ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ

ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 16

Одеса

2018

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.
Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.
Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.
Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.
Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.
Князєва Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.
Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.
Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.
Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.
Скірко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор.
Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.
Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.
Ліна Пілеліене – Ph.D., професор економіки.
Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.
Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.
Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.
Алієв Шафа Тифліс огли – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (протокол № 2 от 26.02.2018 року)

ISSN (Online): 2519-2868

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУТНІСТЬ ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»

NATURE AND KEY ASPECTS OF THE STUDY OF THE ECONOMIC CATEGORY "BUSINESS DEVELOPMENT"

УДК 330.34.011

Сита Є.М.
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Херсонський національний технічний університет

У статті проаналізовано теоретичні підходидо розуміння категорії «розвиток». Виявлено, що досить часто використовують такі поняття, як «рух», «еволюція», «зростання», «зміни», «прогрес» та інші, ототожнюючи їх із поняттям «розвиток», проте ці поняття не є ідентичними, але мають певний взаємозв'язок. Проведено порівняльний аналіз наявних визначень економічної категорії «розвиток підприємства». Виявлено ключові аспекти та сформовано авторське визначення економічної категорії «розвиток підприємства».
Ключові слова: *розвиток, рух, еволюція, зростання, зміни, розвиток підприємства.*

В статье проанализированы теоретические подходы к пониманию категории «развитие». Определено, что достаточно часто используют такие понятия, как «движение», «эволюция», «рост», «изменение», «прогресс» и другие, при этом отождествляя их с понятием «развитие». Следует отметить, что данные понятия не являются идентичными, но между ними существует определенная взаимосвязь. Проведен сравнительный анализ существующих определений экономической категории «развитие предприятия». Выявлены ключевые аспекты и сформировано авторское определение экономической категории «развитие предприятия».
Ключевые слова: *развитие, движение, эволюция, рост, изменение, развитие предприятия.*

The article analyses theoretical approaches to the understanding of the category of "development." It is determined that there is quite often used such terminology as "movement," "evolution," "growth," "change," "progress" and others identifying it with the notion of "development," although these terms are not identical, but have a certain interconnection. A comparative analysis of existing definitions of the economic category "business development" was conducted. The key aspects were identified and the author's definition of the economic category "business development" was formed.
Key words: *development, movement, evolution, growth, change, business development.*

Постановка проблеми. У науковій літературі існує велика кількість підходів до розуміння теоретичних аспектів економічної категорії «розвиток підприємства». Проте наявність певних розбіжностей у визначенні даної категорії спричиняє неоднозначність у її трактуванні. У зв'язку із цим виникає необхідність у проведенні комплексного аналізу даного поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності економічної категорії «розвиток підприємства» присвячено низку праць провідних і вітчизняних учених, серед яких: Р. Акофф [15], О.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухін [18], О.Ю. Гусєва [23], Л.С. Запасна [20], Є.М. Коротков [19], Л.Г. Мельник [11], Ю.С. Погорєлов [1; 2], В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим [13], О.В. Раєвнева [12], В.Н. Самочкін [14], Н.В. Цопа [17], О.М. Чернишова, В.В. Червякова [16], О.А. Шведчиков, О.О. Юшкевич та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних підходів до розуміння економічної категорії «розвиток» та виявлення ключових аспектів даного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці досить часто використовують такі поняття, як «рух», «еволюція», «зростання», «зміни», «прогрес» та ін., при цьому ототожнюючи їх із поняттям «розвиток». Слід зазначити, що ці поняття не є ідентичними, проте між ними є певний взаємозв'язок. Так, Ю.С. Погорєлов [1; 2] зазначає, що разом із поняттям розвитку (а іноді й замість нього) використовуються поняття експлікації, генезису, еволюції, еманації, діахронії. Він стверджує, що зазначені поняття використовуються як синонімічні до поняття розвитку. Автор уважає, що розвиток є найбільш широким поняттям, яке включає поняття еволюції, еманації, діахронії, експлікації та частково генезису. Водночас розвиток входить до поняття руху.

Деякі автори ототожнюють поняття «еволюція» і «розвиток», при цьому зазначаючи, що еволюція – це процес поступового розвитку [3, с. 271].

Так, Ф. Павленков у 1910 р. указує, що розвиток (еволюція) – світовий процес, що повторюється у всіх явищах – від розвитку Сонячної системи до розвитку всіх організмів, кожного організму, кожного акту життя, що знаходиться у русі від простого до складного, від однорідного до різнорідного.

Ф.В. Константинов у 1967 р. дав таке визначення поняття «розвиток»: розвиток – вищий тип руху, зміна матерії і свідомості, перехід від одного стану до іншого, від старого до нового [4, с. 453].

Л.Ф. Іллічов, П.Н. Федосєєв, С.М. Ковальов, В.Г. Панов пропонують розглядати розвиток як необоротну, спрямовану, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів [5, с. 561].

Розвиток, на думку А.Н. Азриліяна, являє собою зміну процесу або явища від простого до складного і більш ефективного [6].

Не зовсім коректним уважаємо визначення поняття розвитку В.В. Лопатіна і Л.Е. Лопатіної. Так, авторами пропонується розглядати розвиток як процес переходу від одного стану до іншого. При цьому науковці не конкретизують, до якого саме стану здійснюється перехід, тобто відсутній напрям зазначених змін.

С.І. Ожегов [7, с. 572] пропонує розглядати розвиток як процес переходу від одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового якісного стану, від простого до складного, від нижчого до вищого. Дане визначення є більш коректним і повним, ніж у попередніх авторів, проте й воно не позбавлене недоліків. Так, на нашу думку, у визначенні С.І. Ожегова не зрозуміло, чи буде новий якісний стан кращим за старий.

У Тлумачному словнику української мови під розвитком розуміють процес, унаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого.

Ю.С. Погорєлов у роботі «Оцінювання та моделювання розвитку підприємства» [1, с. 10] зазначає, що розвиток як загальнонаукова категорія розглядається з трьох боків: як закон, як принцип та як явище. Розуміння розвитку як закону, принципу та категорії тісно пов'язані між собою:

– розвиток як закон характеризує певний тип змін буття, пояснює такі зміни буття;

– розвиток як принцип характеризує зв'язок між сутністю окремого явища або об'єкта і його підпорядкованістю в системі вищого рівня, ніж та, в якій це явище або об'єкт існують або виникають; окрім того, розвиток як принцип можна розуміти як певний зв'язок між поточним станом явища та його майбутнім станом;

– розвиток як філософська і загальнонаукова категорія протиставляється незмінному буттю, водночас впливаючи на нього як певний процес, тобто буття є обов'язковою умовою розвитку, а розвиток є іманентним буттю.

Е.А. Єрохіна [8, с. 67] пропонує все різноманіття поглядів на термін «розвиток» поділити на чотири групи: перша група дослідників зв'язує розвиток із реалізацією нових цілей, цілеспрямованістю змін; друга розглядає його як процес адаптації до навколишнього середовища; третя – підміняє розвиток його джерелом – суперечностями системи; четверта – ототожнює розвиток з однією з його ліній – прогресом або ускладненням системи, або з однією з його форм – еволюцією.

Л.М. Шимановська-Діанич [9, с. 18] уважає, що розвиток – це процес самопросування від низового рівня (простого) до вищого (складного), внаслідок якого відбувається розкриття і реалізація внутрішніх тенденцій та сутності явищ, що, своєю чергою, веде до виникнення нового і зумовлює будь-які зміни в різноманітних формах матерії.

Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудика [10, с. 26] наголошують, що здатність до розвитку – це еволюція системи під впливом протиріч, що виникають унаслідок браку ресурсів для задоволення потреб суспільства, зіткнення інтересів людей, конкуренції підприємств тощо, яка призводить до кількісного та якісного збільшення її внутрішнього різноманіття. Під розвитком підприємства автори пропонують розуміти об'єктивну зміну тільки якісних характеристик системи, зумовлену як фундаментальними законами природи (єдності і боротьби протилежностей, переходу кількості у якість, розвитку суспільства по спіралі і на гору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, нагромадження досвіду і знань співробітниками, виснаження природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи.

Проведений порівняльний аналіз дав змогу виявити ключові аспекти у визначенні категорії «розвиток підприємства» (табл. 1).

Проведений порівняльний аналіз наявних визначень економічної категорії «розвиток підприємств» дає змогу сформувати п'ять груп дослідників, які під час визначення даної категорії акцентують увагу на певних ключових аспектах (рис. 1).

Так, перша група учених (О.В. Раєвнева, Л.Г. Мельник) фокусує увагу на кількісному аспекті.

Л.Г. Мельник [11, с. 23] під розвитком пропонує розуміти необоротну, спрямовану, закономірну зміну системи на основі внутрішньо притаманних їй механізмів самоорганізації. У цьому визначенні неконкретизований якісний складник зміни системи.

О.В. Раєвнева пропонує три основні підходи до розуміння терміну «розвиток»: як властивість, дефініція та порівняльна характеристика об'єкта [12, с. 99]. Науковець не конкретизує напрям змін, розглядаючи розвиток підприємства як необоротний, спрямований, закономірний і унікальний процес змін відкритої системи у просторі й часі. Унікальність процесу розвитку автор пояснює результатом синергетичного ефекту від взаємозв'язаного прояву безповоротності, спрямованості і закономірності розвитку. При цьому не конкретизує напрям змін.

Друга група дослідників (Є.М. Коротков, Н.В. Цопа, О.А. Шведчиков) під час визначення категорії «розвиток підприємства» акцентує увагу на якісному аспекті. За Є.М. Коротковим розвиток – це сукупність змін, які ведуть до появи нової якості

Таблиця 1

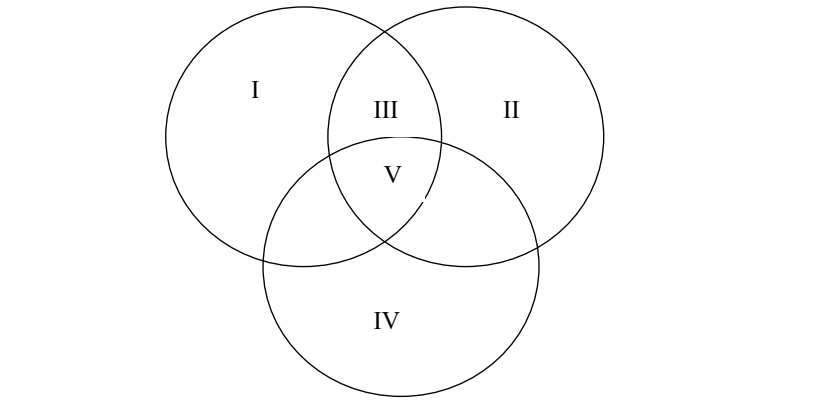
Ключові аспекти у визначенні категорії «розвиток підприємства»

Автор	Визначення	Визначальний аспект
Ю.С. Погорєлов [2]	Розвиток підприємства – довготривала сукупність процесів кількісних та якісних змін у діяльності підприємства, які призводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності.	якісно-кількісний, формування і використання потенціалу
Л.Г. Мельник [11, с. 23]	Розвиток підприємства – необоротна, спрямована, закономірна зміна системи на основі внутрішньо присутніх їй механізмів самоорганізації.	кількісний
О.В. Раєвнева [12, с. 99]	Розвиток підприємства – необоротний, спрямований, закономірний і унікальний процес змін відкритої системи в просторі і часі. При цьому унікальність процесу розвитку пояснюється результатом синергетичного ефекту від взаємозв'язаного прояву безповоротності, спрямованості і закономірності розвитку.	кількісний
О.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин [18]	Розвиток – рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, вдосконалення, прогрес, а також зростання і розширення.	якісно-кількісний
В.Н. Самочкін [14, с. 54]	Розвиток підприємства – процес закономірних змін, переходу з одного якісного стану в інший, перехід від простого до складного, зміни у цілому, набуття нової якості, що зміцнюється життєдіяльністю підприємства в умовах середовища, яке змінюється.	формування і використання потенціалу
Є.М. Коротков [19]	Розвиток – це сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєздатності системи, її здатності створювати опір силам зовнішнього середовища.	якісний
Р. Акофф [15]	Процес збільшення можливостей наявного потенціалу підприємства. Чим більше розвинуте підприємство, тим більше воно є незалежним від зовнішніх ресурсів.	формування і використання потенціалу
В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим [13]	Розвиток – це процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її опірність дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування.	якісно-кількісний
Л.С. Запасна [20]	Розвиток – процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, який спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища.	якісно-кількісний
Н.В. Цопа [17]	Розвиток підприємства – спрямована, закономірна зміна стану підприємства, якому притаманні властивості заощадження і зростання значень якості функціонування підприємства вище за поріг безпеки, темпів приросту економіки і конкретного ринкового оточення.	якісний
О.А. Шведчиков	Розвиток підприємства – це сукупність змін, що відбуваються на підприємстві та зумовлюють процес його переходу у новий, більш якісний стан шляхом різних форм взаємодій елементів внутрішнього та зовнішнього середовища, спрямованих на підвищення життєдіяльності підприємства.	якісний
О.М. Чернишова, В.В. Червякова [16, с. 138]	Розвиток підприємства – процес збільшення можливостей використання потенціалу підприємства згідно із суспільними потребами, який забезпечить йому завоювання та підтримку довгострокових конкурентних переваг.	формування і використання потенціалу
О.О. Юшкевич	Розвиток підприємства як у статиці, так і в динаміці – це впорядкованість, узгодженість, взаємодія більш або менш диференційованих або автономних частин цілого, зумовлені його будовою, для досягнення кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками попереднього етапу її функціонування, тобто сприяє вилученню потенційної енергії в новому стані.	якісно-кількісний

й зміцнення життєздатності системи, її здатності створювати опір силам зовнішнього середовища. У цьому визначенні, крім некоректного ототожнення процесу зміцнення життєдіяльності з процесом якісного поліпшення, незрозуміло, як саме буде створюватися опір силам зовнішнього середовища.

Н.В. Цопа [17] дає таке визначення поняття «розвиток підприємства»: спрямована, закономірна зміна стану підприємства, якому притаманні властивості заощадження і зростання значень якості функціонування підприємства вище за поріг безпеки, темпів приросту економіки і конкретного ринкового оточення.

О.А. Шведчиков наголошує на тому, що розвиток підприємства – це сукупність змін, що відбуваються на підприємстві та зумовлюють процес його переходу до нового, більш якісного стану шляхом різних форм взаємодій елементів внутрішнього та зовнішнього середовища, спрямованих на підвищення життєдіяльності підприємства.



I кількісний аспект	О.В. Раєвнева, Л.Г. Мельник
II якісний аспект	Є.М. Коротков, Н.В. Цопа, О.А. Шведчиков
III кількісно-якісний аспект	О.О. Юшкевич, Л.С. Запасна, В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим, О.Л. Гапоненко, А.П. Панкрутин
IV формування і використання потенціалу підприємства	В.Н. Самочкін, Р. Акофф, О.М. Чернишева, В.В. Червякова
V кількісно-якісний аспект, формування і використання потенціалу підприємства	Ю.С. Погорєлов

Рис. 1. Ключові аспекти у визначенні категорії «розвиток підприємства»

У цьому визначені некоректним є використання терміну «підвищення життєдіяльності підприємства».

Третя група дослідників (О.О. Юшкевич, Л.С. Запасна, В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим, О.Л. Гапоненко, А.П. Панкрутин) вважає, що у визначенні категорії «розвиток підприємства» слід ураховувати як кількісний, так і якісний складник.

Так, О.О. Юшкевич зазначає, що розвиток підприємства як у статиці, так і в динаміці – це впорядкованість, узгодженість, взаємодія більш або менш диференційованих або автономних частин цілого, зумовлені його будовою, для досягнення кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками попереднього етапу її функціонування, тобто сприяє вилученню потенційної енергії в новому стані.

Л.С. Запасна розглядає розвиток як процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, який спрямований на його перехід до нового якісно-кількісного стану в часі під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища.

На думку В.С. Пономаренко, О.М. Тридіда, М.О. Кизима [13], розвиток – це процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її опірність дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування. У даному визначенні автори не зовсім коректно акцентують увагу на підвищенні опірності підприємства дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища.

Розвиток, на думку О.Л. Гапоненко та А.П. Панкрухіна, – рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, вдосконалення, прогрес, а також зростання і розширення. При цьому не зазначено, формування яких саме нових рис мають на увазі автори і чи є нові структурні характеристики якісно кращими.

Четверта група вчених під час визначення даної категорії акцентує увагу на формуванні і використанні потенціалу підприємства. До цієї групи дослідників можна віднести В.Н. Самочкіна, Р. Акоффа, О.М. Чернишову, В.В. Червякову.

В.Н. Самочкін [14, с. 54] пропонує розглядати розвиток як процес закономірних змін, перехід з одного якісного стану в інший, від простого до складного, зміни у цілому, набуття нової якості, що зміцнюється життєдіяльністю підприємства в умовах середовища, яке змінюється. У цьому визначенні не зовсім коректним є ототожнення процесу зміцнення життєдіяльності з процесом якісного поліпшення.

Р. Акофф [15] розглядає розвиток підприємства як процес збільшення можливостей наявного потенціалу підприємства. Чим більше розвинуте підприємство, тим більше воно є незалежним від зовнішніх ресурсів.

О.М. Чернишева та В.В. Червякова [17, с. 138] пропонують розглядати дане поняття як процес збільшення можливостей використання потенціалу підприємства згідно із суспільними потребами, який забезпечить йому завоювання та підтримку довгострокових конкурентних переваг.

До учених, які враховують кількісно-якісні аспекти та особливості формування і використання потенціалу підприємства, можна віднес-

сти Ю.С. Погорєлова. Так, під розвитком автор розуміє довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін у діяльності підприємства, які призводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності [3]. У першій частині автор пропонує розглядати розвиток як сукупність процесів кількісних та якісних змін, які призводять до поліпшення стану підприємства шляхом збільшення його потенціалу. У другій частині, як і низка інших авторів, не зовсім коректно використовує поняття життєдіяльності.

Слід зазначити, що існує невелика кількість учених, що розглядає розвиток не тільки з позиції підвищення ефективності, а й зниження.

А.К. Федосін пропонує поділяти розвиток на два напрями: зростання – як висхідний розвиток та деградацію – як низхідний розвиток [21, с. 55].

Д.К. Воронков у роботі «Управління змінами на підприємстві: теорія і прикладні аспекти» зазначає, що розвиток підприємства завжди супроводжується кількісними та якісними змінами, при цьому не можна виключати виникнення тимчасової негативної динаміки кількісних показників діяльності підприємства [22, с. 21].

Розділяємо думку О.Ю. Гусєвої [23], яка зазначає, що деградаційні процеси не слід уважати процесами розвитку підприємства. Розвиток має місце доти, доки підприємство, досягаючи нових якісних рівнів своєї структури, не зазнаватиме зниження.

Формально автори не виділяють етапи життєвого циклу організації, проте побічно вони все ж таки мають їх на увазі в процесі формування власних теоретичних міркувань.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведений аналіз наявних підходів до розуміння економічної категорії «розвиток підприємства» дав змогу виявити ключові аспекти цього поняття та сформувати авторське визначення: під розвитком підприємства слід розуміти сукупність незворотних, позитивно спрямованих кількісно-якісних змін, що відбуваються на підприємстві під дією внутрішніх управлінських інструментів з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища на кожному з етапів життєвого циклу підприємства для підвищення конкурентоспроможності й ефективності діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Погорєлов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія. Луганськ: Глобус, 2010. 512 с.

2. Погорєлов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види. Культура народов Причерноморья. 2006. № 88. С. 75–81.

3. Философский словарь логики, психологии, этики, эстетики и истории философии / Под ред. Э.Л. Радлова; 2-е бесплатное приложение к журналу «Весник и Библиотека сомообразования». С.-Петербург 1904. 284 с.

4. Философская энциклопедия / Гл. ред. Ф.В. Константинов. М.: Советская энциклопедия, 1967. Т. 4. 592 с.

5. Философский энциклопедический словарь / Гл. редю: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. М.: Сов. Энциклопедия, 1983. 840 с.

6. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна; 2-е изд., доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 1997. 864 с.

7. Ожегов. С.И. Словарь русского языка; под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой; 14-е изд., стереотип. М.: Рус. яз., 1983. 816 с.

8. Ерохина Е.А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход. Томск: Томскогий ун-т, 1999. 160 с.

9. Шимановська-Діанич Л.М. Управління розвитком персоналу організації: теорія і практика: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2012. 462 с.

10. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия: монография. Х.: ИНЖЕК, 2003. 184 с.

11. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития. Сумы: Университетская книга, 2003. 288 с.

12. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізм, моделі. Х.: ІНЖЕК, 2006. 496 с.

13. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2003. 328 с.

14. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование; 2-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2000. 376 с.

15. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1985. 326 с.

16. Чернишева О.М., Червякова В.В. Розвиток підприємства: сутність, типи, стратегія. Управління розвитком. 2010. № 17(93). С. 137–139.

17. Цопа Н. В. Механізм керованого розвитку промислових підприємств: дис. … д-ра екон. наук: 08.00.04; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк, 2011. 408 с.

18. Гапоненко А.Л., Панкрутин А.П. Стратегическое управление; 2-е изд., стер. М.: ОМЕГА-Л, 2006. 464 с.

19. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: учеб. пособ. для студентов и слушателей по направлению «менеджмент». М.: ДеКА, 1996. 301 с.

20. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства. Культура народов Причерноморья. 2006. № 96. С. 33–37.

21. Федосин С.Г. Основы синергетики. Философия носителей. М.: Едиториал УРСС, 2003. С. 55–56.

22. Воронков Д.К. Управління змінами на підприємстві: теорія і прикладні аспекти: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2010. 340 с.

23. Гусєва О.Ю. Розвиток підприємства і стратегічні зміни: сутність принципи, взаємозв'язок. Сталий розвиток економіки. 2012. № 6. С. 85–89.

REFERENCES:

1. Pohorielov Yu.S. (2010) Otsiniuvannia ta modeliuvannia rozvytku pidpryiemstva [Evaluation and design of business development]. Luhansk: Hlobus (in Ukrainian).
2. Pohorielov Yu.S. (2006) Rozvytok pidpryiemstva: poniattia ta vydy [Business development: concepts and typologies], Culture of the Black Sea area nations, vol 88, no. 75-81.
3. Radlov E.L.(1904) Filosofskiy slovar' logiki, psikhologii, etiki, estetiki i istorii filosofii [Philosophical dictionary of logic, psychology, ethics, aesthetics and the history of philosophy] II – e besplatnoe prilozhenie k zhurnalu «Vesnik i Biblioteka somoobrazovaniya». S.-Peterburg.
4. Konstantinov F.V. (1967) Filosofskaya entsiklopediya [Philosophical Encyclopedia]. Moscow: Sineti. (in Russian)
5. Il'ichev L.F, Fedoseev P.N., Kovalev S.M., Panov V.G. (1983) Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar' [Philosophical Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sov. Entsiklopediya. (in Russian).
6. Azriliyana A.N. (1997) Bol'shoy ekonomicheskiy slovar' [The Great Economic Dictionary]. Moscow: Institut novoy ekonomiki. (in Russian).
7. Ozhegov. S.I. (1983) Slovar' russkogo yazyka [Russian Dictionary]. Moscow. (in Russian)
8. Erokhina E.A. (1999) Razvitie natsional'noy ekonomiki: sistemno-samoorganizatsionnyy podkhod [Development of the national economy: a system-self-organization approach]. Tomsk. (in Russian).
9. Shymanovska-Dianych L.M. (2012) Upravlinnia rozvytkom personalu orhanizatsii : teoriia i praktyka: [Personnel development management in organization: theory and practice]. Poltava: PUET. (in Ukrainian).
10. Afanas'ev N.V., Rogozhin V.D., Rudyka V.I. (2003) Upravlenie razvitiem predpriyatiya [Business development management]. Khar'kov: Inzhek.
11. Mel'nik L.G. (2003) Fundamental'nye osnovy razvitiya [Fundamental basics of development.]. Sumy: Universitetskaya kniga.
12. Raievneva O.V. (2006) Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: metodolohiia, mekhanizm, modeli [Business development management: methodology, mechanism, models]. Kharkiv: Inzhek. (in Ukrainian).
13. Ponomarenko V.S., Trydid O.M., Kyzym M.O.(2003) Stratehiia rozvytku pidpryiemstva v umovakh kryzy [Strategy of business development under economic crisis circumstances]. Kharkiv: Inzhek. (in Ukrainian).
14. Samochkin V.N.(2000) Gibkoe razvitie predpriyatiya: analiz i planirovanie [Flexible business evelopment: analysis and planning]. Moscow: Delo. (in Russian).
15. Akoff R. (1985) Planirovanie budushchego korporatsii [Future planning of the corporation]. Moscow: Progress. (in Russian).
16. Chernysheva O.M., Cherviakova V.V. (2010) Rozvytok pidpryiemstva: sutnist, typy, stratehiia [Business development: matter, typology, strategy]. Development management, vol 17(93), no. 137-139.
17. Tsopa N. V.(2011) Mekhanizm kerovanoho rozvytku promyslovykh pidpryiemstv [The mechanism of controlled industrial business development] (PhD Thesis), Donetsk: Інститут економіки промисловості.
18. Gaponenko A.L., Pankrutin A.P.(2006) Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]. Moscow: OMEGA-L. (in Russian).
19. Korotkov E.M. (1996) Kontseptsiya menedzhmenta [Management concept]. Moscow: Deka. (in Russian).
20. Zapasna L.S. (2006) Ekonomichna sutnist rozvytku pidpryiemstva [Economic matter of the business development]. Culture of the Black Sea area nations, vol.96, no.33-37.
21. Fedosin S. G. (2003) Osnovy sinergetiki. Filosofiya nositeley [Fundamentals of synergetics. Philosophy of carriers]. Moscow: Editorial URSS. (in Russian).
22. Voronkov D. K. (2010) Upravlinnia zminamy na pidpryiemstvi: teoriia i prykladni aspekty [Business change management: the theory and practical aspects]. Kharkiv: Inzhek. (in Ukrainian).
23. Husieva O.Yu. (2012) Rozvytok pidpryiemstva i stratehichni zminy: sutnist pryntsypy, vzaiemozviazok Business development and strategic changes: matters, principles, interconnection], Sustainable economic development. vol.6, no.85-89.

