight.com/en/article/bulgarians-stand-up-against-new-voting-rules-04-25-2016> — Назва з екрану.

13. Code of Good Practice in Electoral Matters / Science and Technique of Democracy, № 34. — Strasbourg: European Commission for Democracy through Law, Council of Europe.

14. Compulsori Voting Around the World [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Виборчої Комісії Сполученого Королівства. — Режим доступу: http://www.electoralcommission.org.uk/_data/assets/electoral_commission_pdf_file/0020/16157/ECComp-Votingfinal_22225-16484_E_N_S_W_.pdf

15. Electoral Management Bodies: 6th European Conference "Enhancing Participation in Elections" (The Hague, 30 November — 1 December 2009) and 7th European Conference "Every Voter Counts" (London, 22—23 June 2010) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Венеціанської Комісії. — Режим доступу: [http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdf=CDL-EL\(2011\)003-e](http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdf=CDL-EL(2011)003-e). — Назва з екрану.

References:

1. Cifra (2018), "The election is Swedish, or the Far horizon", available at: <http://cifragroup.org/?p=2935> (Accessed 01 Nov 2019).

2. Hrobova, V.P. (2015), "Sweden's electoral system: experience for Ukraine", *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho*

humanitarnoho universytetu. Ser.: Yurysprudentsiia, vol. 15, no. 1, pp. 48—50.

3. Kliuchkovs'kyi, Yu. (2008), *Yevropejs'kij demokratychnyj dorobok u haluzi vyborchoho prava: Materialy Venetsians'koi komisii, OBSYe/BDIPL, PARYe* [The European Democratic Excellence in suffrage: Proceedings of the Venice Commission, OSCE / ODIHR, PACE], FADA. LDT, Kyiv, Ukraine.

4. UN (1995), "Universal Declaration of Human Rights. Adopted and proclaimed by the UN General Assembly on 10 December 1948", *Mizhnarodni dokumenty OON z pytan' prav liudyny* [International UN documents on human rights], UPF. Vyd-vo "Pravo", Kyiv, Ukraine.

5. Cifra (2017), "Royal elections, or how the voting happens in the Netherlands", available at: <http://cifragroup.org/?p=2362> (Accessed 01 Nov 2019).

6. Nykolaishyn, B.N. (2014), "Local elections as a basic mechanism for shaping relations between public authorities and territorial communities: foreign experience", *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, vol. 4 (23), pp. 212—228.

7. Cifra (2017), "The Norwegian Secret to Successful Elections", available at: <http://cifragroup.org/?p=2500> (Accessed 01 Nov 2019).

8. Verkhovna Rada of Ukraine (2011), *The Law of Ukraine "On the election of the People's Deputies of Ukraine"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4061-17> (Accessed 01 Nov 2019).

9. Verkhovna Rada of Ukraine (2015), *The Law of Ukraine "About local elections"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-19> (Accessed 01 Nov 2019).

10. lenta.ru (2014), "With the king in his head", available at: <https://lenta.ru/articles/2014/02/04/thai> (Accessed 01 Nov 2019).

11. Chernets'ka, O. (2006), "Local elections as a form of democracy: a comparative analysis of Ukrainian and foreign experience", *Visn. Tsentr. vyborchoi komisii*, vol. 4 (6), pp. 71—74.

12. Cheresheva, M. (2016), "Bulgarians Protest Over New Voting Rules", available at: www.balkaninsight.com/en/article/bulgarians-stand-up-against-new-voting-rules-04-25-2016 (Accessed 01 Nov 2019).

13. European Commission for Democracy through Law, Council of Europe (2003), "Code of Good Practice in Electoral Matters", *Science and Technique of Democracy*, vol. 34.

14. UK Electoral Commission (2019), "Compulsori Voting Around the World", available at: http://www.electoralcommission.org.uk/_data/assets/electoral_commission_pdf_file/0020/16157/ECComp-Votingfinal_22225-16484_E_N_S_W_.pdf (Accessed 01 Nov 2019).

15. Venice Commission (2011), "Electoral Management Bodies: 6th European Conference "Enhancing Participation in Elections" (The Hague, 30 November — 1 December 2009) and 7th European Conference "Every Voter Counts" (London, 22—23 June 2010)", available at: [http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdf=CDL-EL\(2011\)003-e](http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdf=CDL-EL(2011)003-e) (Accessed 01 Nov 2019).

Стаття надійшла до редакції 09.11.2019 р.

Р. В. Кізян,
здобувач, Національний університет цивільного захисту України
ORCID ID: 0000-0002-2037-8903

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.126

ФОРМУВАННЯ ШЛЯХІВ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ АНТИТЕРОРИСТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

R. Kizian,
graduate student National university of civil defence of Ukraine

FORMATION OF WAYS OF IMPROVEMENT OF MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION
OF THE SYSTEM OF ANTI-TERRORIST SECURITY OF UKRAINE

Вивчено стан наукової розробленості напряму дослідження щодо впровадження державної політики з забезпечення реагування складових сектору безпеки і оборони України та загрози терористичної спрямованості. Доведено актуальність дослідження удосконалення механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України. Опрацьовано теоретичні засади державного управління системою антитерористичної безпеки України. Проведено аналіз сучасного стану функціонування механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України. Враховано міжнародний досвід управління системою антитерористичної безпеки. Наголошено на доречність розроблення стратегічної складової розвитку механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки. Надано визначення правовому та організаційному механізмам державного управління системою антитерористичної безпеки України та сформовані напрями їхнього розвитку. Розроблено модель формування шляхів удосконалення механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України.

The state of scientific development of the research direction on the implementation of the state policy on ensuring the response of the components of the security and defense sector of Ukraine and the threat of terrorist orientation has been studied. It is established that today the proper level of protection of the individual, society and the state from anti-terrorist threats is the basis of sustainable development of both the country as a whole and its individual regions. Therefore, issues of national security need constant attention.

The purpose of the article is to review the theoretical foundations and provide practical recommendations on how to develop ways to improve the mechanisms of public administration of the anti-terrorist security system of Ukraine.