Syta Ye.M.
Senior Instructor at Department of Economics and Entrepreneurship
Kherson National Technical University

NATURE AND KEY ASPECTS OF THE STUDY OF THE ECONOMIC CATEGORY "BUSINESS DEVELOPMENT"

The academic literature includes a large number of approaches to the definition of theoretic aspects of the economic category "development" and "enterprise development." The existence of certain differences in definitions of these categories causes a challenge in their interpretation. The article analyses theoretical approaches to the understanding of the category "development". Scientists very often use such concepts as "movement," "evolution," "growth," "change," "progress," and others, identifying them with the notion "development." It should be noted that these concepts are not identical but there is a certain correlation between them. A comparative analysis of the existing concepts of the economic category "enterprise development" is carried out. On the basis of this analysis, there are formed five groups of researchers, who place the emphasis on certain key aspects, defining this category. The first group of scientists focuses on the quantitative aspect. The second group of researchers draws attention to the qualitative aspect, defining the category "enterprise devel-

opment." The third group of scientists takes into account as a quantitative so qualitative aspect. The fourth group proposes to examine this category, considering the process of development and use of the enterprise's potential. The fifth group takes into account the quantitative and qualitative aspect and features of the development and use of the enterprise's potential. It should be noted that there is a number of scientists, who consider the development not only from the perspective of efficiency increase but also its reduction. The processes of decline in efficiency should not be regarded as the processes of enterprise development. Technically, although the authors do not distinguish stages of the lifecycle of the organisation, they mean them indirectly in the process of development of their own theoretical reasoning. Based on the conducted analysis, the author's definition of the economic category "enterprise development" is formed. The enterprise development should be understood as the complex of irreversible, positively directed quantitative and qualitative changes that occur at the enterprise under the influence of internal managerial tools, taking into account the influence of external factors at each stage of the enterprise's lifecycle in order to increase competitiveness and operating efficiency.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ

MODERN TRENDS IN THE FUNCTIONING OF THE DERIVATIVES MARKET IN UKRAINE

УДК 336.764.2

Шевченко О.М.
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Шевченко О.О.
студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

У статті здійснено аналіз функціонування ринку деривативів в Україні. Виявлено позитивні та негативні тенденції розвитку цього ринку. Окреслено основні проблемні аспекти, що перешкоджають ефективній діяльності вітчизняного ринку деривативів. На основі проведеного аналізу стану та динаміки ринку похідних цінних паперів в Україні запропоновано основні напрями його розвитку.
Ключові слова: *ринок деривативів, похідні фінансові інструменти, опціони, ф'ючерси, хеджування ризиків, біржовий ринок деривативів, позабіржовий ринок деривативів.*

В статье проведен анализ функционирования рынка деривативов в Украине. Выявлены позитивные и негативные тенденции развития этого рынка. Определены основные проблемные аспекты, препятствующие эффективной деятельности отечественного рынка деривативов. На основе проведенного анализа состояния и динамики рынка производных ценных бумаг в Украине предложены основные направления его развития.
Ключевые слова: *рынок деривативов, производные финансовые инструменты, опционы, фьючерсы, хеджирование рисков, биржевой рынок деривативов, внебиржевой рынок деривативов.*

The article analyses the functioning of the derivatives market in Ukraine. Positive and negative trends in the development of this market are revealed. The main problem aspects that impede the effective operation of the domestic derivatives market are identified. Based on the analysis of the state and dynamics of the derivatives market in Ukraine, the main directions of its development are proposed.
Key words: *derivatives market, derivative financial instruments, options, futures, hedging of risks, exchange derivatives market, over-the-counter market of derivatives.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах найважливішим складником розвитку як національної, так і світової економічної системи є глобалізаційні процеси. Зростаюча взаємозалежність країн, інтенсифікація міжнародного обміну товарами, послугами і капіталом ведуть до появи нових тенденцій у сфері як економічних, так і фінансових відносин. Одночасно з посиленням процесів економічної інтеграції відбувається збільшення рівня і темпів фінансової інтеграції, у тому числі фінансових ринків. Фінансова нестабільність та значна цінова волатильність на світових та національних фінансових ринках зумовлюють потребу в широкому використанні спеціальних інструментів хеджування ризиків – деревативів. Світовий досвід свідчить, що ринок деривативів виконує роль індикатора стану і перспектив змін як національних, так і світової економік. В Україні ринок деривативів розвивається дуже повільно, саме тому актуальним є дослідження тенденцій його функціонування на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та прикладним аспектам з'ясування зародження, становлення та функціонування ринку деривативів присвячено значну кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних дослідників, таких як: Л. Алексеєнко, С. Брюховецька, І. Бурденко, В. Гоффе, Ф. Журавка, О. Колодізєв, С. Князь, О. Лиса, І. Макаренко, В. Міщенко, Л. Примостка, А. Прудникова, О. Сохацька, Я. Шмуратко та ін.

Відзначаючи вагомі результати наукових здобутків, слід зазначити, що низка теоретичних і прак-

тичних питань функціонування ринку деривативів в Україні потребує подальшого вивчення та аналізу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні стану й основних тенденцій функціонування ринку деривативів, виділенні основних проблем, що перешкоджають його ефективній деятельності, та запропонуванні основних напрямів щодо розвитку цивілізованого ринку деривативів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний ринок похідних цінних паперів розвивається як самостійний сегмент фінансового ринку. У сучасній науковій літературі не існує загальноприйнятого тлумачення економічного змісту поняття «ринок деривативів». С. Еш визначає ринок похідних інструментів як сукупність економічних відносин щодо перерозподілу ризиків, які виникають у процесі обміну фінансовими активами чи товарами [1, с. 47]. На думку І.О. Макаренко, ринок похідних цінних паперів – це система фінансово-економічних відносин між його учасниками, що виникають для розподілу (перерозподілу) ризиків, пов'язаних із фінансовими і товарними активами, та в результаті яких відбувається встановлення динамічної рівноваги між інвестиційними горизонтами цих учасників [2, с. 24]. У наукових працях Л. Примостки ринок похідних цінних паперів визначається як сукупність економічних відносин щодо перерозподілу (трансферту) ризиків, які виникають у процесі обміну фінансовими інструментами чи товарами [3, с. 50]. На думку В.В. Гоффе, ринок деривативів – економічний механізм реалізації відносин учасників ринку з приводу купівлі-продажу похідних фінансових інструментів, за допомогою якого відбувається трансферт ризиків окремо від базових активів, зменшення трансакційних витрат та забезпечуються інвестиційні можливості здійснення операцій із високим рівнем леверіджу [4, с. 9].

Узагальнюючи наведені визначенння поняття «ринок деривативів», можна уточнити, що ринок деривативів – це сукупність економічних відносин із приводу обігу деривативів між суб'єктами біржових і позабіржових строкових угод для ефективного хеджування ризиків.

В Україні формування сучасного ринку деривативів розпочалося в ті часи, коли в розвинутих країнах він уже досяг високого рівня й активно впливає на економічні та соціальні процеси.

Деякі дослідники вважають, що зазначений ринок в Україні в процесі своєї еволюції пройшов три етапи і знаходиться на четвертому. Так, І.М. Бурденко початковий етап – етап формування – пов'язує з першою половиною 90-х років XX ст.; наступний, регулятивний – 1995–2000 рр.; третій, методологічний – з 2001 по 2009 р.; останній етап розвитку – з 2010 р. донині [5, с. 188]. Однак якщо дотримуватися точки зору, що етап – це відрізок часу, позначений кількісно-якісними змінами, подіями, то швидше за все, це не етапи, а періоди. Я.А. Шмуратко вважає, що розвиток ринку похідних цінних паперів нерозривно пов'язаний зі становленням і функціонуванням бірж в Україні, та відокремлює три періоди розвитку вітчизняного ринку деривативів: 1994–1998 рр. – період упровадження операцій із похідними фінансовими інструментами на фондових біржах країни; 2003–2009 рр. – період поновлення операцій із деривативами, вдосконалення механізмів функціонування ринку; 2010 р. – дотепер – якісно новий період розвитку вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів [6, с. 140–141]. Однак автором у періодизації еволюції ринку деривативів не враховано період з 1999 по 2002 р.

Вважаємо, що ринок деривативів знаходиться на другому етапі розвитку. Перший етап (1994–2009 рр.) – це етап фактичного зародження, формування ринку деривативів. Усі ці процеси в Україні відбувалися в складних умовах: довготривала економічна криза; відсутність розвинутого вторинного ринку, передусім біржового; незначний обсяг торгів деривативами; несвоєчасне формування та недосконаліть законодавчої бази [7, с. 85]. Фактично ринок похідних цінних паперів почав свій розвиток у 2010 р., коли розпочалися торги ф'ючерсними контрактами на індекс UX на Українській біржі. Починаючи із цього року спостерігається зростання обсягів укладених контрактів із похідними фінансовими інструментами. Отже, другий етап розвитку ринку деривативів розпочався у 2010 р. та триває до наших днів.

У 2016 р. однією з головних тенденцій українського ринку деривативів є збільшення обсягів емісій опціонних сертифікатів. Так, протягом 2016 р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) було зареєстровано дев'ять випусків на загальну суму 198,8 млн. грн. Це є позитивною тенденцією розвитку ринку деривативів, оскільки цей показник є найбільшим за всю історію функціонування ринку деривативів, хоча процес реєстрації похідних цінних паперів розпочався з 2000 р. Якщо порівняти цей показник із 2015 р., то збільшення відбулося у 904 рази й у п'ять разів більше, ніж у 2007 р. (рис. 1).

В Україні ринок деривативів на відміну від світових ринків розвивається нестабільно. Головною тенденцією українського ринку деривативів за останні три роки є падіння обсягів торгів (рис. 2).

Аналіз даних, представлених на рис. 2, показує, що пік обсягу торгів припадав на 2012 р. і становив 24,91 млрд. грн. Для подальших років характерна тенденція до зниження обсягу торгів. Так, у 2016 р. обсяг торгів становив 2,4 млрд. грн., що менше на 3,47 млрд. попереднього року та у 10 разів менше відносно максимального абсолютного значення у 2012 р. Частка обсягу торгів деривативами на

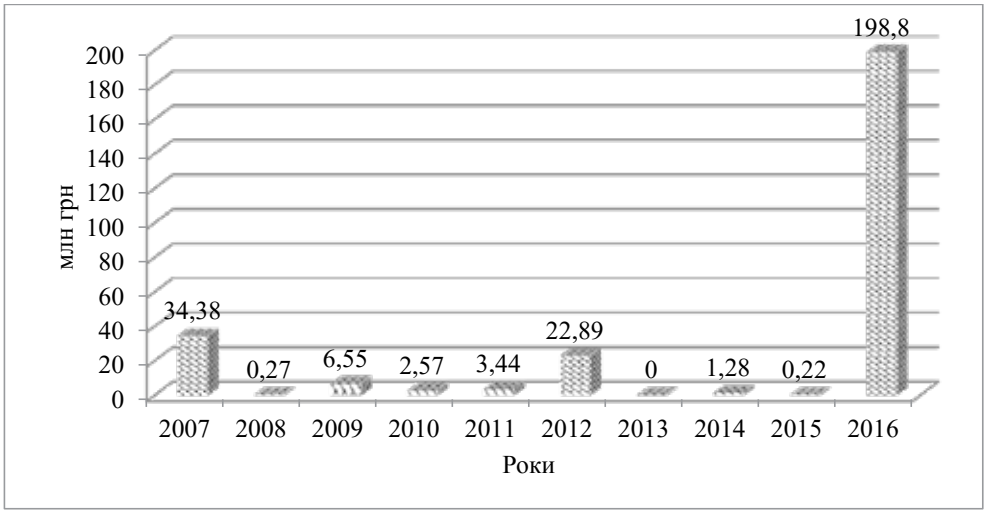


Рис. 1. Обсяг зареєстрованих випусків опціонних сертифікатів у 2007–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено авторами за даними [8; 9]

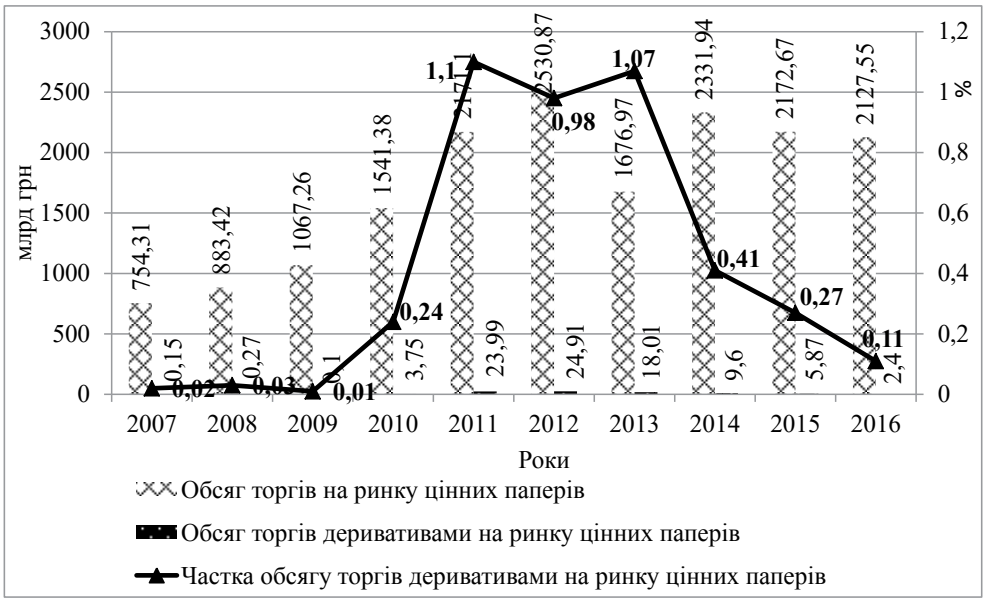


Рис. 2. Обсяги та частка торгів на ринку деривативів у 2007–2016 рр.

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [8; 9]

ринку цінних паперів за останні десять років досягала лише два рази більше 1% (у 2011 та 2013 рр.), для решти років – менше 1%. Це свідчить про те, що похідні фінансові інструменти в Україні поки що не користуються попитом, а ринок дереватів має тенденцію до спаду.

Негативною тенденцією функціонування ринку похідних фінансових інструментів, як свідчать дослідження, є обмеженість переліку інструментів ринку деривативів, а саме ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами. Структура торгів деривативами в Україні за видами інструментів у 2016 р. наведена на рис. 3.

Дані, наведенні на рис. 3, свідчать, що на фондовому ринку найбільшим попитом у 2016 р. користувалися ф'ючерсні контракти на валюту – 85,5%. Пов'язана така популярність валютних контрактів передусім із кризовими явищами в національній економіці і з бажанням інвесторів захеджувати власні активи, які знецінювалися внаслідок падіння курсу гривні. До того ж ф'ючерсні контракти не передбачають обов'язкової поставки базового активу. На другому місці знаходяться ф'ючерсні контракти на фондові індекси – 10,9%. Попит на фондові ф'ючерси пов'язаний із нестабільною ситуацією на фондовому ринку, високою волатильністю котирувань акцій. Таким чином, похідні фінансові інструменти в Україні використовуються переважно для зниження ризиків по валютних операціях та частково у спекулятивних цілях.

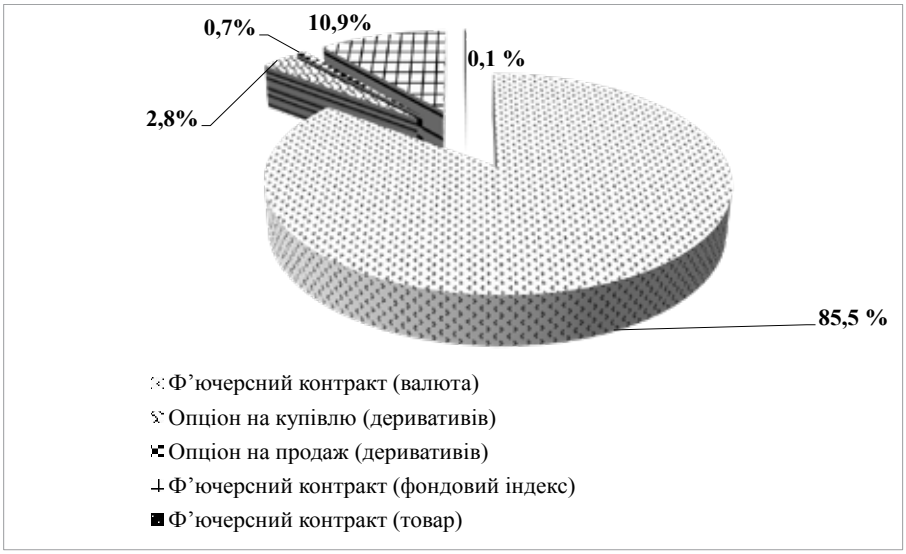


Рис. 3. Структура торгів деривативами за видом інструментів у 2016 р.

Джерело: складено авторами за даними [9]

На відміну від українського ринок деривативів розвинутих країн представлений широким діапазоном використання похідних фінансових інструментів: ф'ючерсами, опціонами, форвардами, свопами, угодами про форвардні процентні ставки та ін. Світовий досвід свідчить, що характерною тенденцією сучасного світового ринку похідних фінансових інструментів стають процеси, пов'язані з ускладненням інструментів, серед яких можна виділити: опціони на свопи, форвардні свопи, відкриті свопи, контракти на ще не випущені цінні папери та ін. Крім того, поширення кредитних деривативів є перспективним напрямом розвитку ринку похідних фінансових інструментів [10, с. 67]. Із кожним роком з'являються нові деривативи, засновані на нових базових активах. Так, нью-йоркська компанія LedgerX отримала офіційний дозвіл на запуск біржі і клірингового центру для торгівлі у США криптовалютними опціонами і деривативами. Нові інструменти покликані знизити інвестиційні ризики і нададуть прозорість і нагляд, на яких традиційно наполягають інституційні інвестори [11].

В економічній літературі рівень розвиненості ринку деривативів пов'язують і з співвідношенням між первинним і вторинним ринками. Розвинений ринок – це ринок, де ефективно функціонує вторинний ринок. У табл. 1 представлена інформація щодо функціонування вторинного ринку деривативів за останні десять років.

Дані, наведені в табл. 1, свідчать, що починаючи з 2010 р. спостерігалася тенденція до зростання частки обсягу торгів на біржовому ринку (у 2010–2015 рр. вона становила більше 99%, а в 2016 р. – 95%). В умовах макроекономічної нестабільності, мінливої кон'юнктури ринку цінних паперів, коли ринок деривативів є слабо розвинутим, уважаємо, що дана тенденція повинна продовжуватися, оскільки біржа виступає гарантом розрахунків, забезпечує виконання укладених на ній угод та організацію проведення своєчасних розрахунків, що дає змогу знизити ризик невиконання зобов'язань сторонами за угодою.

На відміну від загальносвітового тренду на українському ринку деривативів не розвинений позабіржовий сегмент, на нього припадає менше 1%, лише у 2016 р. – 5%. За даними Банку міжнародних розрахунків, обсяг світового позабіржового ринку деривативів у 2016 р. становив 544 трлн. дол., тоді як обсяг світового ВВП, за даними Світового банку, – 75,2 трлн. дол. [12]. Отже, статистичні дані показують, що обсяг світового ринку деривативів більше у сім разів, ніж світовий ВВП. Це свідчить про те, що виникає певний дисбаланас між фінансовим та реальним секторами економіки. На сучасному етапі теденція домінування світового позабіржового ринку над біржовим продовжується. Вартість відкритих позицій у вересні 2017 р. лише за біржовими ф'ючерсами й опціонами перевищувала 86 трлн. дол., тоді як номінальна вартість позабіржових деривативів у сім разів перевищувала вартість біржових [12].

Аналіз наукової літератури свідчить, що основними причинами збільшення позабіржового ринку у світі є висока прибутковість інструментів та їх здатність до самостійного обігу у відриві від базового активу (наприклад, SDS); можливість хеджування системних ризиків за допомогою деривативів; розвиток фінансового інжинірингу та поява структурованих продуктів [13, с. 86].

Світова практика свідчить, що стрімке зростання ринку деривативів, зокрема позабіржового, стало причиною кризових процесів. Експерти вважають, що саме безконтрольний обіг сучасних фінансових інструментів став причиною останньої фінансової кризи, тому ринок позабіржових деривативів потребує термінового адекватного контролю з боку регуляторів. У 2009 р. на саміті «Великої двадцятки» в Пітсбурзі було прийнято рішення щодо реалізації заходів із регулювання ринку похідних фінансових інструментів, а саме максимального перенесення торгівлі деривативами на біржові майданчики.

Таким чином, проведений комплексний аналіз стану ринку деривативів в Україні свідчить про незадовільний стан його функціонування. Його розвиток стримується низкою проблем, найбільш серйозними з яких є такі:

Таблиця 1

Вторинний ринок деривативів у 2007–2016 рр.

Показники	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг торгів на деривативами на ринку цінних паперів, млрд. грн., у тому числі:	0,15	0,27	0,10	3,75	23,99	24,91	18,01	9,6	5,87	2,4
Обсяг торгів деривативами на біржовому ринку, млрд. грн.	0,05	0,12	0,05	3,73	23,82	24,77	18,01	9,59	5,83	2,28
Частка обсягу торгів деривативами на біржовому ринку, %	33,3	44,4	50,0	99,5	99,3	99,4	100,0	99,9	99,3	95,0
Обсяг торгів деривативами на позабіржовому ринку, млрд. грн.	0,10	0,15	0,05	0,02	0,17	0,14	0,00	0,01	0,04	0,12
Частка обсягу торгів деривативами на позабіржовому ринку, %	66,7	55,6	50,0	0,5	0,7	0,6	-	0,1	0,7	5,0

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [9]

1. Недосконаліть та відсутність спеціального нормативно-правового підґрунтя щодо регулювання випуску та обігу похідних фінансових інструментів. Передусім слід відзначити, що в правовому полі досі відсутній спеціальний закон про ринок деривативів. На сучасному етапі діють закони і підзаконні нормативні акти, що регулюють лише окремі сторони цього ринку, які характеризуються непослідовністю і неузгодженістю. Питання формування нормативної бази ринку похідних фінансових інструментів обговорюються в Україні кілька років, але розроблені законопроекти так і не були прийняті (проект закону «Про похідні цінні папери»).

Певні кроки для створення цивілізованого ринку деривативів в Україні вже здійснюються. За підтримки міжнародних експертів з USAID, ЄБРР та МВФ та народних депутатів Комітету Верховної Ради з питань фінансової політики та банківської діяльності був підготовлений законопроект «Про ринки капіталу та регульовані ринки», в якому закладений міжнародний досвід використання деривативів. Ключова мета документу – комплексне врегулювання питань функціонування ринку деривативів, а також врегулювання діяльності регульованих ринків і розбудова їх інфраструктури, запровадження інструментів захисту учасників цих ринків. Законопроект пропонує концепцію розподілу регульованих ринків на: регульований фондовий ринок, регульований товарний ринок, регульований грошовий ринок, регульований ринок деривативів [14].

2. Нерозвиненість ринків базових активів. Це пов'язано з практичною відсутністю організованих і ліквідних біржових товарних ринків енергоносіїв, сільгосппродукції і металів. Сьогодні на українському фондовому ринку переважають похідні фінансові інструменти з фондовими і валютними базисними активами, а не процентні фінансові деривативи, які властиві розвинутим ринкам.

3. Недостатній рівень розвитку відповідної інфраструктури, зокрема ефективного клірингу та інституту маркет-мейкингу.

4. Відсутність у більшості господарюючих суб'єктів практичного інтересу до здійснення угод із похідними фінансовими інструментами, що пов'язано з низьким рівнем поінформованості суб'єктів господарювання про операції з деревативами.

5. Переважання на ринку деривативів спекулянтів, оскільки практика хеджування ризиків із використанням фінансових деривативів поки не властива більшості учасників ринку.

Подальший розвиток цивілізованого ринку деривативів, на нашу думку, повинен відбуватися за такими напрямами:

– досягнення стабільних темпів економічного зростання, створення на цій основі умов для розвитку ринку деривативів і забезпечення зворотного впливу цього ринку на економічні процеси;

– розроблення, прийняття і реалізація законодавчих актів, що відповідають сучасним умовам розвитку ринку деривативів України й адаптовані до європейських та світових стандартів;

– розвиток відповідної до умов України інфраструктури ринку, що сприяє підвищенню ліквідності похідних фінансових інструментів;

– створення умов для активної участі на ринку деривативів як індивідуальних, так і інституціональних інвесторів, які за рахунок своїх заощаджень можуть збільшувати потенціал інвестування в економіку;

– розширення спектру інструментів ринку деривативів, зокрема процентні та кредитні деривативи, що, своєю чергою, дасть змогу залучити нових інвесторів, як внутрішніх, так зовнішніх;

– запровадження нових механізмів захисту учасників ринку шляхом застосування інституту ліквідаційного неттінгу, який сприяє зменшенню ризиків та вивільненню капіталу;

– забезпечення достатньої поінформованості інвесторів для відродження культури поведінки на

ринку, культури відповідальності, це, своєю чергою, відродить довіру до ринків деривативів;

– сприяння розвитку конкурентного ринку послуг рейтингових агентств;

– забезпечення оптимального поєднання ринкових механізмів, саморегулювання та державного регулювання процесів, які відбуваються на ринку похідних цінних паперів з урахуванням його національних особливостей та глобального характеру світового ринку деривативів [3, с. 62–63; 7, с. 118].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі аналізу стану та динаміки функціонування ринку деривативів можна констатувати, що він не відповідає потребам розвитку національної економіки, не виконує своєї головної функції – хеджування ризиків учасників ринку. Нагальні проблеми, що існують на ринку деривативів в Україні, заважають його розвитку – це незначні обсяги торгів деривативами, обмежена кількість похідних цінних паперів, недосконаліть та відсутність спеціального нормативно-правового підґрунтя щодо регулювання випуску та обігу деривативів. Разом із тим перехід ринку деривативів на якісно новий рівень залежить від вирішення проблемних питань та стимулювання подальшого його розвитку. Підвищення ефективності функціонування ринку деривативів в Україні дасть змогу запровадити міцну основу для довгострокового зростання економіки України та забезпечення стабільності її фінансової системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Еш С.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 528 с.

2. Макаренко І.О. Стійкий розвиток ринку похідних фінансових інструментів України: дис. … канд. екон. наук: 08.00.08. Суми, 2011. 264 с.

3. Примостка Л.О., Краснова І.В. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку. Фінанси України. 2014. № 7. С. 49–65.

4. Гоффе В.В. Ринок деривативів: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.04.01. К., 2005. 21 с.

5. Бурденко І.М. Передумови створення та використання інноваційних фінансових інструментів на ринку похідних фінансових інструментів України. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 3. С. 181–190.

6. Шмуратко Я.А. Перспективи розвитку вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. № 18. С. 140–144.

7. Шевченко О.М., Ніколенко С.С. Формування ринку цінних паперів в умовах ринкової трансформації: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 159 с.

8. Звіти НКЦПФР за 2007–2015 роки. URL: http://www.ssmsc.gov.ua.

9. Звіт НКЦПФР за 2016 рік. URL: http://www.ssmsc.gov.ua.

10. Прудникова А.А. Развитие рынка производных финансовых инструментов и проблемы его регулирования. Региональные проблемы преобразования экономки. 2015. № 6. С. 63–70.

11. В США зарегистрирована первая регулируемая на федеральном уровне биржа биткоин-деривативов. URL: https://news.finance.ua/ru/news/-/407074/v-ssha-zaregistrirovana-pervaya-reguliruemaya-na-federalnom-urovne-birzha-bitkoin-derivativov.

12. Bank for international settlements. BIS quarterly review. URL: https://www.bis.org.

13. Брюховецкая С.В., Громыко В.А. Предпосылки и концепция реформирования рынка внебиржевых деривативов. Финансовые исследования. 2015. № 4(49). С. 84–93.

14. Хромаєв Т. Що поліпшить ринок українського капіталу? URL: https://www.nssmc.gov.ua/2018/02/02/timur-hromav-shto-polpshity-rinok-ukransykogo-kaptalu/.

REFERENCES:

1. Esh S.M. (2009) Finansovyi rynok: navch. posib. [Financial market]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 528 p. (in Ukrainian).

2. Makarenko I.O. (2011) Stiikyi rozvytok rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv Ukrainy [Sustainable development of the derivatives market in Ukraine], (PhD Thesis). Sumy: Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine, 264 p. (in Ukrainian).

3. Prymostka L.O., Krasnova I.V. (2014) Birzhovyi rynok deryvatyviv v Ukraini: istoriia, suchasnist, perspektyvy rozvytku [Derivatives exchange market in Ukraine: the history, the present, and future development]. Finansy Ukrainy, no. 7, pp. 49–65 (in Ukrainian).

4. Hoffe V.V. (2005) Rynok deryvatyviv: zarubizhnyi dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukraini: avtoref. dys. [Derivatives market: foreign experience and development prospects in Ukraine], (PhD Thesis). Kyiv: Kyiv National Economics University named after V.P. Hetman, 21 p. (in Ukrainian).

5. Burdenko I.M. (2012) Peredumovy stvorennia ta vykorystannia innovatsiinykh finansovykh instrumentiv na rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv Ukrainy [Preconditions for creation and use of innovative financial instruments in Ukraine's derivatives market]. Marketynh i menedzhment innovatsii, no. 3, pp.181–190 (in Ukrainian).

6. Shmuratko Y.A. (2016) Perspektyvy rozvytku vitchyznianoho rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv [Directions of national derivatives market development]. Naukovyi visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu, no. 18, pp. 140–144 (in Ukrainian).

7. Shevchenko O.M., Nikolenko S.S. (2008) Formuvannia rynku tsinnykh paperiv v umovakh rynkovoi transformatsii [Formation of securities market in a market transformation]. Poltava: RVV PUSKU, 159 p. (in Ukrainian).

8. Zvity NKTsPFR za 2007–2015 roky. Available at: http://www.ssmsc.gov.ua (accessed 02 February 2018).

9. Zvit NKTsPFR za 2016 rik. Available at: http://www.ssmsc.gov.ua (accessed 02 February 2018).

10. Prudnikova A.A. (2015) Razvitie rynka proizvodnykh finansovykh instrumentov i problemy ego regulirovaniya [Development of the market of derivative financial instruments and problems of its regulation]. Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomki, no. 6, pp. 63–70 (in Russian)

11. V SShA zaregistrirovana pervaya reguliruemaya na federal'nom urovne birzha bitkoin-derivativov [In the US, the first federal-regulated bitcoin-derivative exchange]. Available at: https://news.finance.ua/ru/news/-/407074/v-ssha-zaregistrirovana-pervaya-reguliruemaya-na-federalnom-urovne-birzha-bitkoin-derivativov (accessed 02 February 2018).

12. Bank for international settlements. BIS quarterly review. Available at: https://www.bis.org (accessed 02 February 2018).

13. Bryukhovetskaya S.V., Gromyko V.A. (2015) Predposylki i kontseptsiya reformirovaniya rynka vnebirzhevykh derivativov [Premises and concepts of otc derivatives markets reform]. Finansovye issledovaniya, no. 4 (49), pp. 84–93. (in Russian).

14. Khromaiev T. Shcho polipshyt rynok ukrainskoho kapitalu? [What will improve the Ukrainian capital market?] Available at: https://www.nssmc.gov.ua/2018/02/02/timur-hromav-shto-polpshity-rinok-ukransykogo-kaptalu/(accessed 02 February 2018).

Shevchenko O.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic
Theory and Economic Cybernetics
Yurii Kondratyuk Poltava National Technical University
Shevchenko O.O.
Student
Yurii Kondratyuk Poltava National Technical University

MODERN TRENDS IN THE FUNCTIONING OF THE DERIVATIVES MARKET IN UKRAINE

The derivatives market is an integral part of the financial market. Nowadays, economic conditions are characterized by high volatility of prices in the markets for underlying assets, so the use of a risk-hedging mechanism through derivatives becomes particularly relevant.

The purpose of this work is to study the state and main trends of the functioning of the derivatives market in Ukraine, to identify the main problems that hinder its effective operation, and to offer the main directions for the development of a civilized national derivatives market.

The analysis of scientific views on the essence of the market of derivatives is made; the economic essence of this category is specified. The evolution of the market of derivative financial instruments in Ukraine is researched. It is substantiated that this market is at a different stage of development, which began in 2010 and continues to this day.

On the basis of a comprehensive analysis of the state and dynamics of the derivatives market in Ukraine, trends in its development were investigated, among which both positive and negative ones were identified. To positive trends, the functioning of the market derivatives of financial instruments includes growth: volumes of emission options certificates, the share of trading volumes derivatives in the stock market. It is proved that positive trends not only reflect the state of the market of derivative financial instruments, they are both the basis, the foundation for its further development. Negative trends in the development of the derivatives market in Ukraine are insignificant volumes of trading in derivatives, a limited number of derivative financial instruments.

The main problems that hinder the effective functioning of the domestic derivatives market are revealed, namely: imperfection and lack of a special legal and regulatory framework for regulating the issuance and circulation of derivative financial instruments, underdeveloped of the markets for underlying assets, insufficient level of development of the corresponding infrastructure, economic entities have not incentive to execute transactions with derivative financial instruments.

The research results are suggested and measures for the further development of the market of derivatives at the present stage are substantiated: achievement of stable rates of economic growth, development, adoption, and implementation of legislative acts that meet the current conditions of the development of the market of derivatives; development of the infrastructure of the market corresponding to the conditions of Ukraine; creation of conditions for active participation in the market of derivatives as individual and institutional investors; expanding the range of instruments of the derivatives market; introduction of new mechanisms for protecting market participants through the use of the institution of liquidation netting; ensuring sufficient investor awareness; promotion of the development of a competitive market for the services of rating agencies; ensuring optimal combination of market mechanisms, self-regulation, and state regulation of processes.

Believe that the implementation of these areas will contribute to the efficient functioning of the derivatives market, to the growth of the Ukrainian economy, and to ensure its system modernization.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИКТ В УКРАИНЕ

ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF ICT SECTOR OF UKRAINE

УДК 330.341.1:338.242.2

Грицуленко С.И.
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики
предприятия и корпоративного управления
Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова
Гусейнов Н.
студент
Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова

В статье исследована динамика развития сектора ИКТ в Украине; измерен уровень инновационного развития на базе статистики деятельности предприятий, образующих его структуру. Сделаны выводы о степени развития сектора ИКТ в Украине, в том числе относительно стран СНГ.
Ключевые слова: *ИКТ, сектор ИКТ, измерение развития, уровень инновационного развития, оценка и анализ.*

У статті досліджено динаміку розвитку сектора ІКТ в Україні; виміряний рівень інноваційного розвитку на базі статистики діяльності підприємств, утворюючих його структуру. Зроблено висновки про ступінь розвитку сектора ІКТ в Україні, у тому числі щодо країн СНД.
Ключові слова: *ІКТ, сектор ІКТ, вимірювання розвитку, рівень інноваційного розвитку, оцінка та аналіз.*

The article studies dynamics of development of ICT sector of Ukraine; assessment of the level of innovative development is made based on statistics of activity of enterprises, forming its structure. Conclusions on the level of development of ICT sector of Ukraine are made, including concerning the CIS countries.
Key words: *ICT, sector of ICT, level of innovative development, assessment of development, evaluation and analysis.*

Постановка проблемы. В современных условиях приоритетным объектом экономической политики многих стран является развитие технологий, среди которых первоочередное внимание отводится ИКТ в качестве локомотива экономического и общественного развития. Сектор ИКТ, играя важную и все возрастающую роль в мировой экономике, активно развивается. В 2016 г. мировая отрасль ИКТ, достигнув 3,4 трлн. дол., опередила рынок нефти [1]; с учетом сохранения таких тенденций и в дальнейшем Украина имеет все шансы повысить свою «капитализацию», воспользовавшись глобальными трендами. В таком контексте актуализируется вопрос измерения уровня развития сектора ИКТ в Украине.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями в сфере ИКТ занимаются такие украинские ученые, как П.П. Воробиенко, Л.А. Захарченко, Н.А. Кухарская С.Ф. Лазарева и др. Однако процесс развития сектора ИКТ как комплексного экономического сектора практически не является объектом публичных аналитических исследований. Признание ИКТ в качестве важнейшего экономического ресурса наряду с необходимостью интенсификации процесса развития технологий и отрасли, в том числе путем содействия инновациям, обусловили выбор темы исследования.

Постановка задания. Цель статьи – измерение уровня развития сектора ИКТ в Украине в качестве основы для выработки более эффективной стратегии. Информационная база исследования – публикации Государственной службы статистики Украины [2–6], ГП «Украинский институт интеллектуальной собственности» [7], Межгосударственного статистического комитета СНГ [8], Центра гуманитарных технологий [9].

В аналитических целях измерены основные показатели деятельности сектора ИКТ в разрезе его сегментов и динамика цифрового разрыва в регионе СНГ.

Изложение основного материала исследования. Важное место в области измерения сектора ИКТ занимает вопрос формирования информационной базы, значимой для решения задач его развития. Но в Украине мониторинг ИКТ отличает неполнота наблюдений, их рассредоточение по различным публикациям. Так, статистика информационного общества, построение которого и связано с развитием ИКТ, вместо единого сборника данных по инфраструктуре ИКТ, видам деятельности сектора ИКТ (инвестиционной, финансовой, внешнеторговой, научно-технической, инновационной) каждой из индустрий ограничена лишь сведениями об использовании ИКТ на предприятиях, состоянии и развитии связи, включая электросвязь. А данные о состоянии парка вычислительной техники устарели (2009 г.). В то же время налаженная система информационного обеспечения процесса измерения сектора ИКТ – это инструмент с высокими аналитическими возможностями и основа его успешного проведения.

Для формирования системного взгляда на развитие сектора ИКТ в Украине проведена выборка статистических данных по трем его компонентам (ИКТ-производство, ИКТ-торговля, ИКТ-услуги) согласно классификатору видов экономической деятельности (КВЭД-2010) [10].

Итак, в ходе анализа тенденций развития сектора ИКТ в Украине за период 2013–2016 гг. фикси-

руется снижение предпринимательской активности его предприятий, на что указывает отрицательная динамика как их общего числа (–15%), так и по отдельным индустриям, причем наибольшие темпы падения наблюдаются в сфере производства (–34%) (табл. 1).

Отличительной особенностью сектора ИКТ Украины является значительное (в 25 раз) превышение доли сервисного сегмента (оказание услуг) (в среднем 76%) над долей производственного (3%). Такая ситуация, с одной стороны, свидетельствует об удовлетворении спроса большинства пользователей на инфраструктуру ИКТ и рост потребностей в обслуживании приобретенного оборудования, а с другой – об исключительно низкой обеспеченности отечественным оборудованием ИКТ. То есть украинский сегмент «ИКТ-производство» не обладает возможностями для формирования внутреннего предложения соответствующей продукции.

В индустрии услуг ИКТ наибольшее число предприятий (4 тыс. и более) занимаются компьютерным программированием и консультированием.

Сегодня инвестиции в ИКТ – важнейший стимул экономики любой из стран мира. В целом положительную динамику инвестиционной активности предприятий сектора ИКТ отражают данные табл. 2. Так, объем освоения капитальных инвестиций в расчете на одно предприятие заметно выше (в среднем 1,14 млн. грн.), чем в целом по стране (0,67), а темпы выросли вдвое.

Наибольший объем капитальных инвестиций осваивают предприятия в сфере услуг беспроводной электросвязи (в среднем 3,48 млн. грн./1 предприятие), что обеспечило сервисному сегменту значительную долю (в среднем 92%) в общем объеме капитальных инвестиций сектора ИКТ. Примечательно, что, несмотря на нехватку собственного оборудования ИКТ, в производственном сегменте лидерами по весу освоенных капитальных инвестиций (в среднем 58%) являются предприятия, производящие бытовую электронику.

Объем реализованной сектором ИКТ продукции в 2016 г. составил 177,4 млрд. грн., или 2,8% от его общего объема в стране, что на 12% больше, чем в 2013 г. (табл. 3). Но данный показа-

Таблица 1

Предприятия сектора ИКТ по видам экономической деятельности

Показатель (код по КВЭД-2010)	2013	2014	2015	2016	16/13
Число предприятий сектора ИКТ, в т. ч.:	**12023**	**10955**	**11405**	**10193**	**0,85**
ИКТ-производство[1], в т. ч.:	**431**	**375**	**354**	**286**	**0,66**
– производство электронных компонентов и плат (26.1)	132	106	97	90	0,68
– производство компьютеров и периферийного оборудования (26.2)	126	114	104	77	0,61
– производство оборудования связи (26.3)	125	115	113	90	0,72
– производство электронной аппаратуры бытового назначения (26.4)	48	32	33	22	0,46
– производство магнитных и оптических носителей (26.8)	7	8	7	7	1,00
Доля производственного сегмента в общем числе предприятий сектора ИКТ, %	3,58	3,42	3,10	2,81	0,78
ИКТ-торговля, в т. ч.:	**2514**	**2287**	**2294**	**2018**	**0,80**
– оптовая торговля информационным и коммуникационным оборудованием (46.5)	2010	1867	1908	1732	0,86
– розничная торговля информационным и коммуникационным оборудованием (47.4)	504	420	386	286	0,57
Доля торгового сегмента в общем числе предприятий сектора ИКТ, %	20,91	20,88	20,11	19,80	0,95
ИКТ-услуги[1], в т. ч.:	**9078**	**8293**	**8757**	**7889**	**0,87**
– издание программного обеспечения (58.2)	387	358	355	309	0,80
– деятельность в области проводной электросвязи (61.1)	1388	1189	1257	1237	0,89
– деятельность в области беспроводной электросвязи (61.2)	287	252	274	250	0,87
– деятельность в области спутниковой электросвязи (61.3)	22	24	20	13	0,59
– прочая деятельность в области электросвязи (61.9)	257	229	241	216	0,84
– компьютерное программирование, консультирование и связанная с ними деятельность (62)	4541	4194	4458	3996	0,88
– обработка данных, размещение информации на web-узлах и связанная с ними деятельность; web-порталы (63.1)	1142	1081	1148	1045	0,92
– прочие информационные услуги (63.9)	1054	966	1004	823	0,78
Доля сервисного сегмента в общем числе предприятий сектора ИКТ, %	75,51	75,70	76,79	77,39	1,02

[1] Данные по таким видам экономической деятельности, как «производство волоконно-оптических кабелей» (27.31), «ремонт компьютеров, периферийных устройств и коммуникационного оборудования» (95.1), «аренда офисных машин и оборудования, в том числе компьютеров» (77.33), в статистике предприятий не выделены.

Источник: составлено на основе [2]

Таблица 2

Капитальные инвестиции, освоенные предприятиями сектора ИКТ

Показатель	2013	2014	2015	2016	16/13
Освоенные в стране капитальные инвестиции в расчете на одно предприятие, млн. грн./1 ед.	0,57	0,54	0,64	0,94	1,65
Освоенные сектором ИКТ капитальные инвестиции в расчете на одно предприятие, млн. грн./1 ед.	0,69	0,62	1,88	1,35	1,96
• освоенные в сфере беспроводной связи капитальные инвестиции в расчете на 1 предприятие, млн. грн./1 ед.	1,93	1,76	6,67	3,54	1,83
Капитальные инвестиции предприятий сектора ИКТ в их общем объеме по стране, %	3,7	3,74	9,91	4,82	1,29
Капитальные инвестиции производственного сегмента в их общем объеме по сектору ИКТ, %	1,1	2,1	1,1	2,3	2,15
• доля бытовой электроники в объеме капитальных инвестиций, освоенных в производстве ИКТ, %	39,7	64,6	62,3	65,1	1,64
Капитальные инвестиции торгового сегмента в их общем объеме по сектору ИКТ, %	8,9	8,2	3,0	4,9	0,55
Капитальные инвестиции сервисного сегмента в их общем объеме по сектору ИКТ, %	90,0	89,7	95,9	92,8	1,03
• доля беспроводной электросвязи в объеме капиталь-ных инвестиций, освоенных индустрией услуг ИКТ, %	74,1	71,7	87,9	68,7	0,93

Источник: рассчитано по данным [2; 3]

Таблица 3

Объем реализованной продукции предприятиями сектора ИКТ

Показатель	2013	2014	2015	2016	16/13
Объем реализованной в стране продукции в расчете на одно предприятие, млн. грн./1 ед.	10,6	12,7	15,5	20,8	1,96
Объем реализованной сектором ИКТ продукции в расчете на одно предприятие, млн. грн./1 ед.	8,5	11,0	11,8	17,2	2,02
Объем реализованной продукции сектора ИКТ в общем по стране, %	2,5	2,8	2,6	2,8	1,12
Объем реализованной продукции производственного сегмента в его общем объеме по сектору ИКТ, %	4,9	4,2	3,3	3,6	0,73
Объем реализованной продукции торгового сегмента в его общем объеме по сектору ИКТ, %	32,0	38,3	33,0	39,7	1,24
Объем реализованной продукции сервисного сегмента в его общем объеме по сектору ИКТ, %	63,1	57,5	63,7	56,7	0,90
• доля беспроводной электросвязи в объеме реализованной продукции индустрии услуг ИКТ, %	46,5	44,0	38,5	34,5	0,74
• доля компьютерного программирования в объеме реализованной продукции индустрии услуг ИКТ, %	22,3	26,5	34,4	38,8	1,74

Источник: рассчитано по данным [2]

тель в расчете на одно предприятие хоть и вырос вдвое, остается ниже (в среднем 12 млн. грн.), чем в целом в стране (15 млн. грн.). Наибольшая доля объема реализованной продукции приходится на сервисный сегмент сектора ИКТ (в среднем 60%), где к концу 2016 г. сфера компьютерного программирования с долей в 39% перехватила лидерство у беспроводной связи (35%).

Позитивная динамика в структуре объема реализованной продукции зафиксирована и в торговом сегменте сектора ИКТ (+24%), в то время как в сервисном и производственном негативная (–10 и –27% соответственно).

Удовлетворение внутреннего спроса в оборудовании ИКТ обеспечивается за счет его ввоза (табл. 4).

Отечественные компании импортируют большей частью аппаратуру связи, доля которой и в 2012 г., и 2015 г. наибольшая (43 и 56% соответственно).

Значителен в общем объеме импорта 2015 г. и вес (27%) вычислительных машин. Примечательно, что падает как экспорт производственного сегмента сектора ИКТ, так и импорт соответствующей продукции, что указывает на низкую способность конкурировать на внешнем рынке и невысокий уровень ее востребованности на внутреннем. На зависимость сектора ИКТ Украины от зарубежного оборудования указывает снижение его удельного веса в общем объеме внешней торговли товарами (–19%) при значительном росте доли соответствующего импорта (+47%).

Однако сервисный сегмент сектора ИКТ конкурентоспособен на внешнем рынке; он формирует значительную долю валютной выручки, выросшую за период анализа до 16,7% (1 644,1 млн. дол.) с 10,1% (1 493,7) (рис. 1).

При этом бесспорное первенство у компьютерных услуг. Так, в 2016 г. их доля в структуре экспорта сервисного сегмента составила 70% (1145 млн. дол.), а коэффициент покрытия экспортом импорта больше (6,1), чем по остальным услугам (информационные – 3, телекоммуникационные – 1,7). Касательно последних отметим падение темпов как импорта (–53%), так и экспорта (–26%).

Подчеркнем, что недостаточность информационного обеспечения процесса измерения сужает рамки исследования, поэтому оценка инновационной составляющей уровня развития сектора ИКТ возможна лишь в составе отраслей экономики, включающих в себя одинаковые или подобные виды экономической деятельности. Так, согласно КВЭД-2010, производственный сегмент ИКТ – часть промышленного сектора «Производство компьютерной, электронной и оптической продукции» (26), а сервисный – сектора услуг «Информация и телекоммуникации» (58–63).