The article points out that the latest developments in the world clearly demonstrate the rise of terrorist attacks based on globalization processes. Particularly important experience in this matter

is the study of building a counter-terrorism system in France. Foreign experience and the current situation in Ukraine prove the need to create an effective state policy to respond to terrorist threats. Important in this aspect is the development of strategic foundations for the activity. Based on previous research, optimistic, pessimistic, and baseline scenarios for improving state anti-terrorist policy have been developed.

An analysis of the theoretical and methodological foundations of public-administrative activity has determined that there are currently two main mechanisms in Ukraine: legal and organizational mechanisms. Therefore, the development of mechanisms of public administration of Ukraine's anti-terrorist security system is to substantiate the development of these mechanisms. The main expected results of the model of formation of ways of improving the mechanisms of state management of the system of anti-terrorist security of Ukraine are the increase of the level of readiness of the forces and means of the subjects of the fight against terrorism and the coordinating body.

The directions of future scientific research will be directed to the further development of mechanisms of state management of the system of anti-terrorist security of Ukraine.

Ключові слова: державне управління, механізми державного управління, система антитерористичної безпеки, шляхи удосконалення, сектор безпеки і оборони.

Key words: public administration, public administration mechanisms, anti-terrorist security system, ways of improvement, security and defense sector.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Нині кризові ситуації все частіше проявляються. Злиття світових цивілізацій завжди супроводжувалось виникненням терористичних актів та збройних конфліктів. На жаль, Україна не є винятком в цьому на-сущному питанні. За зазначених умов на території Ук-раїни постійно виникають кризові ситуації з ознаками терористичних актів.

Сьогодні належний рівень забезпечення особи, су-спільства та держави від антитерористичних загроз є основою сталого розвитку як країни в цілому, так і ок-ремих її регіонів. Тому питання забезпечення національ-ної безпеки потребують постійної уваги. Державна по-літика в цьому аспекті має чітку стратегію, що забезпе-чується ефективною діяльністю сил сектора безпеки і оборони. Особливе місце серед складових національ-ної безпеки держави належить системі забезпечення антитерористичної безпеки.

За таких умов актуальність дослідження обраної теми визначається необхідністю забезпечення належ-ного рівня антитерористичної безпеки України й фор-муванням відповідних шляхів удосконалення.

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню питань глобалізаційних процесів, як джерел тероризму було приділено увагу в працях А. Гочева Л. Річардсона, Р. Роббі, М. Хана та інших вче-них. Проблеми розповсюдження міжнародного теро-ризму розглядалися в працях О. Кроніна, Ф. Могадда-ма, Л. Тіо, К. Шимка та ін. Проблематиці реагування військових формувань та правоохоронних органів спе-ціального призначення на загрози терористичної спря-

мованості досліджувалися в працях С. Бєлая, О. Гуля-ка, Ю. Дубка, І. Євтушенка, І. Кириченка, С. Кузніченка, О. Лавніченка, В.Мацюка, М. Саакяна, Д. Талалая, О. Шмакова та інших дослідників.

Вченими зроблено значний внесок у дослідження проблем державного управління системою антитерори-стичної безпеки України, однак вони досліджували ок-ремі питання реагування на терористичні загрози. Тому комплексного дослідження щодо опрацювання ме-ханізмів державного управління системою антитерори-стичної безпеки України та надання відповідних шляхів удосконалення не проводилося, що зумовило вибір теми та її актуальність.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розгляд теоретичних засад і надан-ня практичних рекомендацій щодо формування шляхів удосконалення механізмів державного управління сис-темою антитерористичної безпеки України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Останні події в світі наочно показують зростання терористичних атак, що ґрунтуються на процесах гло-балізації. Доречно зазначити, що широкомасштабний тероризм наразі ототожнюється із кризовими ситуаці-ями різної природи виникнення і перебуває в сильній взаємозалежності з глобалізацією. Тероризм — це яви-ще, яке ґрунтується на руйнуванні й насильстві та при-зводить до виникнення і загострення кризових ситуацій. У листопаді 2004 р. Радою Безпеки ООН тероризм ви-знано як будь-який акт, призначений для заподіяння смерті або тяжких тілесних ушкоджень цивільним осо-бам або некомбатантам з метою залякати населення чи

змусити уряд чи міжнародну організацію вчинити або утриматися від будь-якої дії [1; 2].

Історично, до тероризму прибігали праві і ліві політичні партії, націоналістичні групи, релігійні групи, революціонери тощо. Однією з його форм є застосування насильства проти мирного населення з метою отримання переваг для групи або фізичної особи. Взагалі, цілі терористичного акту не жертви, які гинуть або отримують каліцтва в результаті нападу, а радше уряд, громадянськість, або групи, серед яких терористи сподіваються поширити реакцію, таку, як страх, відсторонення, заляканість, радикалізація, сепаратизм тощо [2]. Тому тероризм є світовим явищем, а отже, за таких умов вивчення закордонного досвіду щодо побудови систем антитерористичної безпеки є вкрай актуальним. Особливо важливим досвідом у цьому питанні є дослідження побудови системи антитерористичного реагування Франції, що формувалась під час реагування на низку трагічних подій у 2015—2016 роках.

Попередніми дослідженнями [1] встановлено, що досвід створення Національного плану антитерористичного реагування Франції є дуже корисним для України. Особливої уваги потребує врахування інтеграції підрозділів антитерористичного реагування в національну антитерористичну систему. Відмічено, що патрулі поліції та жандармерії, які на постійній основі виконують обов'язки щодо охорони громадського порядку на території Франції першими здійснюють миттєве вжиття заходів щодо припинення терористичного акту та мінімізації жертв серед цивільного населення. Не менш важливим в цьому ракурсі є досвід організації взаємодії підрозділів антитерористичного реагування та оптимізації їхніх спроможностей. Тому доречним є удосконалення на основі вивчення досвіду Франції форм та способів реагування на терористичні акти та механізму міжвідомчої взаємодії між підрозділами спеціального призначення складових сектора безпеки і оборони України. Також доречним є впровадження досвіду участі префекта департаменту (представника місцевої влади) у керівництві антитерористичної операції [1].

Отже, зарубіжний досвід та сьогодення ситуація в Україні доводять необхідність впровадження дієвої державної політики з реагування на терористичні загрози. Важливим у цьому аспекті є розроблення стратегічних основ діяльності [3]. Доречним є розроблення трьох варіантів сценаріїв удосконалення державної антитерористичної політики. Оптимістичний сценарій ґрунтується на припущенні, що запровадження превентивних заходів, а також заходів з протидії міжнародного тероризму забезпечать мінімально можливий рівень виникнення терористичних актів. Песимістичний сценарій зазначає, що без запровадження ефективних заходів з інформаційної протидії та докорінної зміни форм та способів реагування складових сектору безпеки і оборони на терористичні загрози не можливе ефективне функціонування системи антитерористичної безпеки. Базовий сценарій визначає, що терористичні акти можливо ідентифікувати заздалегідь та здійснити прогноз їх майбутнього розвитку, отже, враховує необхідність запровадження превентивних заходів, заходів з інформаційної протидії та удосконалення форм і способів ре-

агування складових сектору безпеки і оборони на терористичні загрози.

Виходячи з наведеного, можливо зазначити, що державне управління системою антитерористичної безпеки Україні реалізується відповідними механізмами державного управління. Аналіз теоретико-методологічних основ державно-управлінської діяльності [4—6] визначає, що наразі в Україні можливо виділити два основних таких механізми: правовий та організаційний. Інші механізми державного управління, що пов'язані з процесом підтримки прийняття рішення органу управління (ресурсний, інформаційний, аналітичний та ін.) входять до складу організаційного механізму. Крім того додамо, що в сучасному світі належне функціонування механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України є неможливим без дієвого демократичного цивільного контролю. Головною метою функціонування системи антитерористичної безпеки України є забезпечення антитерористичної безпеки людини, суспільства і держави. Ключовою складовою цього процесу є здійснення заходів з обґрунтування терористичних ризиків. Кінцевим призначенням механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України є протидія терористичним загрозам.

Тому розвиток механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України полягає в обґрунтуванні розвитку правового та організаційного (комплексного) механізмів державного управління. Основними очікуваними результатами від їхнього розвитку є підвищення рівня готовності сил і засобів суб'єктів боротьби з тероризмом і координуючого органу з метою підтримання належного рівня захисту та охорони об'єктів критичної інфраструктури та інших об'єктів можливих терористичних посягань.

Правовим механізмом державного управління системою антитерористичної безпеки держави будемо вважати сукупність юридичних заходів, засобів, важелів, стимулів, за допомогою яких органи державної влади забезпечують функціонування антитерористичної системи держави з метою зменшення рівня терористичних загроз. Основними напрямками удосконалення та розвитку правового механізму державного управління системою антитерористичної безпеки України наразі вбачається удосконалення нормативно-правового забезпечення щодо реагування військових формувань та правоохоронних органів спеціального призначення України на загрози терористичного характеру відповідно до єдиної державної системи запобігання, реагування і припинення терористичних актів та мінімізації їх наслідків [7].

Організаційним механізмом державного управління системою антитерористичної безпеки держави є сукупність інституційних, ресурсних (фінансових, матеріальних), інформаційних, аналітичних (у тому числі наукових) заходів, засобів, важелів, стимулів, за допомогою яких органи державної влади забезпечують функціонування антитерористичної системи держави з метою зменшення рівня терористичних загроз. Отже, для вдосконалення ефективності управління системою антитерористичної безпеки України необхідно мати науково обґрун-



Рис. 1. Модель формування шляхів удосконалення механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України

товані пропозиції та рекомендації щодо прийняття управлінських рішень. Розв'язання зазначеної проблеми потребує інституційного, фінансового, організаційного, економічного та наукового забезпечення.

Виходячи з вищенаведеного, модель формування шляхів удосконалення механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України формується так (рис. 1).

Передусім доречним є проведення дослідження з опрацювання теоретичних засад державного управління системою антитерористичної безпеки України. На цьому етапі відбувається дослідження історії виникнення, структура та функції системи антитерористичної безпеки України. Надалі вивчаються основні поняття та визначення системи антитерористичної безпеки України. Закінчується цей етап обґрунтуванням сутності та роль державного управління системою антитерористичної безпеки України.

Проведення аналізу сучасного стану функціонування механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України є основою розроблення відповідних шляхів удосконалення. Цей крок складається з аналізу правового механізму державного управління системою антитерористичної безпеки України, вивчення організаційного механізму державного управління системою антитерористичної безпеки України та проведення адаптації міжнародного досвіду управління системою антитерористичної безпеки.

За результати попередніх двох кроків розробляється стратегія розвитку механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України. На цьому етапі обґрунтовується оптимістичний, песимістичний та базовий сценарій розвитку. Фінальним етапом моделі формування шляхів удосконалення механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України є розвиток правового механізму, що включає напрям удос-

коналення нормативно-правових засад щодо реагування військових формувань та правоохоронних органів спеціального призначення на терористичні загрози відповідно до єдиної державної системи запобігання, реагування і припинення терористичних актів та мінімізації їх наслідків. Розвиток організаційного механізму державного управління враховує напрями удосконалення форм та способів реагування складових сектору безпеки і оборони на терористичні загрози, а також організації міжвідомчої взаємодії суб'єктів боротьби з тероризмом.

ВИСНОВКИ

На основі вищевикладеного в статті можливо дійти наступного.

1. Сьогодні належний рівень забезпечення особи, суспільства та держави від антитерористичних загроз є основою сталого розвитку як країни загалом, так і окремих її регіонів. Тому питання забезпечення національної безпеки потребують постійної уваги. Державна політика в цьому аспекті має чітку стратегію, що забезпечується ефективною діяльністю сил сектору безпеки і оборони. За таких умов актуальність дослідження обраної теми визначається необхідністю забезпечення належного рівня антитерористичної безпеки України й формуванням відповідних шляхів удосконалення.

2. Останні події в світі наочно показують зростання терористичних атак, що ґрунтуються на процесах глобалізації. Тероризм є світовим явищем, а отже, за таких умов вивчення закордонного досвіду щодо побудови систем антитерористичної безпеки є вкрай актуальним. Особливо важливим досвідом у цьому питанні є дослідження побудови системи антитерористичного реагування Франції, що формувалась під час реагування на низку трагічних подій у 2015—2016 роках. Зарубіжний досвід та сьогодення ситуація в Україні доводять необхідність створення дієвої державної політики з реагування на терористичні загрози. Важливим у цьому аспекті є розроблення стратегічних основ діяльності.