Важнейшим условием технологической независимости сектора ИКТ является активная патентная позиция его предприятий. Однако, несмотря на прогресс в динамике патентования ключевых объектов промышленной собственности – изобретений и полезных моделей (+29% в сфере производства, +67% в сфере услуг), их доля в общем числе патентных заявок, поступивших от национальных заявителей – юридических лиц, едва доходит до 0,5% (табл. 5).

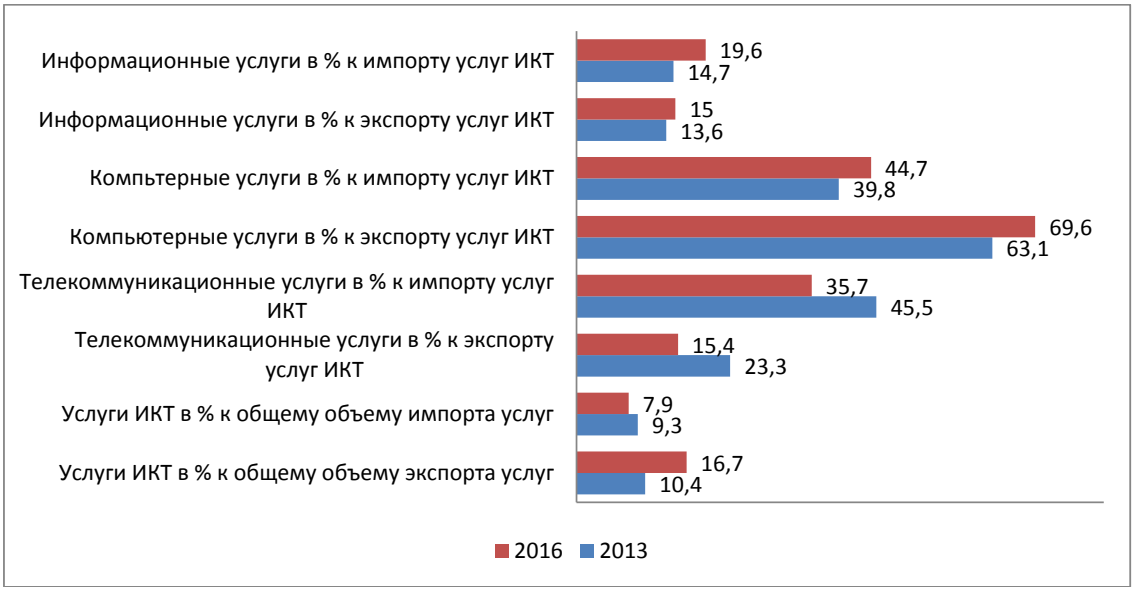


Рис. 1. Структура экспорта и импорта услуг ИКТ

Источник: рассчитано по данным [4]

Таблица 4

Экспорт и импорт товаров сектора ИКТ

Наименование товара	Экспорт			Импорт			Покрытие экспортом импорта	
	млн. дол. США		2015 в % к	млн. дол. США		2015 в % к		
	2012	2015	2012	2012	2015	2012	2012	2015
Всего, в том числе:	489,7	220,2	45,0	1720,5	1142,8	66,4	0,28	0,19
• вычислительные машины и их блоки	21,4	13,4	62,6	294,6	305,0	103,5	0,07	0,04
• аппаратура связи и части к ней	34,3	115,7	337,3	740,0	634,1	85,7	0,05	0,18
• передающая аппаратура для радиовещания и телевидения	34,5	12,9	37,4	113,8	42,9	37,7	0,30	0,34
• мониторы и проекторы; приемная аппаратура для телевизионной связи	399,5	78,2	19,6	572,1	160,8	28,1	0,70	0,49
Доля сектора ИКТ в объеме внешней торговли товарами, %	0,72	0,58	80,6	2,07	3,05	147,3	0,34	0,19

Источник: рассчитано по данным [8] ввиду их отсутствия в украинской статистике внешнеэкономической деятельности

В структуре патентования преобладают полезные модели, не обладающие изобретательским уровнем (67% в секторе производства, 66% – услуг), патент на которые менее востребован в мире. Общее число патентных заявок, поданное за период анализа, незначительно (46 и 94 соответственно) для качественного влияния на инновационные процессы.

Так, несмотря на то что инновационная активность предприятий сектора ИКТ и производственного, и сервисного сегментов выше, чем в целом по экономике (рис. 2), инновационный уровень его развития снижается.

Об этом свидетельствует, в частности, отрицательная динамика показателей инновационной деятельности производственных предприятий сектора ИКТ (табл. 6). Примечательно, что снижение инновационных затрат (–10%) происходит за счет внутренних НИР (–25%), а предприятия предпочитают заимствовать внешние знания, чем создавать свои. Отечественная индустрия ИКТ теряет привлекательность для иностранных инвесторов, на что указывает высокий уровень падения темпов соответствующего вида финансирования инноваций (–84%). Процесс внедрения технологических процессов и инновационных

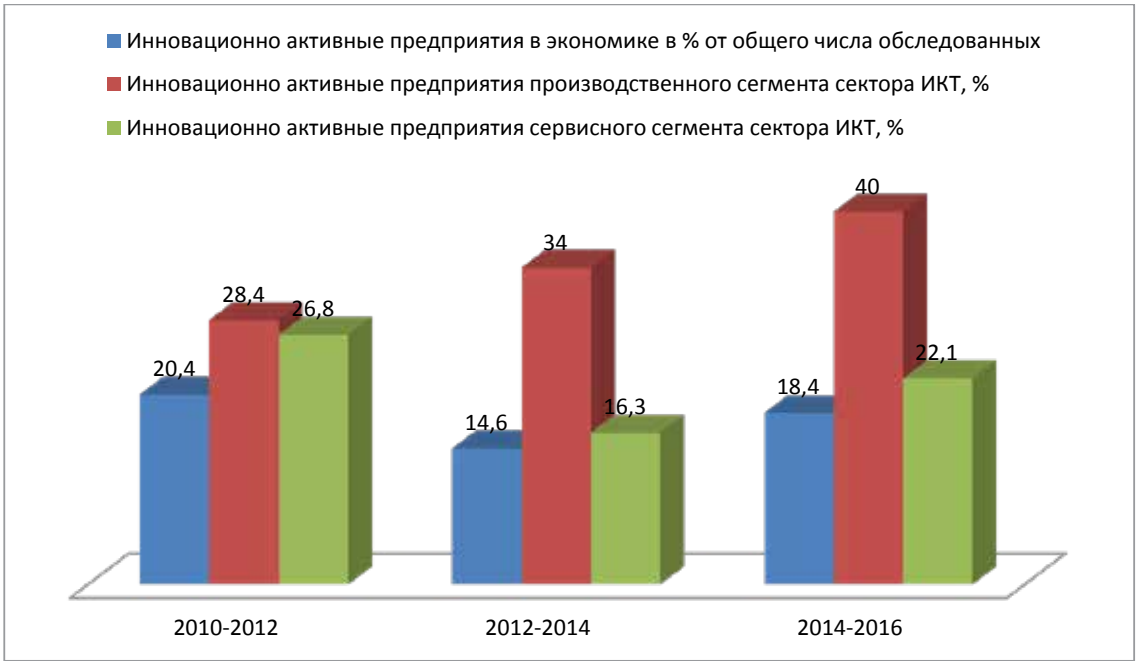


Рис. 2. Инновационная активность предприятий сектора ИКТ в составе промышленного сектора «Производство компьютеров, электронной и оптической продукции» и сервисного «Информация и телекоммуникации», %

Источник: рассчитано по данным [5; 6]

Таблица 5

Патентные заявки сектора ИКТ в составе промышленного сектора «Производство компьютеров, электронной и оптической продукции» и сервисного «Информация и телекоммуникации» за девять месяцев 2013–2017 гг.

Сектор экономики	2013	2014	2015	2016	2017	17/13
Всего патентных заявок от резидентов юридических лиц, из них по секторам:	5584	5570	4536	5522	5152	0,92
• производство компьютеров, электронной и оптической продукции, в т. ч.:	7	22	1	7	9	1,29
– изобретения	2	11	0	0	2	1,00
– полезные модели	5	11	1	7	7	1,40
Доля сектора в общем числе заявок, %	0,13	0,40	0,02	0,13	0,18	1,39
• информация и телекоммуникации, в т. ч.:	15	18	16	20	25	1,67
– изобретения	4	5	9	5	9	2,25
– полезные модели	11	13	7	15	16	1,46
Доля сектора в общем числе заявок, %	0,27	0,32	0,35	0,36	0,49	1,82

Источник: рассчитано по данным [7]

Таблица 6

Отдельные показатели инновационной деятельности сектора ИКТ в составе промышленного сектора «Производство компьютеров, электронной и оптической продукции» за 2013–2016 гг.

Показатель	2013	2014	2015	2016	16/13
Инновационные затраты (млн. грн.), в т. ч.:	174,43	140,67	183,82	157,52	0,90
• внутренние НИР[1]	121,25	109,71	96,55	91,28	0,75
• внешние НИР	1,01	1,06	0,52	10,62	10,52
• приобретение машин, оборудования и ПО[2]	48,25	26,23	69,75	51,58	1,07
• прочие внешние знания	0,01	0,07	–	0,52	52,00
• прочее	3,90	3,61	17,00	3,53	0,91
Финансирование инноваций (млн. грн.), в т. ч.	174,43	140,67	183,82	157,52	0,90
• собственные средства	97,24	71,89	126,08	129,87	1,34
• за счет средств государственного бюджета	1,30	2,80	31,17	5,04	3,88
• за счет средств отечественных инвесторов	4,01	2,0	2,44	11,24	2,80
• за счет средств иностранных инвесторов	71,87	64,01	22,83	11,38	0,16
• прочее	0,02	–	1,31	–	–
Внедрение новых технологических процессов (ед.)	55	50	54	39	0,71
Внедрение инновационных видов продукции (наименований), из них:	135	103	112	86	0,64
• новых для рынка	80	48	65	37	0,46
Реализация инновационной продукции (млн. грн.), из нее:	789,20	778,80	466,09	н/д[3]	–
• новой для рынка	353,84	610,94	332,90	н/д	–
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (%)	11,5	10,1	6,4	н/д	–

[1]Научно-исследовательские работы; [2] – программное обеспечение; [3] – нет данных.

Источник: рассчитано по данным [5]

Таблица 7

Распределение предприятий сектора ИКТ в составе сервисного сектора «Информация и телекоммуникации» по типам инноваций за 2010–2016 гг. (% от общего количества обследованных предприятий)

Период	Инновационно активные предприятия, в т. ч. с:	технологическими инновациями	технологическими и нетехнологическими инновациями	нетехнологическими инновациями
2010-2012	26,8	5,6	6,8	14,4
2012-2014	16,3	4,8	5,8	5,7
2014-2016	22,1	4,8	8,3	9,0

Источник: рассчитано по данным [5; 6]

видов продукции, особенно новой для рынка, носит негативный характер (–29, –36 и –54% соответственно). В итоге уже в 2015 г. доля инновационной продукции в объеме промышленной упала на 44% относительно 2013 г., а объем ее реализации – на 41%.

Так как мониторинг инновационной деятельности в сфере «Информация и телекоммуникации» за период 2014–2016 гг. ограничен лишь данными о распределении предприятий по типам инноваций (табл. 7), исследование соответствующих тенденций проведено за более ранние периоды (табл. 8).

Итак, совокупная доля инновационно активных предприятий индустрии услуг ИКТ, осуществлявших как технологические, так и нетехнологические инновации, выросла до 13,1% в 2014–2016 гг. с 12,4% в 2010–2012 гг.

Негативным фактом для сектора ИКТ является снижение удельного веса предприятий с технологическими инновациями до 4,8% с 5,6%.

Позитивным – значительное (в 6,6 раза) наращивание доли реализованной ими продукции, несмотря на снижение инновационной активности (–14%) и государственной поддержки (–37%) в 2014 г. относительно 2012 г.

Однако совокупный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме реализации услуг упал на 33%, а не инновационной – вырос втрое.

Индустрия услуг ИКТ практически не занимается внутренними НИР, доля затрат на которые упала на 94%. Приобретение машин, оборудования и ПО – наиболее весомая (44–77%) часть ее инновационных затрат.

В целом в инновационной составляющей развития сектора ИКТ доминируют негативные тенденции.

Анализ удельного веса сектора ИКТ в общей добавленной стоимости по затратам производства предприятий страны (рис. 3) отражает изменение его вклада в сторону уменьшения на 12%, в основном за счет сервисного сегмента (–13%).

Доля же производственного сегмента сектора ИКТ в общем валовом доходе операционной деятельности (с учетом субсидий на производство и вычетом непрямых налогов) практически не изменилась на конец периода анализа (046% в 2016 г. относительно 0,47% в 2013 г.).

Отличие по своей природе продукта сферы ИКТ от продуктов и услуг других отраслей требует оценивания не только количественных показателей, но и качественных. Например, доступности, использования и навыков на основе индекса ИКТ Международного союза электросвязи. Оценивая уровень развития ИКТ в Украине с использованием данного индекса, укажем на существенный ее отрыв от стран СНГ по итогам 2016 г. (восьмая позиция из девяти возможных) (табл. 9).

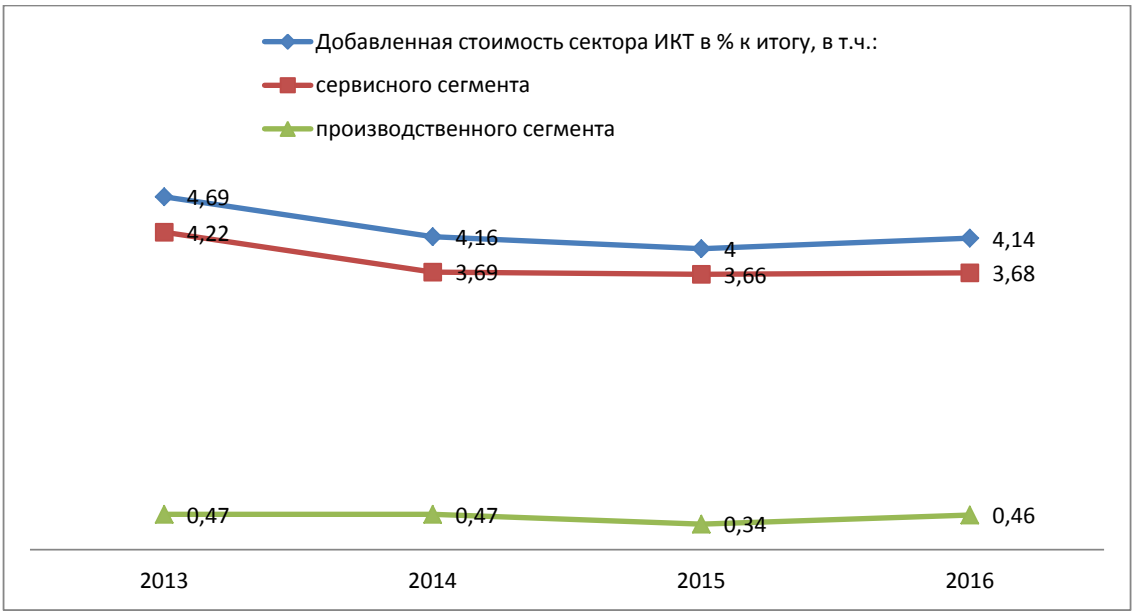


Рис. 3. Добавленная стоимость сектора ИКТ в составе промышленного сектора «Производство компьютеров, электронной и оптической продукции» и сервисного «Информация и телекоммуникации», % к итогу

Источник: рассчитано по данным [2]

Таблица 8

Отдельные показатели инновационной деятельности сектора ИКТ в составе сектора услуг «Информация и телекоммуникации» за 2012–2014 гг.

Показатель	2012	2014	14/12
Структура затрат на технологические инновации (%), в т. ч.:	100	100	100
• доля затрат на внутренние НИР	29,2	1,8	0,06
• доля затрат на внешние НИР	0,4	1,8	4,50
• доля затрат на приобретение машин, оборудования и ПО	44,2	77,0	1,74
• доля затрат на приобретение прочих внешних знаний	26,2	17,6	0,67
• доля прочих затрат	–	1,8	–
Финансирование предприятий с технологическими инновациями из государственного бюджета, %	4,3	2,7	0,63
Доля реализованной инновационной продукции, в т.ч.:	84,2	56,2	0,67
• предприятиями с технологическими инновациями	0,5	3,3	6,60
• предприятиями с нетехнологическими инновациями	4,8	2,0	0,42
• предприятиями с технологическими и нетехнологическими инновациями	78,9	50,9	0,65
Доля реализованной продукции не инновационно активными предприятиями	15,8	43,8	2,8

Источник: рассчитано по данным [5]

Таблица 9

Рейтинг индекса ИКТ по региону СНГ за 2010–2016 гг.

Страна	2016			2010		
	Региональный рейтинг	Глобальный рейтинг	Индекс ИКТ	Региональный рейтинг	Глобальный рейтинг	Индекс ИКТ
Беларусь	1	32	7,55	2	50	5,30
Россия	2	45	7,07	1	46	5,57
Казахстан	3	52	6,79	3	62	4,81
Молдова	4	59	6,45	5	74	4,28
Азербайджан	5	65	6,20	6	76	4,21
Армения	7	75	5,76	7	78	4,10
Грузия[1]	6	74	5,79	8	85	3,76
Украина	**8**	**79**	**5,62**	**4**	**69**	**4,41**
Кыргызстан	9	109	4,37	9	112	3,02
Среднее значение индекса			6,18			4,38

[1] С августа 2009 г. официально вышла из состава СНГ

Источник: рассчитано по данным [9]

Относительно 2010 г. Украина ухудшила и мировые позиции (–10 пунктов), и региональные (–4). Если в 2010 г. ее индекс ИКТ превышал среднее значение (4,41>4,38) по региону, то в 2016 г. оказался ниже (5,62<6,18).

Выводы из проведенного исследования. Обобщая результаты анализа, отметим следующее:

1. Официальный мониторинг сектора ИКТ в Украине не в полной мере отвечает задачам измерения его развития как комплексного экономического сектора.

2. Формирование системного взгляда на развитие сектора ИКТ требует исследования его тенденций во взаимосвязи отдельных сегментов, например производственного, торгового, сервисного.

3. Индустрия ИКТ-производство, где число предприятий упало на 34%, в большей мере оказала негативное влияние на уровень предпринимательской активности сектора ИКТ в целом (–15%).

4. Отличительной чертой сферы ИКТ Украины является значительное (в 25 раз) превышение доли сервисного сегмента над долей производственного, что свидетельствует об исключительно низких возможностях последнего для формирования внутреннего предложения соответствующей продукции.

5. Удовлетворение внутреннего спроса в оборудовании ИКТ обеспечивается за счет его ввоза. На зависимость сектора ИКТ от зарубежного оборудования указывает снижение его доли в объеме внешней торговли товарами (–19%) при существенном (+47%) росте доли соответствующего импорта.

6. Для индустрии услуг ИКТ характерны: высокая доля (50%) предприятий в сфере компьютерного программирования и консультирования; наибольший вес (в среднем 92%) освоенных капитальных инвестиций и реализованной продукции (в среднем 60%), а также в отличие от индустрии производства ИКТ конкурентоспособность на внешнем рынке, где бесспорное лидерство у компьютерных услуг (70% общей валютной выручки сектора).

7. Позитивная динамика в структуре объема реализованной продукции отличает торговый сегмент сектора ИКТ (+24%), где большинство (80–86%) предприятий занято оптовой торговлей.

8. Инновационная составляющая развития сектора ИКТ характеризуется:

• ростом патентной активности (+29% в индустрии производства, +67% –услуг) при незначительной (0,5%) доле патентных заявок, большей частью (до 70%) на полезные модели, не обладающие изобретательским уровнем;

• более высоким уровнем инновационной активности (ИКТ-производство – 40%, ИКТ-услуги – 22,1%), чем в экономике в целом (18,4%), при негативной динамике других показателей инновационной деятельности;

• так, в подсекторе производства темпы внедрения новых технологических процессов и инновационных видов продукции, в том числе новой для рынка, отрицательные (–29, –36, –54% соответственно); зафиксировано и снижение объемов реализованной инновационной продукции. В подсекторе услуг ИКТ совокупный вес последнего показателя в общем объеме реализованных услуг упал на 33%. Предприятия ИКТ предпочитают заимствовать внешние знания, чем создавать свои путем проведения внутренних НИР и закрепления за собой интеллектуальных прав на отдельные их результаты.

9. Следствием негативных тенденций развития сектора ИКТ в целом и в инновационной его составляющей в частности стало изменение его вклада в общий валовый доход предприятий страны в сторону уменьшения (–12%) к концу периода анализа в основном за счет сервисного сегмента (–13%).

10. Специфика продукта сферы ИКТ требует оценки как количественных, так и качественных показателей, в частности доступности, использования и навыков. Анализ последних на базе индекса ИКТ Международного союза электросвязи указывает на существенный отрыв Украины от стран СНГ по уровню развития ИКТ: предпоследнее место в рейтинге 2016 г.; значение индекса ИКТ ниже (5,62) среднего (6,18) по региону.

11. В целом результаты измерения сектора ИКТ в Украине на данном этапе развития указывают на невысокие его возможности для стимулирования экономического роста.

Сегодня конкурентоспособность любой страны определяется уровнем развития сектора ИКТ и активным использованием его технологий, повышающих эффективность экономики в долгосрочной перспективе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Подгайная Е. Физическая карта IT-мира: кто больше всех зарабатывает на новейших технологиях / Mind. 13.12.2017. URL: https://mind.ua/ru/publications/20179545-fizicheskaya-karta-it-mira-kto-bolshe-vseh-zarabatyvaet-na-novejshih-tehnologiyah.

2. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К.: Консультант, 2017. 628 с.

3. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 роках: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2016. 115 с.

4. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2016. 102 с.

5. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К.: Август Трейд, 2016. 257 с.

6. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за 2010-2012, 2012-2014, 2014-2016 рр.: експрес-випуски. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expres_u.html.

7. Промислова власність у цифрах / Показники діяльності міністерства економічного розвитку і торгівлі України та державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» за 9 місяців 2017 року. К., 2017. 39 с.

8. Связь в странах СНГ 2012-2015: краткий статистический сборник / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2016. 43 с.

9. Рейтинг стран мира по уровню развития ИКТ: гуманитарная энциклопедия / Центр гуманитарных технологий, 2006–2018. URL: http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info.

10. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 / Державна фіскальна служба України. URL: http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/pereliki-/128651.html.

REFERENCES:

1. Podgaynaya E. (2017) Fizicheskaya karta IT-mira: kto bol'she vsekh zarabatyvaet na noveyshikh tekhnologiyakh [Physical map of the IT-world: who earns on the latest technologies most]. Mind (nezavisimyy zhurnalistskiy biznes-portal), 13.12.2017. Available at: https://mind.ua/ru/ publications/20179545-fizicheskaya-karta-it-mira-kto-bolshe-vseh-zarabatyvaet-na-novejshih-tehnolo-giyah.

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Diialnist subiektiv hospodariuvannia [Activity of business entities], Kyiv: Konsultant.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Kapitalni investytsii v Ukraini v 2010-2015 rokah [Capital investment in Ukraine, 2010-2015], Kyiv.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Zovnishnja torghivlja Ukrajiny tovaramy i poslughamy [Ukraine's foreign trade], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Naukova ta innovacijna dijaljnistj Ukrajiny [Scientific and innovative activity of Ukraine], Kyiv: Avhust Treid.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2013, 2015, 2017) Obstezhennja innovacijnoji dijaljnosti v ekonomici Ukrajiny za 2010-2012, 2012-2014, 2014-2016 rr. [Survey of Innovation Activity in the Ukrainian Economy for 2010-2012, 2012-2014, 2014-2016]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ express/ expres_u.html.

7. Derzhavnoghe pidpryjemstvo «Ukrajinsjkyj instytut intelektualjnoji vlasnosti»

(2017) Promyslova vlasnistj u cyfrakh [Industrial property in numbers]. Kyiv.

8. Mezhgosudarstvennyy statisticheskiy komitet SNG (2016) Svyaz' v stranakh SNG 2012-2015 [Communication in the CIS countries 2012-2015], Moscow (in Russian).

9. Tsentr gumanitarnykh tekhnologiy (2006-2018) Reyting stran mira po urovnyu razvitiya IKT [The rating of the countries of the world on the level of development of ICT]. Available at: http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info.

10. Derzhavna fiskaljna sluzhba Ukrajiny (2010) Klasyfikacija vydiv ekonomichnoji dijaljnosti DK 009:2010 [Classification of types of economic activity SC 009:2010]. Available at: http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/pereliki-/128651.html.