3. Аналіз теоретико-методологічних основ державно-управлінської діяльності визначає, що наразі в Україні можливо виділити два основних таких механізми: правовий та організаційний. Тому розвиток механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України полягає в обґрунтуванні розвитку правового та організаційного (комплексного) механізмів державного управління. Основними очікуваними результатами моделі формування шляхів удосконалення механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України є підвищення рівня готовності сил і засобів суб'єктів боротьби з тероризмом і координуючого органу з метою підтримання належного рівня захисту та охорони об'єктів критичної інфраструктури та інших об'єктів можливих терористичних посягань.

Напрями майбутніх наукових досліджень будуть спрямовані на подальший розвиток механізмів державного управління системою антитерористичної безпеки України.

Література:

1. Тупіков А.А., Бєлай С.В., Кізян Р.В. Досвід Франції у створенні системи антитерористичної безпе-

ки населення: уроки для України. Честь і закон. 2018. № 4 (67). С. 4—9.

2. Кізян Р.В., Бєлай С.В. Теоретико-методологічні засади обґрунтування організаційного механізму державного управління системою антитерористичної безпеки України. Держава та регіони: науково-виробничий журнал. Серія: Державне управління. Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2018. № 4 (64). С. 243—248.

3. Концепція боротьби з тероризмом в Україні: Указ Президента України від 5 березня 2019 року № 53/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/532019-26178>

4. Дегтяр А.О., Халецький А.В., Бєлай С.В. Взаємодія органів державної влади з громадськістю: теорія та практика державного управління: Монографія. Донецьк: Вид-во "Донбас", 2012. 438 с.

5. Бєлай С.В. Дослідження державних правових механізмів протидії кризовим ситуаціям соціально-економічного походження. Честь і закон. 2013. № 4. С. 19—24.

6. Бєлай С.В. Дослідження механізмів правового регулювання у сфері протидії кризовим явищам соціально-економічного характеру. Університетські наукові записки. 2013. № 2 (46). С. 27—32.

7. Kizian R. Justification of the legal mechanism of the government control of antiterrorist security system of Ukraine. East journal of security studies, 2019. Volume 4. (2019). P. 117—126.

References:

1. Tupikov, A.A. and Bielai, S.V. Kizyan, R.V. (2018), "France's experience in creating a system of counter-terrorism for the population: lessons for Ukraine", *Chest` i zakon*, vol. 4, pp. 4—9.

2. Kizyan, R.V. and Bielai, S.V. (2018), "Theoretical and methodological foundations of the substantiation of the organizational mechanism of state management of the antiterrorist security system of Ukraine", *Countries and regions: a scientific and production journal. Series: Public Administration*, vol. 4 (64), pp. 243—248.

3. Administration of the President of Ukraine (2019), "Concept of counter-terrorism in Ukraine", available at: <https://www.president.gov.ua/documents/532019-26178> (Accessed 09 november 2019).

4. Degtyar, A.O., Khaletsky A.V. and Bielai, S.V. (2012), *Vzayemodiya organiv derzhavnoyi vlady` z gromads`kistyuu: teoriya ta prakty`ka derzhavnogo upravlinnya* [Interaction of public authorities with the public: theory and practice of public administration], Donbas, Donetsk, Ukraine.

5. Bielai, S.V. (2013), "Investigation of state legal mechanisms of counteraction to crisis situations of socio-economic origin", *Chest` i zakon*, vol. 4, pp. 19—24.

6. Bielai, S.V. (2013), "Research of mechanisms of legal regulation in the sphere of crisis response of socio-economic nature", *Univertsy`tets`ki naukovi zapysky`*, vol. 2 (46), pp. 27—32.

7. Kizian R. (2019), "Justification of the legal mechanism of the government control of antiterrorist security system of Ukraine". *East journal of security studies*, vol. 4 (2019). pp. 117—126.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2019 р.

М. Б. Корбецький,
аспірант кафедри публічної політики та політичної аналітики,
Національна Академія Державного Управління при Президентові України
ORCID ID: 0000-0002-4526-4072

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.131

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

М. Korbecjkyj,
postgraduate student of the Department of Public Policy and Political Analytics,
The National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

THE MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF HOUSING DEVELOPMENT

Статтю присвячено визначенню механізмів державно-приватного партнерства, що можуть мати потенційну ефективність у реалізації інфраструктурних проектів у сфері житлового будівництва й особливо спорудження доступного житла. На основі аналізу відомих класифікацій форм державно-приватного партнерства, що використовуються у світовій практиці, здійснено систематизацію механізмів державно-приватного партнерства за їх основними характеристиками та розкрито ключові параметри, за допомогою яких можливо ідентифікувати практичне призначення механізмів ДПП у сфері житлового будівництва. Визначено механізми ДПП у цій галузі з позиції ефективного реалізації проекту ДПП з будівництва житла й особливо спорудження доступного житла, а саме: "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація" (DBFO) або його варіацію — "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація, Обслуговування, Передача" (DBFOMT); "Участь у фінансуванні" (Finance Only) або "Фінансування з боку забудовника" (Developer Finance); "Відновлення, Експлуатація, Передача" (Rehabilitate, Operate, Transfer — ROT). У статті розглядаються також інші підходи до типологізації механізмів ДПП, зокрема які здійснюються на основі поділу сфер відповідальності загалом між державним і приватним секторами в проектах ДПП. Прикладом останньої є класифікація Європейської економічної комісії Організації Об'єднаних Націй. Аналіз змісту описаних у цих класифікаціях механізмів ДПП дозволив здійснити систематизацію за їх основними характеристиками. Значну увагу в статті приділено управлінню ризиками в проектах ДПП, у рамках чітко визначених контрактів, особливо управлінню деякими важко передбачуваними ризиками. Автор звертає увагу на те, що на приватний сектор у проектах ДПП припадає значна, а іноді й більша частка ризиків, найважливіші рішення часто приймаються приватною стороною, що призводить до зниження публічного контролю за прийняттям серйозних рішень. Така обставина особливо сильно впливає на ситуацію з житловим будівництвом, зокрема будівництвом так званого доступного житла, у таких аспектах, як ціни на послуги, що надаються, оплата праці, безпека проекту, строки виконання. Практичний результат статті полягає в тому, що автору вдалося визначити основні механізми ДПП, що орієнтовані на проекти з будівництва житла й особливо спорудження доступного житла.

The article analyzes the mechanisms of public-private partnerships (further on — PPPs), that can be effective in implementation of infrastructural projects in housing development and especially in building affordable housing. Based on the analysis of known classifications of public-private partnership models — the systematization of PPPs mechanisms by their key features was performed as well as key preferences were revealed which allow to determine PPPs mechanisms practical application in the field of housing construction. PPPs mechanisms in the given field from a position of PPPs project on housing construction and especially regarding building affordable housing effective realization, in particular: 'Draft, Build, Finance, Operate' (DBFO) or it's variation — 'Draft, Build, Finance, Operate, Maintain, Transfer' (DBFOMT); 'Finance Only' or 'Developer Finance'; 'Rehabilitate, Operate, Transfer' (ROT). The article also considers other approaches towards PPPs mechanisms compartmentalizing, in particular the ones performed on the basis of responsibility areas partition as a whole between public and private sectors in PPPs projects. An example of the abovementioned is the United Nations Organization European Economic Commissions classification. Analysis of the PPPs mechanisms described in these classifications allowed performing the mechanisms systematization by their fundamental features. The article pays significant attention to risks management in PPPs projects, in the frameworks of clearly defined agreements, particular attention to management of some risks which are difficult to envisage.

The author draws attention to the fact that in PPPs projects the private sector faces considerable and in cases occasions major part of risks, the most crucial decisions are often taken by the private party, leading to reduction of public control over making serious decisions. This circumstance has a strong impact especially on the housing construction situation, in particular on building of the so called affordable housing, in such aspects as granted services prices, remuneration, project security, completion dates. The practical outcome of the article consists in that the author managed to determine the fundamental PPPs mechanisms focused on the housing construction mechanisms and in particular on building affordable housing.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізми, доступне житло, бізнес, публічний сектор, житлове будівництво.

Key words: public-private partnership, mechanisms, affordable housing, business, public sector, housing construction.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Державно-приватне партнерство є унікальною формою співробітництва між публічними органами влади і приватними суб'єктами підприємницької діяльності, що є альтернативою приватизації, державним замовленням та іншим традиційним видам економічної взаємодії публічного і приватного секторів. Така співпраця заснована на визнанні факту, що і держава, і бізнес отримують вигоди від об'єднання фінансових і організаційних ресурсів, технологій, управлінських знань і навичок заради реалізації публічним сектором соціальних зобов'язань перед громадянами.

У сфері житлового будівництва основною метою реалізації проектів ДПП є забезпечення житлом різних категорій громадян шляхом взаємодії публічного і приватного секторів. Мотивація для публічного сектору створювати проекти ДПП у сфері житло-

вого будівництва є доволі широкою — від зниження витрат й ефективного використання бюджетних коштів до покращення рівня життя населення шляхом поліпшення житлових умов і будівництва доступного житла. Головним же позитивним аспектом застосування ДПП є можливість залучення приватних, тобто позабюджетних інвестицій у будівництво об'єктів житлового фонду.

Зазвичай державно-приватне партнерство є комплексним проектом, що реалізується декількома учасниками. Подібні проекти включають не тільки будівництво житла, але й створення об'єктів суміжної інфраструктури у таких сферах, як комунальне господарство, інженерні та транспортні комунікації, надання послуг, пов'язаних з інфраструктурними об'єктами тощо. Тому так важливо зробити обґрунтований вибір механізму ДПП з точки зору отримання державою бажаного соці-

Таблиця 1. Механізми ДПП, структуровані за базовими критеріями

Механізм ДПП	Мета утворення	Інвестиційні зобов'язання (за обсягом фінансування)	Прийняття ризиків партнерами	Тип контракту	Строки реалізації у роках
<i>Будівництво, Оренда, Передача (BLT)</i>	будівництво нового об'єкту/ експлуатація існуючого об'єкту чи послуги	приватні/ публічні	приватні/ публічні	Концесії	5-30
<i>Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація (DBFO/DBFOMT)</i>	будівництво нового об'єкту	приватні (DBFO); публічні/ приватні (DBFOMT)	приватні/ публічні	Концесії/ Франшизи	3-20
<i>Будівництво, Експлуатація, Передача (BOT): BTO, BOOT, BLOT, BROT</i>	будівництво нового об'єкту/ експлуатація існуючого об'єкту чи послуги	приватні/ публічні	приватні/ публічні	Концесії	5-30
<i>Відновлення, Експлуатація, Передача (ROT)</i>	експлуатація існуючого об'єкту чи послуги	приватні/ публічні	приватні/ публічні	Концесії	5-30
<i>Відновлення, Оренда або Лізинг, Передача (RLT)</i>	експлуатація існуючого об'єкту чи послуги	приватні/ публічні	приватні/ публічні	Концесії	5-30
<i>Фінансування з боку забудовника (Developer Finance; Finance Only)</i>	будівництво нового об'єкту	приватні	приватні	Концесії	5-30
<i>Експлуатація, Обслуговування, Управління (ОММ)</i>	експлуатація існуючого об'єкту чи послуги	публічні/ приватні	приватні/ публічні	Контракти з експлуатації та управління	3-5
<i>Оренда/аффермаж (Leasing/Affermage)</i>	експлуатація існуючого об'єкту чи послуги	публічні	приватний/ публічний	Договори лізингового типу	5-20

Джерело: складено автором за: [2—8].