Gritsulenko S.I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business
Economics and Corporate Management
Guseinov N.
Graduate Student,
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF ICT SECTOR OF UKRAINE

The article presents results of the study of dynamics of the development of ICT sector in Ukraine, conducted on the basis of a sample of statistic data for its three segments: production, trade, and service. The problems of monitoring of ICT sector in Ukraine, which complicate the process of assessment of its development, are noted.

For analytical purposes, it assesses the main indicators of activity of ICT sector in terms of its subsectors and studies the trends of the digital divide in the CIS region.

Based on the results of the study, the main conclusions are drawn:

1. A distinctive feature of ICT sector of Ukraine is a significant (in 25 times) excess of the share of the service segment over the share of production, which indicates the extremely low ability of the latter to form an internal supply of the relevant product. The industry of ICT production is also distinguished by the largest (–34%) rates of a slowdown in entrepreneurial activity.

2. For ICT service industry, it is typical:

– a high proportion (50%) of enterprises, engaged in computer programming and consulting;

– the largest share (an average of 92%) of assimilated capital investments and sold products (an average of 60%);

– competitiveness in the external market, where computer services account for 70% of foreign exchange earnings.

3. The positive dynamics in the structure of the volume of sold products is specific for the trade segment of ICT sector (+24%), where the majority (an average of 83%) of enterprises are engaged in wholesale trade.

4. The innovative segment of the development of ICT sector is virtually characterized by the absence of internal R&D, an insignificant (0.5%) share of patent applications, decline of sales of innovative products, as well as rates of implementation of its types (–36%) and new technological processes (–29%).

5. The consequence of the predominance of negative trends in the development of ICT sector was a decrease of its contribution (–12%) to the total gross income of the country's enterprises.

6. The assessment of qualitative indicators of ICT sphere (ICT accessibility, use, and skills) revealed a significant gap between Ukraine and the CIS countries (the penultimate place according to the results of 2016, the value of ICT index is lower than the average in the region).

7. In general, the assessments of ICT sector in Ukraine at this stage of development indicate a low level of its opportunities for the stimulation of economic growth.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN PUBLIC UTILITIES SPHERE: INTERNATIONAL PRACTICES AND PROSPECTS OF THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE

УДК 332.8:711.8 (477)

Клєвцєвич Н.А.
к.е.н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет

У статті проведено аналіз світового досвіду державно-приватного партнерства в комунальній сфері, зокрема представлено наявні механізми та форми державно-приватного партнерства, що використовуються під час реалізації проектів у комунальній інфраструктурі в провідних державах Європи. Визначено базові перешкоди можливого застосування цього механізму в Україні та запропоновано рекомендації щодо його розвитку. Увагу акцентовано на найважливіших питаннях взаємодії державного та приватного операторів, які вимагають законодавчої регламентації для забезпечення успішності та ефективності партнерської взаємодії. На основі узагальнення світового досвіду, визначено можливості розвитку державно-приватного партнерства в комунальній сфері України.
Ключові слова: *державно-приватне партнерство, комунальне господарство, інфраструктурні галузі, світовий досвід, взаємодія державного та приватного операторів.*

В статье проведен анализ мирового опыта государственно-частного партнерства в коммунальной сфере, в частности представлены существующие механизмы и формы государственно-частного партнерства, которые используются при реализации проектов в коммунальной инфраструктуре в ведущих государствах Европы. Определены базовые препятствия возможного применения этого механизма в Украине и предложены рекомендации по его развитию. Внимание акцентировано на важнейших вопросах взаимодействия государственного и частного операторов, которые требуют законодательной регламентации для обеспечения успешности и эффективности партнерского взаимодействия. На основе обобщения мирового опыта определены возможности развития государственно-частного партнерства в коммунальной сфере Украины.
Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, коммунальное хозяйство, инфраструктурные отрасли, мировой опыт, взаимодействие государственного и частного операторов.*

The paper analyses international practices of public-private partnership (PPP) in public utilities sphere, in particular: describes the existing mechanisms and forms of the public-private partnership used when accomplishing utility infrastructure projects in the Leading European countries. The main obstacles for a possible implementation of this mechanism in Ukraine and the proposed guidelines for its development are defined. A specific attention is paid to the most important issues concerning the interaction between public and private operators that necessitate legislative regulation so as to ensure successful and efficient partnership. Possibilities for the development of public-private partnership in the utilities sphere of Ukraine are defined on the basis of evaluating the global experience.
Key words: *state-private partnership, communal economy, infrastructural industries, world experience, co-operation of state and private operators.*

Постановка проблеми. Результаті реформи ЖКГ показали відсутність позитивних змін у функціонуванні житлово-комунального господарства. На жаль, сьогодні ні дотації з бюджету для малозабезпечених верств населення, ні повне погашення боргів з оплати послуг цієї сфери не в змозі змінити її технічну і технологічну відсталість. До значного погіршення технічного стану основних фондів сфери ЖКГ, підвищення рівня аварійності на її об'єктах призвели відсутність інвестицій у галузь та обігових коштів підприємств. Брак фінансових засобів для модернізації застарілого обладнання та зношених основних фондів можна виправити шляхом залучення в галузь позабюджетних коштів із подальшим використанням їх для реконструкції та модернізації об'єктів комунальної інфраструктури. Найбільш дієвим, на нашу думку, засобом вирішення зазначених проблем є залучення в галузь ЖКГ приватного капіталу. Визначення відповідного шляху розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом потребує узагальнення світового досвіду реалізації проектів ДПП, перейняття досвіду ефективних механізмів взаємодії та основних принципів співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми державно-приватного партнерства присвячено чимало робіт українських та зарубіжних учених. Зокрема, працівники Інституту економіки та прогнозування НАН України, такі як Т.І. Єфименко, К.В. Павлюк, Є.Л. Черевиков та ін., досліджують ДПП у контексті проблематики державного регулювання економіки. Теоретичні та прикладні аспекти відносно розбудови ефективних і результативних відносин державного та приватного секторів у контексті вирішення суспільно важливих проблем в Україні знайшли відображення в публікаціях Т. Лебеди, І. Запатріної. Розглядають українські науковці можливості та перепони на шляху запровадження партнерських відносин в окремих секторах та галузях економіки, зокрема І.І. Килимник, Т.А. Коляда, А.В. Домбровська торкаються галузі житлово-комунального господарства України. Механізм державно-приватного партнерства продовжує посідати провідне

місце в наукових дослідженнях зарубіжних учених, які попри його світове визнання торкаються проблеми доцільності його реалізації у світлі проблем, пов'язаних із реалізацію «Порядку денного зі сталого розвитку – 2030». Зокрема, про це йдеться у роботі таких науковців, як К.С. Джомо, Аніс Чоудхурі, Крішнан Шарм, Даніель Платц. Разом із тим, на нашу думку, недостатньо уваги в Україні приділяється дослідженню можливостей ДПП-інструменту економічного розвитку регіонів нашої держави.

Для того щоб інституціонально забезпечити прихід до економіки регіонів України представників приватного сектору, необхідно розробити «правила гри». Робота з розроблення таких правил уже розпочата, але багато ще потрібно зробити.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні можливостей щодо розвитку в Україні державно-приватного партнерства в комунальній сфері на основі узагальнення світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжний досвід свідчить про наявність основних моделей управління комунальними службами: англосаксонської, французької, німецької. Англосаксонська модель заснована на принципах уведення конкуренції всюди, де можливо, розробленні чітких короткотермінових контрактів та створенні контролюючих органів, які стежать за виконанням цих угод. Такої політики англійці додержувалися під час здійснення приватизації служб водо-, електро- та газопостачання, транспорту, вивезення сміття. На відміну від цього у Франції спеціалізований орган регулювання відсутній, натомість основна роль віддається місцевій владі, яка наділена широкими повноваженнями та співпрацює з приватними та змішаними підприємствами. Характерним у Франції є те, що місцева влада незначно втручається у роботу комунальних служб, додержуючись принципу довіри. У Німеччині також вагома роль належить місцевим органам, які заключають контракти з муніципальними підприємствами [1; 2].

Найбільший досвід застосування різноманітних форм співпраці суспільного та приватного секторів накопичено у Франції, яка є однією з перших країн, що залучила приватний сектор до управління водопостачанням і водовідведенням. Так, адміністративні округи і муніципалітети країни несуть юридичну відповідальність за управління понад 12 тис. водопровідно-каналізаційних об'єктів і мають право вибирати належний метод їхньої експлуатації. Станом на середину 90-х років 75% міського населення (понад 40 млн. мешканців) підключено до систем постачання питної води, які експлуатуються приватними фірмами, і 40% населення користуються аналогічними послугами водовідведення [3].

У загальному вигляді сутність французької моделі організації комунальних служб дуже проста: два партнери – комуни та великі приватні підприємства – співпрацюють за допомогою певних правових механізмів під наглядом держави. Всі місцеві комунальні служби знаходяться в повному веденні муніципалітетів. Для взаємодії муніципалітети можуть об'єднуватися, створюючи міжмуніципальні та надмуніципальні спільні органи; вони можуть вибирати між прямим управлінням комунальною службою (через бюджетні організації) та делегованим управлінням, за якого об'єкт передається приватному підприємству. У разі залучення приватного підприємства (а також у разі делегованого управління) його відношення з компетентним органом влади оформлюється договором, для чого й були розроблені різні договірні механізми залежно від обов'язків сторін [4, с. 123–131].

Серед аргументів застосування партнерства державного та приватних секторів розглядаються: зведення ролі держави до виконання традиційно державних функцій (регулювання економіки та перерозподіл у соціальній сфері), визнання високої ефективності приватного управління та, головне, можливість вирішити проблеми дефіциту бюджетів на основі залучення приватного капіталу. При цьому слід наголосити на слові «партнерство», яке означає наявність спільної мети, досягнення якої передбачає розподілення ролей для кожної зі сторін, зокрема щодо розподілу функцій та ризиків між учасниками. Хоча французька модель передбачає самоокупність приватних операторів та надання їм ексклюзивних прав, для дотримання під час такого партнерства інтересів громадськості місцева влада укладає відповідні контракти, якими визначаються вимоги щодо якості, технічні та санітарні норми, вимоги безперервності надання послуг, рівності доступу споживачів, тарифи та таке інше. При цьому влада бере на себе зобов'язання використовувати в інтересах приватного оператора права органів влади [5, с. 200].

Список переваг, однак, не означає, що застосування концепції державно-приватного партнерства не має недоліків. До потенційних недоліків державно-приватного партнерства належать [6]:

- вища ціна капіталу для приватного сектора, який слід рекомпенсувати через заощадження завдяки правильно проведеному тендеру на реалізацію проекту та більшій продуктивності приватного сектора;
- обмеження фінансової еластичності державного сектора через довготермінові зобов'язання в рамках партнерської угоди;
- більш ускладнений, дорогий та затратний у часі процес утілення концепції партнерства приватного та державного секторів: реалізація цього процесу вимагає залучення відповідних засобів як із публічного, так і з приватного боку.

З нашої точки зору, в сучасних умовах для нашої держави найбільш прийнятна французька модель. Таке наше бачення пов'язане з тим, що німецька модель, наприклад, не дає того обсягу інвестицій, який необхідний сьогодні комунальній сфері, оскільки зорієнтована передусім на бюджетні кошти і на високий рівень бюджетної забезпеченості. При цьому сучасний стан цієї життєзабезпечуючої галузі економіки нашої держави характеризується як «аварійний», а коштів бюджету не вистачає навіть на здійснення ремонтних робіт, а не те, щоб проводити масштабні капіталовкладення, які б дали змогу модернізувати об'єкти комунальної інфраструктури. У нашій державі такий варіант поки що неможливий. Що ж стосується англійської моделі, то й вона, на нашу думку, неприйнятна сьогодні для комунальної сфери України. У разі приватизації істотно знижуються можливості держави контролювати діяльність таких підприємств, оскільки не відпрацьовані критерії такого контролю. Інституціонально Україна ще не готова до приватизації таких об'єктів, за таких умов це може призвести до зловживань із боку приватних підприємців. Така система вимагає дуже розвиненого правового середовища і культури взаємин між інтересами державного та приватного секторів. У нас такі відносини поки що не сформувалися, як не сформовано й чітке законодавче забезпечення цих процесів. Окрім того, в державі сьогодні відчувається нестача приватних операторів, які, з одного боку, мали б необхідні кошти для придбання подібних об'єктів у приватну власність, а з іншого – мали б необхідну кваліфікацію та досвід роботи у цій сфері. Французька модель більш прийнятна для сучасної України, оскільки муніципалітет, мінімізуючи свої витрати на утримання та модернізацію об'єктів комунальної інфраструктури, не позбавляється їх назавжди, а інвестор протягом терміну дії партнерства з державним сектором зацікавлений у його розвитку і підтримці в належному стані, оскільки, якщо таке не буде здійснено, це не дасть йому змоги окупити витрати та отримати прибуток.

В Україні ставлення до партнерства публічного та приватного секторів у комунальній сфері неоднозначне. Деякі вчені бачать у цьому механізмі шлях до кардинальних позитивних змін в економіці регіонів і держави у цілому [7], інші вважають, що в силу відсутності законодавчого визначення цих процесів це може привести до чергового розтрачування бюджетних коштів і державно-приватне партнерства може стати черговим перерозподілом публічних підприємств, а це, своєю чергою, призведе до різкого підвищення оплати на соціальні послуги населення і тому подібне. Підприємці побоюються посилення ролі держави й її вторгнення у сферу свободи конкуренції і перерозподілу ресурсів. У зв'язку із цим вони висловлюють думки про те, що держава, оволодівши капіталом і новими технологіями, використовуючи адміністративний ресурс, може спричиняти тиск у механізмі взаємодії. Ми розуміємо, що реалізація механізмів ДПП на практиці може бути пов'язана з певними проблемами, серед яких, зокрема, можемо виділити: втрату контролю над реалізацією проекту (можливість утрати контролю з боку місцевої влади повинна бути виключена на стадії укладання угод перед початком реалізації проекту); скорочення якості комунальних послуг (погано структуровані угоди можуть призвести до неефективного надання послуг операторами, оскільки вони передусім зацікавлені в отриманні прибутку і можуть намагатися досягти цієї мети будь якою ціною); збільшення бюджетних витрат (під час укладання угоди важливо проаналізувати об'єктивні можливості бюджету, якщо це не буде зроблено, це може призвести до підвищення витрат бюджету під час надання комунальних послуг усім споживачам). Але ми не поділяємо думку, що партнерство суспільству не потрібно, оскільки ці негативні явища можливі, тільки якщо проекти ДПП будуть погано структуровані, багато суттєвих моментів не знайдуть свого відображення у домовленостях із представниками приватного сектору. Для того щоб уникнути цих негативів, необхідні висока кваліфікація представників місцевих органів влади, відповідні закони та чітко прописані механізми їх реалізації. За таких умов можна розраховувати на позитивні наслідки ДПП. Сьогодні ж не вистачає методологічної бази. А щоб успішно вирішувати такі проблеми, потрібні достатньо жорсткі методичні правила того, як це робити. Крім того, така політика повинна розроблятися в результаті діалогу влади і бізнесу, в пошуку взаємно узгоджених позицій. У цьому й полягає сенс ДПП: органи влади позначають пріоритети, і в цьому разі важливо, щоб вони були точно і чітко визначені і в найбільшій мірі враховували інтереси громадськості, а бізнес у цьому разі повинен сумлінно виконувати установки влади. Вважаємо, що інтереси суспільства в такому партнерстві повинні бути пріоритетом, і місцева влада повинна їх відстоювати, використовуючи згадані вище можливості. А вони сьогодні використовуються не в повному обсязі. Яскравим свідченням цього є той факт, що залучення приватного сектору відбувається в умовах, коли з боку держави не робиться ніяких заходів для визначення кваліфікаційних і фінансових вимог для тих операторів, які входять у комунальне господарство. Якщо той або інший приватний оператор допускається на ринок комунальних послуг, він повинен професійно й ефективно управляти інфраструктурою і розбиратися у фінансово-економічних, технічних, екологічних аспектах діяльності відповідних об'єктів. І представники бізнесу не винні, що така робота не проводиться. Але взагалі відмовлятися від інсти-

туту ДПП, що так добре зарекомендував себе у світі, не можна.

Але щодо впровадженням державно-приватного партнерства в комунальне господарство України ситуація поки що складна. Для того щоб таке партнерство змогло ефективно функціонувати в нашій країні, необхідні певні інституціональні зміни, пов'язані передусім зі створенням законодавчої платформи для реалізації подібних проектів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для того щоб державно-приватне партнерство могло бути реалізоване в нашій державі, необхідним є формування певних інституціональних умов. До таких умов можемо віднести: визначення вимог, яким повинні відповідати оператори, що бажають увійти у відповідні галузі, зокрема: щодо доказів його фінансової забезпеченості, доказів його можливості здійснення діяльності з експлуатації; впровадження проектної форми реалізації намічених планів; обґрунтування органів місцевого самоврядування вибору форми залучення приватного сектора; впровадження ефективної системи контролю з боку органів місцевого самоврядування над виконанням приватними операторами поточних функцій та інвестиційних зобов'язань; розроблення вимог до системи звітності приватного оператора; залучення до прийняття рішень щодо передачі інфраструктурних об'єктів приватному сектору громадськості, а також визначення періодичності та видів громадського контролю; розроблення й упровадження механізму визначення відповідальності представників приватного сектора за спричинення своїми діями або бездіяльністю збитків майну територіальних громад і, навпаки, визначення у зв'язку із цим прийнятного для обох сторін механізму повернення вкладених коштів та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендьел, Б. Онищук, П. Сегварі. К.: К.І.С., 2008. 146 с

2. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства та пропозиції щодо його вдосконалення в Україні / В.І. Данилишин, О.М. Стефанків, О.А. Ціжма. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 11. С. 332–336.

3. Лоррэн Д. Городское хозяйство, рынок и политический фактор. Частное финансирование коммунальных служб и отраслей инфраструктуры. Французский опыт; под рук. К. Мартинана; Международный экономический отдел Министерства благоустройства территории, строительства и транспорта Франции, 1995. 222 с.

4. Кордье М. Прямое или делегированное управление сетями водоснабжения и канализации? Частное финансирование коммунальных служб и отраслей инфраструктуры. Французский опыт; под рук. К. Мартинана; Международный экономический отдел Министерства благоустройства территории, строительства и транспорта Франции, 1995. 222 с.

5. Джиан Ж.-П. Разделение обязательств и рисков между парнерами. Частное финансирование коммунальных служб и отраслей инфраструктуры. Французский опыт; под рук. К. Мартинана; Международный экономический отдел Министерства благоустройства территории, строительства и транспорта Франции, 1995. 222 с.

6. Самаєва Ю. Державно-приватне партнерство – не мета, а один зі способів її досягнення. Дзеркало тижня Україна. 2016. № 16. URL: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/derzhavno-privatne-partnerstvo-ne-meta-a-odin-iz-sposobiv-yiyi-dosyagnennya-_.html.

7. Данилишин Б.М. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Юридичні новини Online. URL: http://news.yurist-online.com/news/kmu/2/.

REFERENCES:

1. B. Vynnytskyi, M. Lendel, B. Onyshchuk, P. Sehvari (2008) Dosvid ta perspektyvy vprovadzhennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini ta za kordonom [Experience and perspectives of the implementation of public-private partnerships in Ukraine and for the cash]. K. : K.I.S (in Ukrainian).

2. Danylyshyn V. I. (2016) Zarubizhnyi dosvid derzhavno-pryvatnoho partnerstva ta propozytsii shchodo yoho vdoskonalennia v Ukraini [Foreign experience of public-private partnership and proposals for its improvement in Ukraine]. // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. vol.11, pp. 332-336.

3. Domynyk Lorren (1995) Horodskoe khoziaistvo, rynok y polytycheskyi faktor [Urban economy, market and political factor]. // Chastnoe fynansyrovanye kommunalnykh sluzhb i otraslei infrastruktury. Frantsuzskyi opyt [Private financing of utilities and infrastructure. French experience]. Mezhdunarodnyi ekonomycheskyi otdel Mynysterstva blahoustroistva terrytoryy, stroytelstva i transporta Frantsyy, pp. 222.

4. Myshel Korde (1995) Priamoe ili delehyrovannoe upravlenye setiamy vodosnabzhenyia y kanalyzatsyy? [Direct or delegated management of water supply and sewerage networks?]. // Chastnoe fynansyrovanye kommunalnykh sluzhb y otraslei infrastruktury. Frantsuzskyi opyt. [Private financing of utilities and infrastructure. French experience]. Mezhdunarodnyi ekonomycheskyi otdel Mynysterstva blahoustroistva terrytoryy, stroytelstva y transporta Frantsyy, pp. 222.

5. Zhan-Per Dzhyan (1995) Razdelenye obiazatelstv y ryskov mezhdu parneramy [Separation of obligations and risks between partners]. // Chastnoe fynansyrovanye kommunalnykh sluzhb y otraslei ynfrastruktury. Frantsuzskyi opyt [Private financing of utilities and infrastructure. French experience]. Mezhdunarodnyi ekonomycheskyi otdel Mynysterstva blahoustroistva terrytoryy, stroytelstva y transporta Frantsyy, pp. 222.

6. Samaieva Yu. (2016) Derzhavno-pryvatne partnerstvo – ne meta, a odyn iz sposobiv yii dosiahnennia [Public-private partnership is not a goal but one of the ways to achieve it]. // Dzerkalo tyzhnia Ukraina. [Mirror of the week Ukraine]. electronic journal. vol. 16.

Available at: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/derzhavno-privatne-partnerstvo-ne-meta-a-odin-iz-sposobiv-yiyi-dosyagnennya-_.html (accessed 10 January 2018).

7. Danylyshyn B. M. (2017) Derzhavno-pryvatne partnerstvo – stratehichna forma vzaiemodii vlady i biznesu [Public-private partnership is a strategic form of interaction between government and business]. // Yurydychni novyny Online [Legal News Online]. electronic resurs. Available at: http://news.yurist-online.com/news/kmu/2/. (accessed 15 January 2018).

Klievtsievych N.A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Law and Business Management
Odessa National Economic University

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE PUBLIC UTILITIES SPHERE: INTERNATIONAL PRACTICES AND PROSPECTS OF THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE

Results of the reform of the housing and utilities (HUI) infrastructure have shown the absence of positive changes in the HUI. Regretfully, nowadays neither budget subsidies to the low-income sections of the population nor the complete redemption of debts on services provided by municipalities can change the HUI technical and technological backwardness. The absence of investments in the industry and lack of current assets with the enterprises led to a considerable deterioration of the technical condition of the HUI fixed assets and higher accident rate on the utilities. Shortage of funds for upgrading old equipment and worn-out fixed assets can be amended by attracting off-budget funds in the industry followed by their use for reconstruction and upgrading of the utility infrastructure facilities. We are of opinion that the most effective way to settle said problems is to attract private capital to the HUI industry. The proper way to develop a partnership between the state and business requires learning of the global experience in the PPP project implementation and adoption of the best practices in the sphere of efficient interaction mechanisms and basic principles of cooperation.

In order to institutionalize engagement of the private sector representatives in the economy of the regions of Ukraine, it is necessary to develop the “rules of the game”; we note here that the work of such development has already been started but much still remains to be done.

The goal of this research is to define possibilities for the development of PPP in the utilities sphere in Ukraine based on a generalization of the best international practices.

So that the public-private partnership can be implemented in Ukraine, it is required to create certain institutional conditions. Such conditions can include: definition of the requirements that the operators should meet if they want to work in the appropriate industries, specifically: they should prove their financial capacity and prove a possibility to operate facilities; also it is necessary to perform design arrangement of the envisaged plans; get a substantiation of the local self-government authorities concerning selection of the form of private sector attraction; implement, on the part of the local self-government authorities, the efficient control system of performance of current functions and investment obligations by the private operators; develop requirements to the public operator reporting system; involve the public in making decisions as to the transfer of infrastructural facilities to the private sector and define intervals and kinds of public control; develop and implement the mechanism of the private sector representatives’ responsibility for the losses that can be inflicted on the territorial community property by their actions or inactivity and, on the contrary, definition, in this connection, of the mechanism of return of the investments, etc.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

STATE REGULATION OF INNOVATION ACTIVITY: FOREIGN EXPERIENCE

УДК 338.24:330.341.1

Лопатинський Ю.М.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Водянка Л.Д.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті узагальнено та проаналізовано зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності на прикладі розвинених країн світу. Проаналізовано рейтинг країн світу за фінансуванням НДДКР та за індексом глобального економічного розвитку. Визначено особливості реалізації інноваційної політики в різних країнах. З'ясовано, що не існує універсальних інструментів стимулювання, кожна країна використовує свої власні методи. Обґрунтовано доцільність використання окремих інструментів в умовах української економіки для стимулювання інноваційної діяльності підприємств, організацій та установ. Сформовано найефективніші методи державного регулювання інноваційної діяльності, які доцільно застосувати в Україні.