ально-економічного ефекту та оптимізації витрат під час реалізації проекту будівництва житла, задовольнивши водночас економічно-фінансові очікування приватного партнера.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різним теоретико-методологічним аспектам дослідження феномену державно-приватного партнерства, у тому числі, його механізмам присвячено багато методичних посібників органів влади і міжнародних організацій, а також роботи зарубіжних і вітчизняних авторів В. Варнавського, Н. Бондар, І. Брайловського, Є. Богомольного, Б. Винницького, К. Гріва, Д. Делмона, О. Іванкіної, Й.-Х. Кляйна, Дж. Копеньяна, О. Косаревої, Маклафліна, В. Маховікова, М. Норріса, А. Ренди, Н. Рогожіної, Г. Тейсмана, П. Фалконера, Г. Ходжа, П. Шилепницького, О. Ямбулатової та ін. Водночас проблематика виявлення і аналізу механізмів державно-приватного партнерства для реалізації проектів партнерства публічного і приватного секторів у сфері житлового будівництва виявилась не достатньо розкритою у науковій і методичній літературі.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є визначення механізмів державно-приватного партнерства, що можуть мати потенційну ефективність у реалізації інфраструктурних проектів у сфері житлового будівництва й особливо спорудження доступного житла.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Будівельна галузь має свої особливості, що потребують поєднання фінансових, організаційних та інших зусиль публічного та приватного секторів у певній чітко структурованій системі взаємовідносин. Така система має складатися з чіткої послідовності операцій і розподілу функцій (ролі/обов'язків) усіх суб'єктів у процесі реалізації проекту. Іншими словами, таку систему, що визначає порядок реалізації проекту ДПП у певному часовому вимірі доцільно ідентифікувати як механізм. Поняття "механізм" поки що не став усталеним для класифікації проектів ДПП, тому крім цього поняття, у фаховій літературі широко використовуються такі синоніми: "модель", "вид", "форма", "тип", "підхід", "схема" тощо.

З огляду на різні підходи до розуміння поняття державно-приватного партнерства у вітчизняній і зарубіжній науковій і спеціальній літературі є логічним, що єдині критерії для класифікації механізмів ДПП також відсутні. Однак це компенсується наявністю численних класифікацій механізмів партнерства держави і бізнесу.

Однією з найбільш популярних у світовій практиці категоризацій моделей ДПП вважається класифікація, розроблена Світовим Банком. Відповідно до неї виділяються чотири типи ДПП [7]: контракти на управління і орендні договори (Management and Lease Contracts); концесії, які передбачають нове будівництво об'єкта "під ключ" (вони включають такі види проектів як "Будівництво, Оренда, Передача" (BLT — Build, Lease and

Transfer), "Будівництво, Експлуатація, Передача" (BOT — Build, Operate and Transfer), "Будівництво, Володіння, Експлуатація" (BOO — Build, Own, and Operate)), "Комерсант" (Merchant), "Оренда" (Rental)); концесії по типу Браунфілдс (включає такі форми контрактів, як "Відновлення, Експлуатація, Передача" (ROT — Rehabilitate, Operate and Transfer), "Відновлення, Оренда або Лізинг, Передача" (RLT — Rehabilitate, Lease or Rent and Transfer), "Будівництво, Відновлення, Експлуатація, Передача" (BROT — Build, Rehabilitate, Operate and Transfer)); часткова передача активів (Divestiture).

Судячи з запропонованої класифікації її основним критерієм є зобов'язання приватного партнера взяти на себе частину експлуатаційних ризиків і витрат під час реалізації проекту, що повинно бути передбачено умовами контракту.

Дещо відрізняються від вище наведеної класифікації такі, що акцентують увагу не тільки на рівні ризику, що лягає на плечі приватного партнера, але і на ступені участі (що проявляється в інвестиційних зобов'язаннях) приватного сектора в ініційованому державним чи муніципальним органом проекті. Класифікації за подібним критерієм також вважаються найбільш розповсюдженими у світі. Зокрема типологізація моделей проектів ДПП за таким підходом використовується у ряді досліджень під егідою потужних міжнародних або урядових інститутів, наприклад, Європейського Парламенту. Остання класифікація, розроблена на замовлення Комітету Європарламенту з внутрішнього ринку і захисту прав споживачів, включає такі моделі ДПП [6]: сервісні контракти; контракти з експлуатації та управління (Operation and Management Contract — O&MC); договір оренди (Leasing); закупівлі "під ключ" (Turnkey Procurement) або "Будівництво, експлуатація, передача" (Build, Operate, Transfer — BOT); "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація" (Design, Build, Finance, Operate — DBFO).

У науковій і методичній літературі існує також ряд наукових класифікацій, завдяки яким диференціювання механізмів державно-приватного партнерства, що використовуються у світовій практиці, відбувається за іншими критеріями. Розповсюдженими є, зокрема, такі, де типологізація механізмів ДПП здійснюється на основі поділу сфер відповідальності загалом між державним і приватним секторами в проектах ДПП. Прикладом останньої є класифікація Європейської економічної комісії Організації Об'єднаних Націй. Її фахівці виділяють такі моделі для характеристики типових угод партнерства публічного і приватного секторів [2]: "Придбання, Будівництво, Експлуатація" (BBO — Buy, Build, Operate); "Будівництво, Володіння, Експлуатація" (BOO — Build, Own, Operate); "Будівництво, Володіння, Експлуатація, Передача" (BOOT — Build, Own, Operate, Transfer); "Будівництво, Оренда, Експлуатація, Передача" (BLOT — Build, Lease, Operate, Transfer); "Будівництво, Експлуатація, Передача" (BOT — Build, Operate, Transfer); "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація" (DBFO — Design, Build, Finance, Operate); "Участь у фінансуванні" (Finance Only); "Право на експлуатацію" (Operation License); "Контракт на експлуатацію та обслуговування" (O & M — Operation & Maintenance Contract); "Проектування, Будівництво" (DB — Design, Build).

Аналіз змісту описаних у цих класифікаціях механізмів ДПП дозволив здійснити їх систематизацію за їх основними характеристиками, що представлено в таблиці 1. У цій таблиці наведено механізми ДПП, для позначення яких ми обрали розглянуті вище терміни, що найбільш вживані у фаховій літературі.

Як видно з таблиці, той чи інший механізм державно-приватного партнерства може бути обраний державним чи муніципальним органом із позиції мети призначення, що відповідає забезпеченню ефективного й якісного надання послуг населенню, типу і строку контракту, оптимізації витрат і акумулювання ризиків у реалізації проекту ДПП усіма його учасниками. Тут представлені саме ті механізми державно-приватного партнерства, які відповідають усім унікальним параметрам досліджуваного поняття, яке розуміється нам як інфраструктурний проект або проект з надання гарантованих державою послуг, що характеризується наявністю чітко визначених параметрів: об'єктом проекту (державна або муніципальна власність); предметною сферою реалізації (галузі публічної інфраструктури та виробництво пов'язаних із нею послуг або товарів); контрактом; відсутністю правової та іншої дискримінації прав учасників партнерства; розподілом ризиків і видатків; спільністю фінансування або інвестування всіма учасниками партнерства; стратегічною метою утворення проекту ДПП (реалізація державою своїх соціальних зобов'язань).

Які ж з цих багатьох механізмів ДПП можуть бути застосовані саме в сфері житлового будівництва? Очевидно, що на це питання допоможе відповісти характеристика типового проекту ДПП у сфері міського розвитку. У багатьох авторитетних дослідженнях [1, с. 4—5; 4; 5, р. 2] існує усталена думка, яка розглядає типовий проект ДПП у цій сфері як консорціум, тобто тимчасовий союз господарюючих суб'єктів, утворений з метою реалізації конкретного проекту. Консорціум, який інституалізується, або у формі створення змішаного (публічно-приватного) підприємства, або контракту (у більшості випадків), включає кілька стадій життєвого циклу проекту і приймає на себе фінансові та інші ризики. Таке партнерство може охоплювати стадії створення проекту і будівництва, а також стадію подальшої експлуатації і оперативного управління об'єктами, що належать публічному сектору, на умовах довгострокової оренди.

Попри підвищену увагу до управління ризиками в проектах ДПП в рамках чітко визначених контрактів, деякі ризики стають важко передбачуваними. Оскільки на приватний сектор у проекті ДПП припадає значна, а іноді й більша частка ризиків, найважливіші рішення часто приймаються приватною стороною. В результаті може мати місце зниження публічного контролю за прийняттям серйозних рішень, що особливо сильно впливає на ситуацію з житловим будівництвом, особливо будівництвом так званого доступного житла, у таких аспектах як ціни на послуги, що надаються, оплата праці, безпека проекту, строки виконання і т.п. Тому ще одним чинником, який впливає на вибір механізму ДПП у цій галузі, крім ризиків, є високий рівень публічного фінансування подібних проектів, оскільки це дозволяє органам публічної влади контролювати всі стадії реалізації проекту.

Враховуючи особливості будівельної галузі і соціальне призначення таких проектів, з боку приватного сектора може спостерігатися небажання працювати в сфері міського розвитку, особливо в таких секторах, як будівництво доступного житла, водопостачання, каналізація тощо. Подібні галузі міського господарства забезпечують загальнолюдські потреби, тому не можуть гарантувати високу прибутковість і вимагають водночас значного контролю з боку публічних органів влади і громадськості. В результаті держава може чинити підвищений тиск на приватний сектор, що призводить до його незацікавленості в участі в подібних проектах [1, с. 9].

Як наслідок, для того щоб заохотити бізнес брати участь у проектах з розширення/реновації житлового фонду державні чи муніципальні органи влади часто змушені йти на такі кроки, які дозволяють знизити або відбити витрати приватних партнерів і встановити низькі ціни для малозабезпечених домогосподарств у результаті реалізації контракту. Іншими словами, такі проекти вимагають або прямих публічних субсидій для приватного забудовника (що особливо складно для муніципалітетів) або інші фінансові механізми, зокрема, такі що передбачають: часткове, або повне фінансування проекту за рахунок майбутніх доходів за державними борговими зобов'язаннями, які гарантують фонди для витрат, пов'язаних з капітальним будівництвом і розвитком проекту; фінансування за рахунок майбутньої плати з користувачів послуг, пов'язаних із збудованим об'єктом (наприклад, комунальних послуг), що вимагає тривалої експлуатації об'єктів інфраструктури приватною стороною. Ці аспекти також істотно мають впливати на вибір механізму ДПП у сфері житлового будівництва.

Таким чином, зважаючи на усі ці моменти, ми зможемо диференціювати механізми партнерства держави і бізнесу, що використовуються або можуть потенційно бути використані у галузі житлового будівництва й, зокрема спорудження доступного житла, від інших механізмів ДПП або різних форм економічного співробітництва публічного і приватного секторів, що систематизовані у досліджених класифікаціях. Це дозволяє нам ідентифікувати найбільш адекватні з позицій ефективної реалізації проекту ДПП у галузі житлового будівництва механізми. Ними доцільно буде вважати насамперед такі:

— "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація" (DBFO). Згідно з цією моделлю приватний партнер проектує послугу або інфраструктурний об'єкт відповідно до вимог, встановлених державним/муніципальним органом. Після стадії проектування він забезпечує і фінансує будівництво активу або реалізацію послуги й експлуатує об'єкт. Після закінчення реалізації контракту ДПП, послугу або збудований об'єкт може бути передано назад державі відповідно до умов первинної угоди про ДПП [6]. Також розглядається його варіація — "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація, Обслуговування, Передача" (DBFOMT), де участь приватного сектора може стимулюватися публічним замовником/партнером, у тому числі, виплатами фіксованої винагороди, випуском державних боргових зобов'язань, надання права встановлення тарифів на послуги, пов'язані з експлуатацією об'єкта [8; 9].

— Участь у фінансуванні (Finance Only) або фінансування з боку забудовника (Developer Finance). Якщо розглянути такий механізм ДПП більш детально, то його очевидна перевага полягає у тому, що приватна сторона фінансує будівництво або розширення певного публічного об'єкта, наприклад, житлового комплексу економкласу, в обмін на право будівництва на території, виділеної під будівництво, інших привабливіших із комерційної точки зору об'єктів — магазинів, житлових будинків (більш високого стандарту) і / або інфраструктурних об'єктів. Приватний забудовник інвестує свій капітал і може працювати з об'єктом під наглядом публічного замовника. Забудовник, як і в випадку з DBFO, також отримує право на подальше використання об'єкта з метою отримання прибутку шляхом встановлення тарифів на послуги, пов'язані з його експлуатацією. Також умовами контракту може бути передбачено придбання основних фондів наявного об'єкта після закінчення терміну контракту [8]. Відтак публічний партнер не несе фінансових та інших зобов'язань під час реалізації проекту, крім надання гарантій забудовнику отримати передбачені контрактом преференції, пов'язаних з подальшою експлуатацією об'єкта. Такий механізм дозволяє залучити значні приватні інвестиції в житлове будівництво, створити коштом забудовника сприятливу житлову інфраструктуру, але, з іншого боку, це може привести до підвищення вартості життя майбутніх мешканців житлового комплексу.