Ключові слова: *інновації, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності, державні програми, фінансові інструменти стимулювання інноваційної діяльності, індекс глобальної конкурентоспроможності, фінансування НДДКР.*

В статье обобщен и проанализирован зарубежный опыт государственного регулирования инновационной деятельности на примере развитых стран мира. Проанализированы рейтинги стран мира по финансированию НИИКР и по индексу глобального экономического развития. Определены особенности реализации инновационной политики в разных странах. Выяснено, что не существует универсальных инструментов стимулирования, каждая страна использует свои собственные методы. Обоснована целесообразность использования отдельных инструментов в условиях украинской экономики для стимулирования инновационной деятельности предприятий и организаций. Сформулированы эффективные методы государственного регулирования инновационной деятельности, которые можно применить в Украине.

Ключевые слова: *инновации, инновационное развитие, инновационная деятельность, зарубежный опыт государственного регулирования инновационной деятельности, государственные программы, финансовые инструменты стимулирования инновационной деятельности, индекс глобальной конкурентоспособности, финансирование НИИКР.*

The article generalizes and analyses the foreign experience of state regulation of innovation activity on the example of developed countries of the world. The world ranking for R&D financing and the index of global economic development are analysed. Features of implementation of innovation policy in different countries are determined. We found that there are no universal incentive tools; each country uses its own methods. The expediency of using separate instruments in the conditions of the Ukrainian economy is grounded in order to stimulate the innovation activity of enterprises and organizations. The most effective methods of state regulation of innovation activity that can be applied in Ukraine are demonstrated.

Key words: *innovations, innovation development, innovation activity, foreign experience, state programs, financial instruments for stimulating innovation activity, global competitiveness index, financing of R&D.*

Постановка проблеми. Україна сьогодні належить до країн, які декларують важливість інновацій для вирішення нагальних соціально-економічних проблем. Водночас, як зазначається в національній доповіді «Інноваційна Україна – 2020», структурно-технологічні зрушення, що відбулися у роки незалежності, значною мірою мали стихійний характер, а основні механізми зростання продовжують концентруватися у групі галузей, чия конкурентоспроможність переважно залежить від використання екстенсивних факторів виробництва та потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрунтуючись на експорті сировинних товарів і продукції нижчих виробничих переділів, що зумовлює низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін і значне відставання країни в соціально-економічному розвитку [1, с. 6].

Як відомо, у сучасних умовах транснаціональної взаємодії та глобалізації лідерство на світових ринках мають країни, економічний розвиток яких базується на інноваційній діяльності. Попит на інновації наявний завжди, тому саме вони – пріоритетний напрям політики більшості країн, які прагнуть економічного зростання. Потрібно формувати таку державну політику регулювання інноваційної діяльності, яка б давала можливість ефективно стимулювати діяльність інноваційних підприємств і наукових установ, а також базувалася на реалізації інновацій у виробництві та повному використанні науково-технологічного потенціалу країни з урахуванням стратегічних перспектив розвитку. Разом із прямим державним регулюванням необхідно використовувати й методи державної підтримки інноваційної діяльності, які так само відіграють значну роль у формуванні інноваційного потенціалу країни.

Отже, на державному рівні мають вирішуватися стратегічні питання економічного розвитку, серед яких – опрацьовування зарубіжного досвіду формування та реалізації інноваційної політики у сполучності з промисловою, інвестиційною, що генерує важливий напрям теорії та практики ефективного державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання світового досвіду державного регулю-

вання інноваційної діяльності досліджували такі зарубіжні та вітчизняні фахівці, як: Г. Авігдор [4], Н. Бошота [5], В. Геєць [1], В. Касьяненко [6], Н. Клочкова [7], З. Наджафов [8], Л. Овчаренко [10], І. Петрова [9], І. Шовкун [11], О. Ядранська [12] та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, низку ключових положень стосовно ролі держави в інноваційній діяльності розкрито не повністю. Додаткового аналізу та дослідження потребує питання передового зарубіжного досвіду щодо механізмів державного регулювання інноваційної діяльності з розглядом можливостей його застосування.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання інноваційної діяльності та надання пропозицій щодо запозичення такого досвіду в Україні.

Інноваційна діяльність є важливим фактором розвитку суб'єктів підприємництва та економіки країни загалом, тому на пріоритетні позиції у політиці держави потрібно ставити регулювання інноваційної діяльності, яке б стимулювало здійснення наукової діяльності та створення інноваційних продуктів. Саме тому актуальним є завдання дослідження методів державного регулювання, що застосовуються у розвинених країнах світу, виокремлення методів, які б ефективно запрацювали в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність проблеми, що розглядаються у статті, визначається усвідомленою необхідністю якнайшвидшого переведення економіки на шлях інноваційного розвитку. Циклічність економічного розвитку, мінливість глобальних ринків продемонстрували безперспективність орієнтації виключно на експорт сировини, продукції з низькою доданою вартістю, обмеженість використання переваг, пов'язаних із відносно низькою вартістю робочої сили. Водночас подолання наслідків низького технічного та економічного рівнів розвитку країни, забезпечення переходу до пришвидшеного зростання безпосередньо залежать від спільних зусиль держави та бізнесу в частині переходу на наступні щаблі технологічного укладу, інтелектуалізації базових видів економічної діяльності, підвищення рівня інноваційності економіки, розвитку творчого потенціалу нації на засадах науково-технічного прогресу.

Такий шлях зумовлює необхідність істотних перетворень в інституційному середовищі ведення бізнесу в Україні, формування сприятливого інноваційного клімату, активізації досліджень і розробок, здійснення прориву у сфері використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій у зв'язку з тим, що країні належить подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств порівняно з розвиненими країнами світу і, насамперед, своїми сусідами – країнами ЄС. В Україні рівень інноваційної активності не перевищує 20%, тоді як середній показник по ЄС становить 44% (уже не кажучи про країни, які є інноваційними лідерами). Не відповідають інноваційному курсу і низькі витрати на дослідження та розробки, особливо в промисловості України [1, с. 7], що вважаємо загрозливими тенденціями.

Здійснювану державну інноваційну політику в Україні здебільшого можна вважати декларативною, на рівні проголошення інноваційних пріоритетів, але не як програму розроблених заходів, форм і методів мотивації, підтримки, активізації інновацій. Разом із загальнополітичним складником уважаємо також недосконалим організаційно-управлінський аспект. Зокрема, це стосується управлінської структури, відповідальних органів державної влади та ін. В умовах децентралізації системи державного управління актуальним стає організаційний компонент реалізації інноваційної політики на місцевому рівні, в територіальних громадах.

Отже, інноваційна політика не може бути відокремленої від загальної політики національного розвитку та її складників: промислового, науково-технічного, технологічного, інвестиційного тощо. У сучасних умовах суспільного розвитку вагома роль належить інтелектуальним складникам, що варто реалізовувати в Україні, з високим рівнем наукових розробок і здобутків, а також рівнем освіти, креативності та творчості громадян.

Механізми реалізації економічної політики в Україні, як правило, потерпають через недостатню увагу державної влади саме до інноваційного складника. Законодавчі акти щодо підтримки інновацій здебільшого мають більш низький пріоритет порівняно з деякими іншими нормативними актами держави. Це призводить до блокування інноваційних ініціатив. Такий несприятливий розвиток подій створив розрив між наукою, освітою та економікою. Необхідно вдосконалити законодавче забезпечення, посилити взаємоузгодженість між основними законодавчими актами України, що регулюють діяльність в інноваційній сфері [1, с. 9], з чим погоджуємося.

Особливого значення необхідність активізації національної інноваційної політики набуває в умовах глобалізації, що має вагомий вплив на економіку України, яку можна вважати відкритою, враховуючи значні обсяги експорту та імпорту (у відсотках до ВВП). Відкритість характеризується і зростанням ролі транснаціональних корпорацій у вітчизняній економічній системі. Їхні фінансові та технологічні інвестиції сприяють розвитку національної економіки, водночас залишають країну на шляху залежного розвитку.

Зазначені проблеми зумовлюють також інше питання – необхідність пошуку компромісу між

державними та приватними інтересами, які часто розходяться у площинах суспільного розвитку, зокрема щодо отримання прибутку (надприбутків). Так, наш власний досвід засвідчує можливість отримання надприбутків без модернізації вітчизняної промисловості, що є стримуючим фактором економічного розвитку.

Для багатьох розвинених країн характерний комплексний підхід до регулювання інноваційної діяльності, що ґрунтується на застосовуванні методів як прямого впливу, так і непрямого стимулювання. Інноваційне середовище в різних країнах неоднакове, тому що кожна країна перебуває на своєму рівні розвитку, рівні технологій, рівні освіти, рівні інноваційної активності тощо. Це та сукупність інших факторів зумовлюють ситуацію, коли інструменти інноваційної політики і механізми їх використання можуть ефективно діяти в одній країні, а в інших країнах бути зовсім непридатними, недієвими, неефективними.

Тим не менше, прогресивний досвід передових країн важливий для вивчення та творчого застосування на етапі необхідності прискорення економічного зростання країни з поступовим відходом від траєкторії залежного розвитку.

Тому зіставлення досвіду держав, що входять у технологічне ядро світового розвитку – США, Японії, Великобританії, Європейського Союзу (в останньому до даного типу держав насамперед належать Німеччина та Франція), – буде цікавим і корисним для України [6, с. 203].

Отже, розглянемо інструменти стимулювання інноваційної діяльності країн, які посідають лідируючі місця за індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index). Індекс глобальної конкурентоспроможності складається Всесвітнім економічним форумом для визначення рейтингу країн за показником економічної конкурентоспроможності та містить 114 показників для 140 країн, при цьому враховуються як статистичні дані, так і опитування керівників бізнесу [14; 20] для різнобічності оцінок.

Україна ніколи не займала лідируючих позицій у даному рейтингу, що є спонукальним фактором подальшого розвитку. Десятка країн, які займають найвищі місця за даним індексом, у динаміці 2012–2018 рр. подана в табл. 1. Також представлена й позиція України.

Вже традиційно рейтинг очолила Швейцарія. До десятки найконкурентоспроможніших увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія.

США та Японія – лідери за рівнем розвитку інновацій і за фінансуванням науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), тому вони – найбільші конкуренти для підприємств Західної Європи, які змушені активізовувати узгодження й об'єднання НДДКР, планувати та реалізовувати спільні інвестиційні проекти і програми.

Європейський Союз використовує кілька інструментів інноваційної політики та залучення інвестицій для фінансування інноваційної діяльності. Серед них виділяють пряме державне фінансування, в першу чергу шляхом виділення грантів, кредитів, субсидій тощо; створення інфраструктури для інноваційної діяльності; податкові стимули, спеціальні схеми підтримки ризикового фінансування, надання державних гарантій [4, с. 16].

Загальні підходи, а також інструменти реалізації інноваційної політики у різних країнах суттєво відрізняються. Так, у Португалії чи Іспанії наявні фіскальні стимули не залежать від розміру підприємств-отримувачів; натомість у Великобританії акцент зроблений на суб'єктах малого та середнього бізнесу.

У країнах із високим рівнем науково-технологічного розвитку (Швеція, Німеччина, Фінляндія)

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності

№	2012-2013 (144 країни)	№	2013-2014 (148 країн)	№	2014-2015 (144 країни)	№	2015-2016 (140 країн)	№	2016-2017 (138 країн)	№	2017-2018 (137 країн)
1	Швейцарія		Швейцарія	1	Швейцарія	1	Швейцарія	1	Швейцарія	1	Швейцарія
2	Сінгапур	2	Сінгапур	2	США	2	Сінгапур	2	Сінгапур	2	США
3	Фінляндія	3	Фінляндія	3	Сінгапур	3	США	3	США	3	Сінгапур
4	Швеція	4	Німеччина	4	Нідерланди	4	Німеччина	4	Німеччина	4	Нідерланди
5	Нідерланди	5	США	5	Німеччина	5	Нідерланди	5	Нідерланди	5	Німеччина
6	Німеччина	6	Швеція	6	Гонконг	6	Японія	6	Японія	6	Гонконг
7	США	7	Гонконг	7	Швеція	7	Гонконг	7	Гонконг	7	Швеція
8	Велика Британія	8	Нідерланди	8	Велика Британія	8	Фінляндія	8	Фінляндія	8	Велика Британія
9	Гонконг	9	Японія	9	Японія	9	Швеція	9	Швеція	9	Японія
10	Японія	10	Велика Британія	10	Фінляндія	10	Велика Британія	10	Велика Британія	10	Фінляндія
73	**Україна**	**84**	**Україна**	**76**	**Україна**	**79**	**Україна**	**85**	**Україна**	**81**	**Україна**

Джерело: складено за [14]

надають перевагу заходам прямої фінансової підтримки, що забезпечує можливість державі визначати, які технології або який сектор економіки потрібно розвивати насамперед. На відміну від опосередкованих методів стимулювання фінансова допомога має цільовий характер. Держава, а не ринок визначає, коли додаткове стимулювання необхідно, а коли – ні [13].

Отже, у наступні п'ять-десять років нові тенденції у розвитку інноваційної діяльності (наприклад, інноваційний розвиток на основі розумної спеціалізації; створення технологічних платформ) разом із традиційними формами активізації інновацій будуть визначальними факторами інноваційної політики.

Розумна спеціалізація є одним з основних інструментів реалізації європейської стратегії «Європа – 2020» та розглядається як принципова концептуальна модель формування не тільки інноваційної, а й соціально-економічної політики у цілому [21]. Розумна спеціалізація – нова концепція регіонального розвитку, яка поєднує промислову й інноваційну політику та покликана сприяти ефективному та дієвому використанню державних інвестицій за рахунок зосередження на сильних сторонах регіону, що й становить власне спеціалізацію регіону. Вона передбачає виявлення і розвиток унікальних галузей або видів економічної діяльності, що формують власне спеціалізацію тих чи інших регіонів у рамках національної економічної системи. Розумна спеціалізація передбачає не стільки стимулювання інновацій, скільки активізацію довгострокових структурних змін в економіці регіону з орієнтацією на перспективу, тобто формування такої політики, яка дасть змогу регіону зайняти важливі ніші на глобальних ринках [1, с. 193], що важливо й для України.

Актуальність нової Стратегії «Європа – 2020» для Євросоюзу, зокрема через політику розумної спеціалізації, пояснюється наявним значним дублюванням напрямів досліджень у країнах – членах ЄС, браком загальних пріоритетів науково-технічної політики. Як наслідок, спільнота часто програє США й Японії в ефективності та впроваджуваності наукових розробок. Неоднозначно вплине на рівень інноваційності ЄС у цілому і вихід зі складу Союзу Великобританії (відомий як Brexit).

Загалом для країн ЄС характерне триріневе формування інноваційної політики, що охоплює регіональні, національні та наднаціональні складники. Урядам окремих країн належать пріоритети у сфері фундаментальних досліджень, а регіони здебільшого провадять у життя політику поширення інновацій. Прикладами цього напряму розвитку регіонального складника інноваційної політики якраз були широка участь окремих регіонів Великобританії в інноваційних програмах ЄС, а також розроблення та реалізація регіональних стратегій інноваційного розвитку власних територій.

Інноваційна кооперація давала змогу використовувати виробничі та фінансові ресурси, конкурентні переваги підприємств інших країн, сприяла збільшенню продуктивності праці та освоєнню капіталомісткої продукції, даючи змогу реалізувати великі проекти, що вкрай складно без об'єднання зусиль [5, с. 17].

Разом із згаданими країнами ЄС, США, Японією питанням розвитку державної інноваційної інфраструктури особливу увагу приділяють також у Китаї та Індії. Проте саме США традиційно займають високі позиції в різноманітних рейтингах, пов'язаних і з інноваційною діяльністю. При цьому у більшості розвинених країн зростає рівень державного регулювання інноваційної діяльності у вигляді заходів прямого та непрямого впливу. Серед форм взаємодії держави та бізнесу у сфері інновацій варто згадати державно-приватне партнерство, розвинене в Україні недостатньо, слабкий рівень взаємодії науково-дослідних організацій зі сферою підприємництва. Також недостатній рівень залученості України до міжнародного співробітництва в інноваційній діяльності, пошуку приватних інвесторів, зацікавлених у результатах спільних НДДКР.

Для фінансування фундаментальних і прикладних робіт у США держава створює спеціальні програми фінансування:

а) програма створення компаній інвестування малих підприємств (SBIC);

б) програма трансферу технологій малих підприємств (STTR);

в) програма інноваційних досліджень малих підприємств (SBIR) [5].

Також у США поширений такий різновид фінансування інноваційної діяльності, як венчурне фінансування. Безліч венчурних організацій фінансують проекти, які найбільш успішні в усьому світі. Наприклад, Microsoft, Apple, Yahoo, Google спочатку були профінансовані саме венчурними організаціями. Можна зазначити, що венчурне фінансування у розвинених країнах – потужний важіль розвитку інноваційних проектів.

Щодо японської моделі стимулювання інноваційної діяльності, то для неї характерні надання пільгових кредитів, пільгове оподаткування та субсидії [9, с. 176]. Японські компанії активно розробляють і впроваджують інноваційні продукти, зокрема завдяки значному сприянню з боку держави. Саме завдяки швидкому розвитку інновацій Японія стала першою державою, яка кинула виклик США у плані виробництва інноваційних продуктів.

В інноваційній діяльності Японії спостерігається тенденція розвитку державно-приватного

партнерства, міжнародного співробітництва, значущим проявом яких є інтенсифікація зусиль із розвитку міжнародної інноваційної кооперації, у тому числі на рівні регіонів [10, с. 53].

Отже, узагальнюючи наукові праці з розгляду методів державної підтримки інноваційної діяльності, можна виокремити європейський, американський та японський підходи до активізації інноваційної діяльності (табл. 2).

Загалом причини відмінностей щодо форм та інструментів підтримки інноваційного процесу пов'язані зі значною кількістю різнобічних факторів, серед яких – історичні традиції, зокрема сформована система державного регулювання, рівень розвитку економіки, потреба у стимулюванні певних галузей і секторів тощо.

У країнах із нижчим рівнем науково-технологічного розвитку, ніж у середньому в Європейському Союзі, використовують заходи загального характеру, які дають змогу підтримувати широке коло напрямів у всіх секторах економіки. У цьому разі уряди таких країн орієнтуються на заходи фіскального стимулювання, які відрізняються між собою тим, що дають змогу ринку і його учасникам самостійно вирішувати, які галузі економіки слід розвивати [12, с. 65].

Інноваційна модель розвитку потребує витрат на фінансування науки не менше 2% ВВП (в Укра-

Таблиця 2

Зарубіжний досвід державної підтримки інноваційної діяльності

Назва країни	Державна підтримка інноваційної діяльності		Основні організаційні структури інноваційного процесу
	Організаційні структури інституційної підтримки	Форми стимулювання	
1	2	3	4
США	Адміністрація у справах малого бізнесу, Національний науковий фонд, Федеральні відомства, національна мережа центрів упровадження нових технологій, американська асоціація розвитку науки, адміністрація технологій, Національна дослідна рада, Національний інститут стандартів та технологій, Національна служба технічної інформації, Управління технологічної політики	Пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, викреслення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми оподаткованого доходу	Мережа технологічного капіталу (МКТ), технополіси, науково-технічні парки, квазіризикова форма організації корпорацій, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, науково-інженерні центри, спільні промислово-університетські дослідні центри, венчурні фірми
Японія	Державні фонди для заохочення науково-дослідної діяльності, Фонд сприяння малим і середнім венчурним підприємствам, Корпорація фінансування малого бізнесу, Центр сприяння розвитку підприємств	Пільгові кредити, пільгове оподаткування, субсидії	Японська корпорація розвитку досліджень, технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації
Франція	Спеціальна урядова організація (ІНОДЕВ), Французьке товариство сприяння венчурному капіталу, Національний центр наукових досліджень, Національне агентство з упровадження досліджень АНвар, Національне агентство перспективних досліджень, державно-приватний банк для фінансування малого інноваційного бізнесу, науково-технічний фонд тощо	Дотації, субсидії, довгострокові позики, податкові кредити, кредитні гарантії, пільгове оподаткування	Технополіси, технопарки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, центри передачі технологій
Німеччина	Консорціуми малого інноваційного бізнесу, державні спеціалізовані банки – Банк кредитів на відтворення та Німецький банк вирівнювання, Міністерство економіки, Міністерство наукових досліджень та технологій, Федерація промислових дослідницьких асоціацій, Патентний центр	Цільові безоплатні субсидії, дотації, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, податкові знижки і пільги, прискорена амортизація, цільові банківські кредити	Науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, технополіси
Великобританія	Рада з науки та техніки, урядові ради за напрямами досліджень та ін.	Пільгове оподаткування, субсидії, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг), кредитні гарантії	Британська технологічна група, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-технічні парки, венчурні фірми, науково-дослідні консорціуми

Джерело: складено за [6]

їні цей показник становить 0,3%). Країни, які досягли високих темпів економічного зростання за рахунок інноваційного чинника, а це Японія, США, Німеччина, Франція, Великобританія, відповідають цій вимозі [15].

Відповідно до даних табл. 3, згадані країни займають провідні позиції у рейтингу країн світу за фінансуванням НДДКР у 2016 р. (Global Research and Development Funding).

Узагальнюючи, необхідно зазначити, що в країнах, які мають високий рівень інноваційного розвитку, наявне вагоме державне регулювання даних процесів, яке здійснюється як прямими методами (насамперед, державна підтримка та фінансування), так і непрямими методами (зокрема, стимулювання, створення сприятливих умов упровадження інновацій тощо).

Порівнюючи застосовувані методи, зауважимо, що для європейських країн більш вагомим є надання податкових пільг (податкових дослідницьких кредитів) як форми преференцій. Разом з економічним важливим є соціальний аспект, адже спрямована на підприємства підтримка залежить від напрямів і програм інвестування коштів. Про ефективність даної системи свідчить, зокрема, досвід Франції та Німеччини. Загалом в ефективності такої інноваційної політики не може бути сумніву, адже здатність до інновацій у цих країнах одна з найвищих. Але є й інші підходи.

Одним із завдань, що вирішуються за тісного поєднання різних підходів, є розвиток так званої інноваційної кооперації.

Стимулювання інноваційної діяльності у будь-якому разі потребує фінансових вкладень. Без виділення коштів державою, вкладень інвесторів і внутрішніх витрат суб'єктів господарювання на НДДКР неможливий прогресивний розвиток виробництва й економіки у цілому. Україна значно відстає у розмірах витрат на наукові дослідження, крім того, у нас наявна тенденція до спаду цих витрат, тоді як в інших країнах витрати на НДДКР тільки зростають.

Отже, враховуючи досвід розвинених країн у сфері активізації інноваційної діяльності, можна виокремити прямі та непрямі методи стимулювання інноваційної сфери в Україні.

До прямих методів можна віднести:

– бюджетне фінансування чи надання кредитів на пільгових умовах підприємствам і організаціям, що здійснюють наукові розробки та готують кваліфіковані кадри;

– безоплатну передачу або надання на пільгових умовах державного майна та земельних ділянок для організації інноваційних підприємств;

– створення наукової та обслуговуючої інфраструктури в регіонах, де концентрується науково-дослідна діяльність;

– реалізацію цільових програм, спрямованих на підвищення інноваційної активності бізнесу;

– державні замовлення, переважно у формі контрактів на проведення НДР, які забезпечують початковий попит на нововведення, а потім широко застосовуються в економіці країни;

– створення науково-технічних зон зі спеціальним режимом інноваційно-інвестиційної діяльності [3, с. 56].

Серед непрямих методів найбільш пріоритетними є:

– податкові пільги на інвестиції, що здійснюються в інноваційну сферу;

– різноманітні пільги для суб'єктів економічної діяльності, які спеціалізуються на науково-технічних напрямах;

– законодавчі норми, які стимулюють науково-дослідну активність.