— "Відновлення, Експлуатація, Передача" (Rehabilitate, Operate, Transfer — ROT) також може бути потенційно перспективним механізмом ДПП, особливо для реновації житлового фонду за рахунок приватного інвестора. Водночас використання такого механізму може привести до підвищення тарифів для мешканців відновленого житла у перспективі, якщо це передбачено контрактом, інакше від публічного партнера потребуватиметься субсидування підрядника.

У реальній практиці ці механізми у сфері житлового будівництва можуть комбінуватися на окремих етапах реалізації проектів ДПП з іншими моделями партнерств або формами економічної взаємодії публічного і приватного секторів, що робить їх використання достатньо гнучким.

ВИСНОВКИ

Отже, світова практика на сьогодні виробила широкий спектр механізмів, або, як їх частіше називають, моделей державно-приватного партнерства, які використовуються для реалізації проектів партнерства держави і бізнесу у різноманітних галузях інфраструктури. Однак найвідоміші класифікації моделей державно-приватного партнерства, що представлені в публікаціях наукового і методичного характеру від авторитетних міжнародних фінансових установ, урядових інститутів і неурядових організацій, не дають чіткої відповіді на поставлене у цій роботі питання. Однак аналіз цих класифікацій, дозволив систематизувати механізми ДПП за рядом ключових ознак, за допомогою яких можливо ідентифікувати їх практичне призначення. Такими параметрами визначені: а) основна спрямованість (мета) утворення та реалізації проектів ДПП; б) розподіл сфер відповідальності партнерів за інвестиційними зобов'язаннями.

заннями; в) рівень прийняття ризиків партнерами; г) типи контрактів; д) строки реалізації проекту (тривалість контракту).

Як результат, це дозволило визначити такі механізми ДПП, що орієнтовані на проекти з будівництва житла й особливо спорудження доступного житла. Такими доцільно вважати: "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація" (DBFO) або його варіацію — "Проектування, Будівництво, Фінансування, Експлуатація, Обслуговування, Передача" (DBFOMT); "Участь у фінансуванні" (Finance Only) або "Фінансування з боку забудовника" (Developer Finance); "Відновлення, Експлуатація, Передача" (Rehabilitate, Operate, Transfer — ROT).

Література:

1. Иванкина Е.В. Государственно-частное партнерство в жилищной сфере. Развитие ГЧП в регионах России / Иванкина Е.В., Косарева Е.Н., Рогожина Н.Н. — М.: ООО "Проспект", 2015. — 79 с., с. 4—5.
2. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций, 2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001956_494172_Guidebook_.pdf
3. A Guidebook on Public-Private Partnership in Infrastructure / UNESCAP Bangkok, 2011 [Electronic resource]. — Mode of accesses: http://www.unescap.org/sites/default/files/ppp_guidebook.pdf
4. Public-Private Partnerships / International Monetary Fund, 2004 [Electronic resource]. — Mode of accesses: <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf>
5. Public-Private Partnership in Housing and Urban Development. — Nairobi: UN HABITAT, 2011. — 36 p.
6. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union [Electronic resource]. — Mode of accesses: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2006/369859/IPOL-IMCO_NT-\(2006\)369859_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2006/369859/IPOL-IMCO_NT-(2006)369859_EN.pdf)
7. Sub-Type of Private Participation in Infrastructure [Electronic resource]. — Mode of accesses: <http://ppi.worldbank.org/methodology/glossary>
8. Types of Partnerships / The National Council for Public-Private Partnerships. [Electronic resource]. — Mode of accesses: <http://www.ncppp.org/ppp-basics/types-of-partnerships/>
9. User Guidebook on Implementing Public-Private Partnerships for Transportation Infrastructure Projects in the United States. Final Report / U.S. Department of Transportation, Federal Highway Administration [Electronic resource]. — Mode of accesses: http://www.fhwa.dot.gov/ipd/pdfs/ppp_user_guidebook_final_7-7-07.pdf

References:

1. Ivankina, E.V. Kosareva, E.N. and Rogozhina, N.N. (2015), Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v zhilishh-noj sfere. Razvitie GChP v regionah Rossii [Public-private partnership in the housing sector. The development of PPPs in the Russian regions], Prospekt, Moscow, Russian Federation.

2. The official site of Ministry of Economy of the Republic of Belarus (2008), "Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships of UNECE", available at: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001956_494172_Guidebook_.pdf (Accessed 01 Nov 2019).

3. The official site of the United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (2011), "A Guidebook on Public-Private Partnership in Infrastructure", available at: http://www.unescap.org/sites/default/files/ppp_guidebook.pdf (Accessed 01 Nov 2019).

4. The official site of the International Monetary Fund (2004), "Public-Private Partnerships", available at: <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf> (Accessed 01 Nov 2019).

5. The United Nations Human Settlements Programme (2011), Public-Private Partnership in Housing and Urban Development, Nairobi, United Nations.

6. The official site of the European Parliament (2006), "Public-Private Partnerships: models and trends in the European Union", available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2006/369859/IPOL-IMCO_NT\(2006\)369859_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2006/369859/IPOL-IMCO_NT(2006)369859_EN.pdf) (Accessed 01 Nov 2019).

7. The official site of the World Bank (2016), "Sub-Type of Private Participation in Infrastructure", available at: <http://ppi.worldbank.org/methodology/glossary> (Accessed 01 Nov 2019).

8. The official site of the National Council for Public-Private Partnerships (2016), "Types of Partnerships", available at: <http://www.ncppp.org/ppp-basics/types-of-partnerships/> (Accessed 01 Nov 2019).

9. The official site of U.S. Department of Transportation of Federal Highway Administration (2007), "User Guidebook on Implementing Public-Private Partnerships for Transportation Infrastructure Projects in the United States", available at: http://www.fhwa.dot.gov/ipd/pdfs/ppp_user_guidebook_final_7-7-07.pdf (Accessed 01 Nov 2019).

Стаття надійшла до редакції 14.11.2019 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

Видання включено до переліку
наукових фахових видань України
з ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73