Окрім того, одним із першочергових завдань для нашої країни має стати створення економічного та правового механізму розроблення й упровадження новітніх технологій та інновацій у практичну сферу. Ці механізми повинні сприяти формуванню відповідних умов для розвитку інноваційної діяльності

Таблиця 3

Витрати на НДДКР, млрд. дол. США

Країни \ роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
США	415	427	436	450	485	496	512
Китай	149	175	199	258	344	373	401
Японія	148	152	158	163	163	165	172
Німеччина	83	88	91	92	103	107	113
Південна Корея	49	53	56	61	64	75	81
Індія	33	38	41	42	62	66	73
Франція	47	49	51	52	58	59	60
Росія	23	25	27	38	54	51	55
Велика Британія	39	41	42	44	44	45	48
Бразилія	24	28	30	31	37	37	37
Україна	**1,01**	**1,8**	**1,44**	**1,2**	**0,65**	**0,63**	**0,91**

Джерело: складено за [15–19]

підприємств. Також важливим є формування економічної політики держави щодо впровадження у виробництво та побут новітніх технологій, визначення реальних перспективних джерел фінансових ресурсів, необхідних для реалізації передбачуваних напрямів розроблення інновацій, стимулювання та розвиток венчурного підприємництва, а також відповідність нормативної та юридичної бази наукового і загальноосвітнього рівнів спеціалістів для здійснення циклу «ідея – розроблення – інновація – впровадження», відповідних методів управління цими процесами [4, с. 43].

Інноваційна політика повинна ґрунтуватися на аналітичних дослідженнях у сфері форсайт-прогнозування, економіко-математичного моделювання, обчислення за принципами нейронних мереж тощо, спираючись на наявний науково-технічний та інтелектуальний потенціал, що у підсумку дасть змогу виокремити інноваційні пріоритети. Структурування пріоритетів має відбуватися як у часових рамках (довгострокові стратегічні, середньострокові), так і за рівнями національної економіки (загальнодержавним, секторальним, регіональним, місцевим).

Теоретичні обґрунтування вимагають розроблення системи заходів та інструментів практичної реалізації за принципами програмно-цільового підходу – кореляції цілей політики з ресурсами за допомогою цільових інноваційних програм на основі відповідних механізмів управління.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідно здійснити сукупність заходів на базі механізмів визначення та реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, перспективних елементів інноваційної діяльності, що забезпечить прискорення економічного розвитку загалом, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Тільки комплексний підхід до вдосконалення державного регулювання інноваційної діяльності з урахуванням дієвого зарубіжного досвіду дасть змогу очікувати на позитивні результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геєця та ін.; НАН України. К., 2015. 336 с.

2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

3. Інновації в Україні: эвропейський досвід та рекомендації для України. К.: Фенікс, 2013. Т. 3. 76 с.

4. Інноваційна політика: эвропейський досвід та рекомендації для України / Г. Авігдор, В. Архангельський, Е. Бойто та ін. К.: Фенікс, 2015. 76 с.

5. Бошота Н.В., Шишола Д.В. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності. Молодий вчений. 2016. № 9. С. 14–18.

6. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. С. 200–204.

7. Клочкова Н.В., Бердичевская В.О. Развитие инновационной деятельности: обобщение зарубежного опыта. Вестник Ивановского государственного энергетического университета. 2012. № 1. С. 78–82.

8. Наджафов З. Деякі аспекти державної інноваційної політики у промислово розвинутих країнах. Економіст. 2016. № 6. С. 45–49.

9. Інноваційна діяльність: стимули і перешкоди: монографія / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна. К.: Дорадо, 2010. 320 с.

10. Овчаренко Л.В. Роль державного регулювання у становленні інноваційного підприємництва в країнах із перехідною економікою. Наукові записки. 2013. Т. 21. С. 49–55.

11. Шовкун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України. Проблеми науки. 2012. № 8. С. 75–83.

12. Ядранська О.В. Зарубіжний досвід державного регулювання науки: основні форми та напрями. Збірник наукових праць ДонДУУ. Серія «Державне управління». 2016. Вип. 93. Т. 8. С. 63–69.

13. Єгоров Є.С. Програма інноваційного розвитку зарубіжних країн: досвід та досягнення. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Apir/2016_2/Yegorov%202.pdf.

14. Індекс глобальної конкурентоспроможності. URL: http://edclub.com.ua/tegy/indeks-globalnoyi-konkurentospromozhnosti.

15. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2016). Джерела фінансування інноваційної діяльності. URL: http:// www.ukrstat.gov.ua/.

16. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua.

17. GLOBAL R&D FUNDING FORECAST // R&D Magazine. URL: https://www.battelle.org/docs/default-source/misc/2014-rd-funding-forecast.pdf?sfvrsn=2.

18. GLOBAL R&D FUNDING FORECAST // R&D Magazine. URL: https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf.

19. GLOBAL R&D FUNDING FORECAST // R&D Magazine. URL: http://digital.rdmag.com/research-anddevelopment/2017_global_r_d_funding_forecast?pg=4#pg4.

20. Lyubov Vodyanka, Zoryana Kobelya, Nataliia Filipchuk. The problematic aspects of position disbalance of Ukraine and Romania in international rating estimates. The USV Annals of Economics and Public Administration. 2016. Vol. 16. Issue Special. P. 72–77.

21. Europa-2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf.

22. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 08.09.2011. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17.

REFERENCES:

1. Heiets V.M. ed. (2015). Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid [Innovative Ukraine: National Report] Kyiv : NAN Ukrainy (in Ukr.).

2. President of Ukraine (2015). About the Strategy of steady development «Ukraine-2020» (Decree). Retrieved from http://www.president.gov.ua/documents/18688.html (in Ukr.).

3. Innovatsii v Ukraini: Yevropejs'kyj dosvid ta rekomendatsii dlia Ukrainy [Innovation in Ukraine: European Experience and Recommendations for Ukraine] (2013). Feniks, Kyiv, 76 p. (in Ukr.).

4. Avigdor G., Arkhangelskii V., Boito E. (2015). Innovatsijna polityka: Yevropejs'kyj dosvid ta rekomendatsii dlia Ukrainy [Innovation Policy: European Experience and Recommendations for Ukraine]. Feniks, Kyiv, 76 p. (in Ukr.).

5. Boshota N.V., Shyshola D.V. (2016). Foreign experience of state regulation of innovation activity. Molodyj vchenyj [Young scientist], vol. 9, pp. 14-18 (in Ukr.).

6. Kasyanenko V. (2011). Foreign experience in managing the innovative potential of the economy and its potential for use in Ukraine. Marketynh i menedzhment innovatsij [Marketing and management of innovations], vol. 4, pp. 200-204 (in Ukr.).

7. Klochkova N.V. (2012). Development of innovation activity: generalization of foreign experience. Vestnyk Yvanovskoho hosudarstvennoho enerhetycheskoho unyversyteta [Bulletin of the Ivanovo State Energy University], vol. 1, pp. 78-82 (in Ukr.).

8. Najafov Z. (2016). Some aspects of state innovation policy in the industrialized countries. Ekonomist [Economist], vol. 6, pp. 45-49 (in Ukr.).

9. Petrova I.L., Shpileva T.I., Sysolina N.P. (2010). Innovatsijna diial'nist': stymuly i pereshkody [Innovative activity: incentives and obstacles], Dorado, Kyiv, 320 p. (in Ukr.).

10. Ovcharenko L.V. (2013). The role of state regulation in the establishment of innovative entrepreneurship in transition economies. Naukovi zapysky [Scientific notes], vol. 21, pp. 49-55 (in Ukr.).

11. Shovkun I.A. (2012) Models of innovation development: international experience and lessons for Ukraine. Problemy nauky [Problems of Science], vol. 8, pp. 75-83 (in Ukr.).

12. Yadranska O.V. (2016) Foreign experience of state regulation of science: main forms and directions. Zb. naukovykh prats' DonDUU. Seriia: Derzhavne upravlinnia [Sb. scientific works of the DonNUU. Series: Public Administration], vol. 93, pp. 63-69 (in Ukr.).

13. Yegorov E.S. (2016). Program of innovative development of foreign countries: experience and achievements. Available at : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Apir/2016_2/Yegorov 2.pdf

14. Global Competitiveness Index. Available at : http://edclub.com.ua/tegy/indeks-globalnoyi-konkurentospromozhnosti/

15. Scientific and innovation activities (1990-2016). Sources of Innovation Financing. State Statistics Service of Ukraine. Available at : http: // www.ukrstat.gov.ua/.

16. Official site of the National Bank of Ukraine. Available at : http://www.bank.gov.ua/

17. GLOBAL R&D FUNDING FORECAST (2013). R&D Magazine. Available at : https://www.battelle.org/docs/default-source/misc/2014-rd-funding-forecast.pdf?sfvrsn=2

18. GLOBAL R&D FUNDING FORECAST (2016). R&D Magazine. Available at : https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf

19. GLOBALR&D FUNDING FORECAST (2017). R&D Magazine. Available at : http://digital.rdmag.com/researchanddevelopment/2017_global_r_d_funding_forecast?pg=4#pg4

20. Lyubov Vodyanka, Zoryana Kobelya, Nataliia Filipchuk (2016). The problematic aspects of position disbalance of Ukraine and Romania in international rating estimates. The USV Annals of Economics and Public Administration, vol. 16, pp. 72-77.

21. Europa-2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – Available at : http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf

22. Laws of Ukraine «On the Priority Directions of Innovation Activity in Ukraine» Document 3715-VI on September 8, 2011. Available at : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17?lang=en

Lopatynskyi Y.M.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Enterprise Economics and Human Resource Management
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Vodianka L.D.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Human Resource Management
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

STATE REGULATION OF INNOVATION ACTIVITY: FOREIGN EXPERIENCE

The progressive experience of regulating the innovative activity of advanced countries is important for studying and creative application in Ukraine at the stage of the necessity of accelerating economic growth of the country with a gradual departure from the path of dependent development. For the most part, implemented state innovation policy in Ukraine can be considered as declarative on the level of innovative priorities proclamation, but not as a program of developed measures, forms and methods of motivation, support, and activation of innovations.

Many developed countries are characterized by a comprehensive approach to the regulation of innovation activity. Among the methods of state regulation, one can distinguish European, American, and Japanese

approaches to the promotion of innovation activity. There is a significant state regulation of these processes, which is carried out both by direct methods (first of all, state support and financing) and by indirect methods (in particular, stimulation, creation of favourable conditions for the introduction of innovations, etc.), in the countries with a high level of innovation development.

When comparing the methods used, it should be noted that for European countries, tax privileges (tax research loans) as preferential forms are more important. Along with the economic one, the social aspect is significant since the support aimed at the enterprises depends on the directions and programs of investment of funds.

One of the tasks that are solved with a close combination of different approaches is the development of the so-called innovative cooperation. It is worth mentioning public-private partnership as one of the forms of interaction between the state and business in the field of innovation, which is not developed in Ukraine.

In the following years, new trends in the development of innovation (for example, innovative development based on a reasonable specialization) will be the determinative factors of innovation policy along with traditional forms of innovation promotion.

The theoretical justification requires the development of a system of measures and tools of practical implementation based on the principles of the program-target approach – the correlation of policy objectives with resources through targeted innovation programs based on appropriate management mechanisms. Taking into account the effective foreign experience, a comprehensive approach to improving the state regulation of innovation activity will give positive results.

АНАЛИЗ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН В ФЕДЕРАЛЬНУЮ СЛУЖБУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ, КАДАСТРА И КАРТОГРАФИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE ANALYSIS OF REFERENCES OF CITIZENS TO THE FEDERAL SERVICE FOR STATE REGISTRATION, CADASTRE AND CARTOGRAPHY OF THE RUSSIAN FEDERATION

УДК 332.7

Потапова А.В.
магистр
Пензенский государственный
университет архитектуры
и строительства
Акимова М.С.
к.э.н., доцент кафедры
«Кадастр недвижимости и право»
Пензенский государственный
университет архитектуры
и строительства
Улицкая Н.Ю.
к.э.н., доцент кафедры
«Кадастр недвижимости и право»
Пензенский государственный
университет архитектуры
и строительства

Одной из задач исследования является изучение взаимосвязей между явлениями и процессами для определения факторов, оказывающих основное влияние на их вариацию. В статье проводится аналитическое исследование уровня эффективности работы с гражданами в Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии Российской Федерации.
Ключевые слова: *государственные услуги, социальная эффективность, Росреестр, работа с обращениями граждан.*

Одним із завдань дослідження є вивчення взаємозв'язків між явищами і процесами для визначення факторів, що роблять основний вплив на їх варіацію. У статті проводиться аналітичне дослідження рівня ефективності роботи з громадянами у Федеральній службі державної реєстрації, кадастру і картографії Російської Федерації.
Ключові слова: *державні послуги, соціальна ефективність, Росреєстр, робота зі зверненнями громадян.*

One of the tasks of the research is to study relationships between phenomena and processes in order to determine the factors that have a major impact on their variation. The article conducts an analytical study of the level of efficiency of work with citizens in the Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography of the Russian Federation.
Key words: *public services, social efficiency, Federal Registration Service, work with citizens.*

Постановка проблемы. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» регулирует отношения, возникающие в связи с предоставлением государственных и муниципальных услуг соответственно федеральными органами исполнительной власти, органами государственных внебюджетных фондов, исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, а также местными администрациями и иными органами местного самоуправления, осу-

ществляющими исполнительно-распорядительные полномочия.

Согласно этому закону, государственная услуга, предоставляемая различными органами власти в рамках закона, – деятельность по реализации функций соответственно федерального органа исполнительной власти, государственного внебюджетного фонда, исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органа местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, которая осуществляется по запросам заявителей в пределах установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации полномочий органов, предоставляющих государственные услуги [7].

Одним из приоритетных направлений в оказании государственных услуг является эффективное межведомственное взаимодействие и в первую очередь – повышение уровня обслуживания населения. В связи с этим вопросы повышения эффективности предоставления государственных услуг остаются актуальными и на сегодняшний день.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты заявленной проблемы разработаны в многочисленных трудах российских и зарубежных авторов. В литературе и диссертационных исследованиях проблемы изучения качества предоставления государственных услуг представлены в трудах Г.Т. Артамонова, Г.В. Белова, В.Б. Булгака, А.А. Варламова, С.А. Гальченко, Н.А. Киселевой.

Постановка задания. Государственные услуги Росреестра можно получить с помощью одного из современных способов: на портале Росреестра, в территориальных офисах Росреестра и Кадастровой палаты, в офисах многофункциональных центров по предоставлению государственных услуг населению (МФЦ). У заявителей также есть возможность отправить документы для получения государственных услуг Росреестра почтовым отправлением. Для удобства граждан Кадастровой палатой проводится оказание услуг Росреестра заявителям в рамках выездного обслуживания. [6]

В связи с вышеизложенным основное задание исследования заключается в оценке качества предоставления услуг Управлением Росреестра Российской Федерации гражданам.

Изложение основного материала исследования. В 2016 г. в Росреестр, его территориальные органы и подведомственные учреждения поступило 322 021 обращение граждан (в 2015 г. – 275 095, в 2014 г. – 235 774), что свидетельствует об увеличении количества обращений в 2015 г. на 14% по сравнению с 2014 г. и на 73%, если сравнивать 2015 и 2016 гг.

Наглядно динамику поступления обращений можно увидеть на диаграмме 1.

Основной причиной увеличения количества поступивших в Росреестр обращений является возросшая активность граждан в связи с возможностью использования современных методов обращений в Росреестр посредством официального сайта Росреестра и направления их по электронной почте, что часто приводит к дублированию обращений по одному вопросу от одного заявителя, поступивших в Росреестр по различным каналам связи либо переадресованных из вышестоящих органов власти.

За отчетный период в 2016 г. в центральный аппарат Росреестра поступило 22 307 обращений (27 191 обращение в 2015 г.), что на 12% меньше, чем в 2015 г. За отчетный период в 2015 г. в центральный аппарат Росреестра посту-

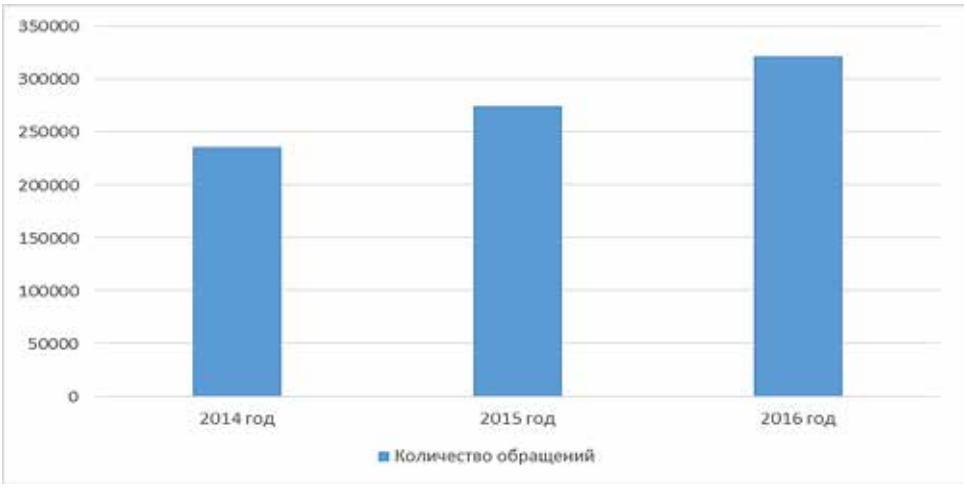


Рис. 1. Динамика обращений граждан в органы Росреестра по годам

пило 27 191 обращение (33 993 обращения в 2014 г.), что на 20% меньше, чем в 2014 г. [1].

Значительная часть обращений граждан (15 198 – 56%), поступивших в 2015 г. в центральный аппарат Росреестра, относится, как и в 2014 г. (22 843 обращения), к сфере государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, в том числе затрагивает вопросы порядка регистрации права собственности на долю в праве общей долевой собственности, а также выдачи информации из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (далее – ЕГРП) и государственного кадастра недвижимости (далее – ГКН), расхождения сведений в ЕГРП и ГКН, исправления ошибок в ГКН. В основном в обращениях содержались просьбы граждан о разъяснении законодательства Российской Федерации в установленной сфере деятельности Росреестра.

Многие обращения содержали вопросы справочно-информационного характера: порядка проведения государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, оформления прав граждан на жилые дома и земельные участки в соответствии с Федеральным законом от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

В обращениях заявители также зачастую выражали несогласие с вынесенными неправомерными, на их взгляд, решениями об отказе в государственной регистрации прав, об отказе в постановке на государственный кадастровый учет объектов недвижимого имущества, заявляли о нарушениях порядка и сроков предоставления информации о ранее учтенных объектах недвижимости, сведения о которых подлежат включению в ГКН.

По вопросам нарушения земельного законодательства при самовольном занятии земельного участка смежными землепользователями и использовании земель не по целевому назначению, проведения проверок соблюдения земельного законодательства, а также вопросам, связанным с ненадлежащим исполнением должностных обязанностей государственными инспекторами по использованию и охране земель, поступило 706 обращений – 2,5% от общего числа поступивших в Росреестр обращений (в 2015 г. – 1 415 обращений, в 2014 г. – 1 132 обращения).

По итогам рассмотрения данных обращений, в том числе по вопросам нецелевого использования земельных участков, всем заявителям даны разъяснения в установленные действующим законодательством сроки.

Из общего количества (322 021) обращений, поступивших в центральный аппарат Росреестра в 2016 г., его территориальные органы и подведомственные учреждения, количество жалоб, доводы которых в результате рассмотрения нашли свое подтверждение, составило 351. Всего количество жалоб составило 20 135 [1].

По всем доводам, изложенным в жалобах, проводились служебные проверки, в том числе с выездом на место. По обоснованным жалобам должностным лицам, допустившим нарушения, было указано на недопустимость нарушения норм действующего законодательства, а также приняты меры, направленные на предупреждение подобных нарушений.

Из общего количества (275 095) обращений, поступивших в центральный аппарат Росреестра в 2015 г., его территориальные органы и подведомственные учреждения, количество обоснованных жалоб составило 5 401 – 1,9% от общего числа обращений.

В 2015 г. на действия Росреестра и его подведомственных учреждений подано в суды Российской Федерации 48 исковых заявлений, связанных непосредственно с рассмотрением обращений граждан.

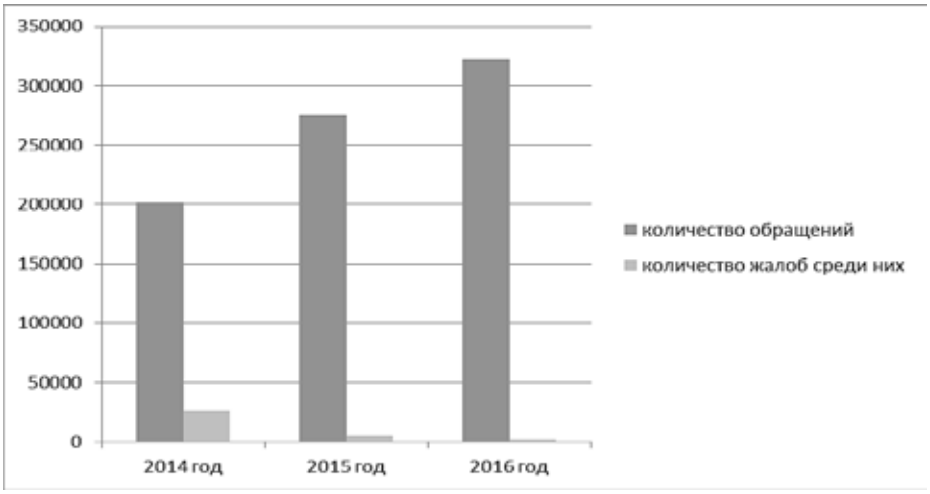


Рис. 2. Динамика поступления обращений граждан и жалоб среди них

Из указанного количества судебных исков на действия центрального аппарата Росреестра подано 10 исковых заявлений, количество решений в пользу граждан – шесть; в территориальные органы Росреестра поступило 13 исковых заявлений, количество решений в пользу граждан – два; в филиалы ФГБУ «ФКП Росреестра» поступило 25 исковых заявлений, количество решений в пользу граждан – девять [3].

Из общего количества (201 781) обращений, поступивших в территориальные органы Росреестра и подведомственные организации в 2014 г., 13% (26 279 обращений) составляют жалобы. По итогам рассмотрения жалоб было установлено, что в ряде случаев они не имели под собой правовой основы из-за незнания или недопонимания гражданами отдельных норм действующего законодательства. Из 26 279 жалоб были признаны обоснованными 6 850 жалоб – 25% [5].

В 2014 г. на действия Росреестра и его подведомственных организаций было подано в суды Российской Федерации 802 исковых заявления. 326 исковых заявлений было судами удовлетворено.

Из указанного количества судебных исков на действия центрального аппарата Росреестра подано 10 исковых заявлений, количество решений в пользу граждан – одно, в территориальные органы Росреестра поступило девять исков, количество решений в пользу граждан – нет, в филиалы ФГБУ «ФКП Росреестра» поступило 783 исковых заявления, количество решений в пользу граждан – 325 [5].

Благодаря рассмотренным данным можно отметить, что обращений становится больше. Особенно популярными являются либо почтовые обращения, либо онлайн-услуги на официальном портале Росреестра. Во многом такие показатели обусловлены удобством и простотой в использовании, экономией времени, а также отсутствием живой очереди.

Также благодаря анализируемым данным можно сделать вывод и о высоком числе личных обращений граждан в органы Росреестра. Скорее всего, такой вид обращений используют в основном пожилые люди, у которых нет доступа в Интернет или возможности отправить запрос по почте.

Кроме того, количество обращений увеличилось на 8,7%. Если в 2015 г. было рассмотрено 90% обращений, то в 2016-м этот процент снизился до 89%. В целом такую ситуацию нельзя считать однозначно плохой, по сравнению с растущим процентом обращений потеря 1% нерассмотренных обращений не рассматривается как критическая и в целом можно сказать, что центральный аппарат Росреестра работает эффективно.

90% и 89% рассмотренных обращений можно назвать успешным показателем. Тем не менее это не идеал.

Одним из приоритетных направлений в совершенствовании работы с обращениями граждан является анализ причин самих обращений.

Так, для выявления и учета мнения населения о деятельности Росреестра территориальными органами и подведомственными учреждениями Росреестра проводилось анкетирование граждан. В ходе изучения опросных листов по результатам анкетирования, а также отзывов о качестве предоставления государственных услуг, оставленных заявителями на сайте «Ваш контроль», определяется мнение граждан о качестве предоставляемых государственных услуг, что позволяет принимать меры по предупреждению возникновения претензий к организации работы территориальных органов и подведомственных учреждений Росреестра.

Во всех территориальных органах и подведомственных учреждениях Росреестра действуют комиссии по работе с обращениями граждан, которые в том числе проводят работу по экспертизе ответов на поступающие жалобы и критические замечания с целью выявления недостатков в работе государственных служащих и повышения качества обслуживания заявителей. В ряде территориальных органов и подведомственных учреждений Росреестра в работе таких комиссий принимают участие и члены общественных советов при управлениях Росреестра.

В рамках данной работы проводится анализ отзывов из книг жалоб и предложений. Подобная форма взаимодействия с гражданами позволяет объективно оценивать качество и доступность предоставляемых государственных услуг для принятия организационно-управленческих решений, что приводит к снижению общего количества жалоб.

Значительную роль в снижении числа письменных обращений граждан играет Ведомственный центр телефонного обслуживания Росреестра, специалисты которого принимают звонки от граждан со всей территории России в круглосуточном режиме.

Информирование граждан о надзорной деятельности Росреестра в сфере соблюдения земельного законодательства и ее результатах является стимулом для сообщения гражданами о нарушениях земельного законодательства, связанных с самовольным занятием земельных участков, использованием земель не по целевому назначению, и, как правило, приводит к увеличению числа подобных обращений, в особенности в летний период.

Одной из форм разъяснительной работы является распространение информационных буклетов Росреестра по наиболее востребованным гражданами услугам в сфере регистрации прав и государственного кадастрового учета недвижи-

мости. Буклеты представляют собой пошаговую инструкцию по конкретной услуге с описанием перечня необходимых документов, способов их подачи, стоимости услуги и другой справочной информации. Один из основных критериев при написании буклетов – простота и доступность изложения. Буклеты распространяются в офисах Росреестра, ФГБУ «ФКП Росреестра» и многофункциональных центрах предоставления государственных услуг.

В 2016 г. издано четыре номера ведомственного журнала «Вестник Росреестра», в котором публиковались статьи сотрудников центрального аппарата и территориальных органов Росреестра по различным вопросам сферы деятельности Службы [1].

Так же активно, как и в 2014–2015 гг., использовались средства массовой информации для разъяснения норм действующего законодательства и информирования граждан.

14 декабря 2015 г. в Росреестре и его территориальных органах проведен общероссийский день приема граждан. В ходе данного мероприятия на всей территории Российской Федерации специалистами Росреестра был принят 2 361 заявитель и дополнительно принято более 60 письменных обращений. В режиме видеосвязи специалистами территориальных органов Росреестра принято 33 заявителя, в том числе обратившихся из приемных президента Российской Федерации, территориальных органов исполнительной власти, федеральных органов исполнительной власти, территориальных органов федеральных государственных органов, федеральных государственных органов, исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, исполнительно-распорядительных органов муниципальных образований.

С учетом накопленной Росреестром практики работы с обращениями граждан издан приказ Росреестра от 26.08.2015 № П/450, зарегистрированный в Министерстве юстиции Российской Федерации 04.09.2015 за № 38798, «Об утверждении Инструкции об организации работы с обращениями и личного приема граждан в центральном аппарате Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии».

Издание данного приказа способствует созданию в Росреестре (в центральном аппарате, его территориальных органах и подведомственных учреждениях) целостной системы работы с обращениями граждан, их всестороннему и оперативному рассмотрению, совершенствованию взаимодействия должностных лиц Росреестра и граждан в сфере земельных и имущественных отношений [3].

Для улучшения качества работы с обращениями граждан, повышения эффективности деятельности в данном направлении планируется продолжить совершенствование методов работы, направленных на повышение правовой грамотности населения, в том числе по информированию населения по вопросам государственной регистрации прав, осуществления государственного кадастрового учета, изменений законодательства и новейших достижений информационных технологий, позволяющих сделать обращение в Росреестр максимально интерактивным и ориентированным для каждого гражданина.

Сокращение числа жалоб, всестороннее и полное рассмотрение обращений граждан являются одними из приоритетных задач ведомства.

В Росреестре на постоянной основе проводится аналитическая работа с обращениями граждан, осуществляется контроль над сроками их рассмотрения. Руководством Росреестра принимаются меры по совершенствованию деятельности в данном направлении, осуществляется постоянный контроль над ее реализацией [1].

Позитивным знаком является всестороннее повышение юридической и земельно-правовой грамотности населения, что приводит к уменьшению необоснованных жалоб, поступающих в общем потоке обращений. Наглядно все эти показатели можно увидеть на рис. 3.

Выводы из проведенного исследования. По итогам анализа обращений, поступивших в 2014 г., следует отметить основные причины обращения граждан в Росреестр и территориальные органы: несогласие с принятыми решениями об отказах при осуществлении государственной регистрации прав; несогласие с отказами в постановке на государственный кадастровый учет объектов недвижимости; просьбы о проведении внеплановых проверок в отношении других граждан; желание граждан оформить надлежащим образом свои права на земельные участки и расположенные на них объекты недвижимости; сложность земельного законодательства; нарушения прав граждан как землепользователей при оформлении прав на используемые земельные участки; ошибки в сведениях ГКН, ЕГРП; несогласие с проведением государственной оценки объектов недвижимого имущества; факты непогашения арбитражными управляющими задолженности по заработной плате и нарушения конкурсным управляющим требований законодательства о банкротстве при проведении процедур банкротства.

Так же стоит отметить, что в 2014 г. в центральный аппарат Росреестра поступило 4 468 обращений граждан по вопросам качества и доступности государственных услуг, оказываемых Росреестром, что составило 13% от общего числа обращений, поступивших в 2013 г. В данных обращениях гражданами были отмечены недо-

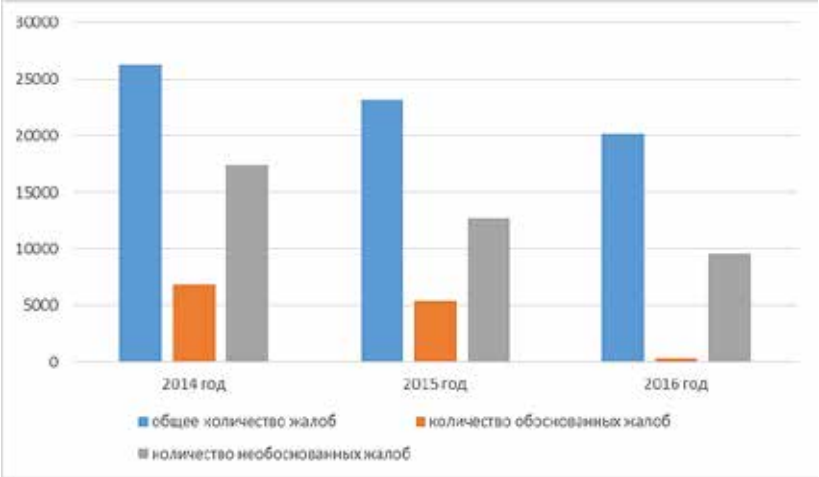


Рис. 3. Количество обоснованных и необоснованных жалоб

статки в работе, связанные со сбоями в работе сервиса «предварительная запись» на официальном сайте Росреестра; с неудовлетворительной работой территориальных органов Росреестра и филиалов ФГБУ «ФКП Росреестра» по субъектам Российской Федерации; с наличием очередей в помещениях приема и выдачи документов; с недостаточным количеством работающих окон на прием заявлений (запросов) и выдачу документов в отделах; с неудобством или несоблюдением установленного графика работы.

Значительная часть поступивших жалоб, связанных с качеством и доступностью услуг Росреестра, относятся к нарушению сроков проведения регистрационных действий Управлением Росреестра по Санкт-Петербургу. В этой связи в отчетном периоде государственными гражданскими служащими, ответственными за мониторинг и повышение качества государственных услуг, заместителю руководителя Д.А. Солодовникову подготовлена докладная записка о рассмотрении обращений и жалоб граждан, поступивших в Росреестр и касающихся качества и доступности государственных услуг, оказываемых территориальными отделами Управления Росреестра по Санкт-Петербургу.

Также в отчетном периоде в связи техническим сбоем на серверах Управления Росреестра по Московской области существенно возросло количество обращений, квалифицируемых как жалоба, в частности относительно нарушения сроков предоставления сведений, содержащихся в ЕГРП. В настоящее время неполадки устранены, ведется активная работа по предоставлению сведений ЕГРП по неотработанным запросам, поступавшим в адрес Управления Росреестра по Московской области в период технического сбоя [5].

В 2015 г. все обращения по вопросам качества онлайн-услуг были учтены, и постепенно происходит модернизация электронных услуг, что ведет к улучшению сервиса и качеству предоставляемых услуг.

В целом благодаря проведенному анализу можно сказать, что Росреестр работает эффективно и с каждым годом старается улучшать качество своей работы. Несмотря на увеличение количества обращений, количество обоснованных жалоб заметно сокращается, а благодаря политике просвещения заинтересованных лиц меньше становится жалоб, не имеющих под собой юридической или земельно-правой основы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Аналитический отчет о работе с обращениями граждан в центральном аппарате Росреестра, его территориальных органах и филиалах ФГБУ «ФКП Росреестра» по итогам 2016 года.
2. Сведения о работе с обращениями граждан, поступившими в структурные подразделения центрального аппарата, территориальные органы и подведомственные учреждения Росреестра – 4 квартал 2016 г.
3. Аналитический отчет о работе с обращениями граждан в центральном аппарате Росреестра, его территориальных органах и филиалах ФГБУ «ФКП Росреестра» по итогам 2015 года.
4. Сведения о работе с обращениями граждан, поступившими в структурные подразделения центрального аппарата, территориальные органы и подведомственные учреждения Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии за 2015 год.
5. Аналитический отчет о работе с обращениями граждан в центральном аппарате Росреестра, его территориальных органах и филиалах ФГБУ «ФКП Росреестра» по итогам 2014 года.
6. URL: https://rosreestr.ru/site/.
7. URL: https://01.xn--b1aew.xn--p1ai/Gosudarstvennie_uslugi/Gosavtoinspekcija_Respubliki_Adigeja/Ponjatie_i_klassifikacija_gosudarstvenni.

REFERENCES:

1. Analiticheskij otchet o rabote s obrashhenijami grazhdan v central'nom apparate Rosreestra, ego territorial'nyh organah i filialah FGBU «FKP Rosreestra» po itogam 2016 goda. (in Russian)
2. Svedenija o rabote s obrashhenijami grazhdan, postupivshimi v strukturnye podrazdelenija central'nogo apparata, territorial'nye organy i podvedomstvennye uchrezhdenija Rosreestra – 4 kvartal 2016 g. (in Russian)
3. Analiticheskij otchet o rabote s obrashhenijami grazhdan v central'nom apparate Rosreestra, ego territorial'nyh organah i filialah FGBU «FKP Rosreestra» po itogam 2015 goda. (in Russian)
4. Svedenija o rabote s obrashhenijami grazhdan, postupivshimi v strukturnye podrazdelenija central'nogo apparata, territorial'nye organy i podvedomstvennye uchrezhdenija Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj registracii, kadastra i kartografii za 2015 god. (in Russian)
5. Analiticheskij otchet o rabote s obrashhenijami grazhdan v central'nom apparate Rosreestra, ego territorial'nyh organah i filialah FGBU «FKP Rosreestra» po itogam 2014 goda. (in Russian)
6. URL: [https://rosreestr.ru/site/]. (in Russian)
7. URL:[https://01.xn--b1aew.xn--p1ai/Gosudarstvennie_uslugi/ Gosavtoinspekcija_Respubliki_Adigeja/ Ponjatie_i_klassifikacija_gosudarstvenni]. (in Russian).

Potapova A.V.
Master
Penza State University of Architecture and Construction
Akimova M.S.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Cadastre of Real Estate and Law
Penza State University of Architecture and Construction
Ulitskaya N.Yu.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Cadastre of Real Estate and Law
Penza State University of Architecture and Construction

THE ANALYSIS OF REFERENCES OF CITIZENS TO THE FEDERAL SERVICE FOR STATE REGISTRATION, CADASTRE AND CARTOGRAPHY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Rosreestr is the Federal Executive Authority performing functions on state registration of the rights to real estate and transactions with it, carrying out the state cadastral accounting of real estate, land management, state monitoring of lands, geodesy and cartography, navigation providing transport complex, and also functions on the state cadastral assessment, federal state supervision in the field of geodesy and cartography, state land supervision, supervision of activity of the self-regulating organizations of appraisers, control over the activities of self-regulatory organizations of arbitration managers and others.

The Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography in the framework of the implementation of provisions of the order of the Government of the Russian Federation on March 17, 2011, № 442-R has developed requirements for the composition and structure of information, as well as formats for data exchange, ensuring the interaction of the Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography and bodies involved in the interdepartmental exchange of information in the provision of state and municipal services (hereinafter – the interaction participants), in: 1. the information contained in the State Cadastre of Real Estate; 2. providing information contained in the Unified State Register of rights to real estate and transactions with it.

Rosreestr is one of the leaders in the provision of public services in Russia, interacting with individuals and legal entities, including in electronic form. More than 20% of the total volume of public services provided to citizens and organizations of different federal bodies of executive power in Russia has the Russian State Register. The dynamics of the growth of applications to the service for various types of electronic services range from 7% (data from the Unified State Register of rights to real estate and transactions with it) to 25% (data from the State Real Estate Cadastre) per year.

But despite this, the Office of the Russian Register is actively developing programs to improve the quality of public services.

РИНОК ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

THE MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY

УДК 338+004

Тарасова К.І.
к.е.н., викладач кафедри статистики
Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто основні чинники поширення цифрового суспільства. Обґрунтовано важливість ролі інформаційно-комунікаційних технологій як чинника зростання ВВП. Проаналізовано стан розвитку ринку ІКТ України, зроблено міжнародні порівняння. Виявлено основні тенденції розвитку ІТ-сфери країни. Представлено перспективні напрями подальшого впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на національному рівні.
Ключові слова: *інформаційно-комунікаційні технології, ІКТ, конкурентоспроможність, економіка, Інтернет, мобільний зв'язок, стаціонарний зв'язок.*

В статье рассмотрены основные факторы распространения цифрового общества. Обоснована важность роли информационно-коммуникационных технологий как фактора роста ВВП. Проанализировано состояние развития рынка ИКТ Украины, сделаны международные сравнения. Выявлены основные тенденции развития IT-сферы страны. Представлены перспективные направления дальнейшего внедрения информационно-коммуникационных технологий на национальном уровне.
Ключевые слова: *информационно-коммуникационные технологии, ИКТ, конкурентоспособность, экономика, Интернет, мобильная связь, стационарная связь.*

The article deals with the main factors of the dissemination of digital society. The importance of the role of information and communication technologies as a factor of GDP growth is substantiated. The state of development of the ICT market of Ukraine is analysed, international comparisons are made. The main tendencies of the development of IT-sphere of the country are revealed. The perspective directions of the further introduction of information and communication technologies on the national level are presented.
Key words: *information and communication technologies, ICT, competitiveness, economics, Internet, mobile communication, stationary communication.*

Постановка проблеми. Сьогодні людство переживає найбільшу інформаційно-комунікаційну революцію у своїй історії: цифрові технології у вигляді персональних комп'ютерів і системи Інтернет уже трансформували сфери праці, освіти, управління, змінили розваги та дозвілля, а також породили нові ринкові можливості, зумовивши економічні наслідки в широкому колі секторів. Виникнення нових цифрових інфраструктур, у тому числі бездротових мереж та мобільних пристроїв, сприяє радикальному зсуву у сфері інформаційних технологій та їх інтеграції в усі сфери соціального, політичного та економічного життя суспільства, формуванню нової парадигми економіки – цифрової.

Так, більш 40% населення планети має доступ до мережі Інтернет, а серед 20% найбідніших домогосподарств мобільний телефон мають сім із десяти. Більше того, кількість найбідніших домогосподарств, які користуються мобільним телефоном, вище, ніж кількість домогосподарств, які мають доступ до чистої питної води [1].

За останні роки кількість користувачів Інтернету зросло більш ніж утричі: у 2005 р. воно дорівнювало 1 млрд., а в 2016 р. ця цифра збільшилася до 3,5 млрд. осіб. Це означає, що мережі зв'язку з'єднують підприємства, громадян і уряд міцніше, ніж коли б то не було раніше.

Країни з найбільш розвинутою цифровою системою мають і найбільший рівень конкурентоспроможності, оскільки інформаційні технології збільшують ефективність економіки в довгостроковій перспективі. Як результат впливу всіх чинників, збільшення на 10% інвестицій у широкосмуговий зв'язок збільшує середньорічні темпи приросту ВВП на 0,6–0,7 в. п. При цьому варто відзначити, що сам ринок інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) має досить скромну частку економіки у цілому: його частка у ВВП у розвинутих країнах становить приблизно 6% [1].

Саме тому розвиток цифрової економіки та ринку ІКТ у більшості розвинутих держав, наприклад у США, Канаді, Японії, Німеччині, Сінгапурі, на наступні десятиліття, – стратегічна мета. Цифрові технології мають стати рушійною силою інновацій і для української економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження ринку інформаційно-комунікаційних товарів і послуг є визначальним складником механізму управління інформаційно-комунікаційними технологіями на підприємстві. Аналізу цього ринку присвячено роботи багатьох вітчизняних та закордонних дослідників: П.В. Акініна, С.В. Валого, В.Г. Герасимчука, Дж. Бойєтт, О.Н. Романова, Б. Твісса, Р.А. Фатхутдінова, І.В. Яцкевича тощо. При цьому всі автори, незважаючи на різноманіття підходів та висновків, висловлюють ідею про те, що ринок ІКТ стрімко розвивається та перетворюється на потужне джерело конкурентоспроможності національної економіки.

Водночас невивченими залишаються питання становлення та розвитку ринку інфокомунікацій в економіці України, що й зумовлює актуальність теми та важливість отриманих результатів дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні та виявлення основних тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій – це сукупність економічних, правових та інформаційних відносин щодо купівлі-продажу інформаційних товарів чи послуг. Цей ринок є єдиним функціонуючим механізмом, заснованим на загальних законах суспільного виробництва, і передбачає повну економічну самостійність і відповідальність виробників науково-технічної продукції, свободу підприємництва, незалежну купівлю-продаж інформаційних ресурсів, продукції та послуг, засобів інформаційного виробництва, робочої сили, грошових коштів і цінних паперів.

Із боку держави контроль та регулювання розвитку ринку ІКТ здійснюється законами України «Про інформацію», «Про національну програму інформатизації», «Про доступ до публічної інформації», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», «Про електронні комунікації» тощо.

Також Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ), у рамках двостороннього співробітництва для вивчення досвіду країн ЄС та Східноєвропейського партнерства здійснює обмін інформацією з іноземними національними регуляторними органами з широкого кола питань функціонування ринку ІКТ. Отримана інформація аналізується і поступово втілюється в роботу НКРЗІ для подальшого впровадження найкращих регуляторних практик на ринку ІКТ.

Одним із найпопулярніших індексів, за допомогою якого можна оцінити динаміку розвитку цього ринку України, є індекс розвитку ІКТ (IDI), який щорічно розраховується Міжнародним телекомунікаційним союзом (МСЕ). Це складний індекс, який визначає рейтинг країн за показниками, що належать до інфраструктури ІКТ, та розраховуються на основі трьох субіндексів, які оцінюють ступінь доступу до ІКТ, використання ІКТ та ІТ-навичок. На рис. 1 продемонстровано, як змінювалися позиції України за розвитком ринку ІКТ за останні шість років.

Не зважаючи на те що значення індексу поступово поліпшується, позиції України серед країн світу за рівнем розвитку ІКТ суттєво знизилися. Більше того, Україна поступається всім своїм країнам-сусідам (табл. 1).

Таблиця 1

Позиції країн за рівнем розвитку ІКТ

Країна	2010		2016	
	IDI	Ранг	IDI	Ранг
Білорусія	5,30	50	7,18	36
Болгарія	5,45	47	6,69	49
Грузія	3,76	85	5,59	72
Молдова	4,28	74	5,75	68
Польща	6,38	32	6,65	50
Росія	5,57	46	6,95	43
Румунія	4,99	55	6,28	60
Словаччина	5,96	40	6,96	42
Туреччина	4,56	67	5,69	70
Угорщина	5,92	41	6,72	48
Україна	4,20	65	5,33	76

За період із 2010 по 2014 р. Україна втратила 16 позицій міжнародного рейтингу розвитку ринку ІКТ і лише у 2015 р. змогла піднятися на дві позиції, які у 2016 р. зберегла без змін.

Водночас в Україні склалася не найгірша ситуація. Згідно з даними Державної служби статистики, у сфері ІТ працює 116 тис. підприємств, чий загальний валовий дохід становить близько 8,5 млрд. грн. на рік. Кількість фахівців, зайнятих на ринку ІКТ, становить 275,2 тис. осіб; обсяг експорту послуг цієї сфери в 2016 р. становив 156,9 млн. дол. США, тобто 16,3% від загального обсягу експорту [2]. У майбутньому Україна має всі можливості стати значним експортером ІТ-продукції, у т. ч. і програмного забезпечення,

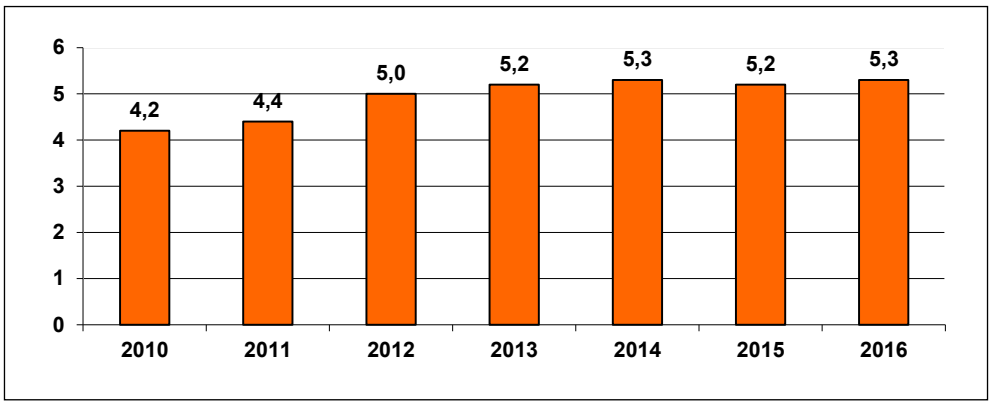


Рис. 1. Динаміка індексу розвитку ринку ІКТ в Україні, 2010–2016 рр.

хоча на даному етапі вітчизняні програми більш націлені на вирішення наших українських проблем.

Детальніше стан національного ринку ІКТ, його можливості та проблеми можна визначити за допомогою класифікації його сфер. Так, за характером процесу виробництва ринок ІКТ України можна сегментувати на інфраструктуру, виробництво апаратних пристроїв, випуск програмних продуктів та інтеграційні рішення.

Під інфраструктурою слід розуміти послуги з передачі інформації. В історичній ретроспективі цей сегмент з'явився раніше за інші у вигляді аналогових методів передачі інформації, а сьогодні еволюціонував у систему комунікацій, що поєднує цифрові фіксовані та мобільні мережі зв'язку. Сегмент апаратних пристроїв з'явився не так давно як відповідь на зростаючий рівень складності завдань, що виникають у суспільстві, і дає змогу виробляти засоби введення, зберігання аналізу та передачі інформації. Третій сегмент запропонованої класифікації – програмні продукти (ПП) та інтеграційні рішення (ІР) – являє собою написання набору інструкцій для апаратних та/або інфраструктурних об'єктів, з якими останні виконують певні визначені дії для досягнення необхідних користувачу результатів.

Створення апаратних пристроїв за своєю суттю мало чим відрізняється від масового виробництва товарів: воно є капіталоємним, а робоча сила в процесі виробництва виконує лише допоміжну функцію. У результаті на цьому сегменті світового ринку ІКТ домінують декілька транснаціональних корпорацій, а виробництво географічно концентрується у Східній та Південно-Східній Азії. Своєю чергою, сегмент апаратних пристроїв в Україні представлений лише у вигляді імпорту. Практично всі вітчизняні здобутки в галузі мікроелектроніки були втрачені після розпаду СРСР. Світовий ринок апаратних пристроїв хоча й розвивається прискореними темпами і є досить конкурентним, має суттєві бар'єри входження у вигляді значних початкових капіталовкладень, тому очікувати збільшення обсягу виробництва цього сегмента в Україні не варто.

Монополізація та недостатній захист прав інтелектуальної власності зумовлюють і нерозвиненість внутрішнього ринку сегменту ПП та ІР в Україні: їх створення переважно орієнтовано на експорт. Про це свідчать експертні оцінки спеціалістів галузі, за якими дев'ять із десяти зайнятих у цьому сегменті людей працюють над зовнішніми замовленнями.

Суттєвою проблемою національного сегменту ПП та ІР є неспроможність наявної системи освіти забезпечити ринок кваліфікованою робочою силою: щорічно на ІТ-спеціальності в ВНЗ вступає близько 27 тис. абітурієнтів, однак лише 10% із них здатні приступати до роботи за спеціальністю без додаткового навчання одразу після випуску [3].

Ще однією несприятливою тенденцією цього сегменту ринку України є суттєве збільшення кількості іноземних компаній, що займаються виробництвом як програмного забезпечення, так і наданням інформаційних послуг. Значна кількість мегакорпорацій, як то Oracle, Microsoft та Infomix, має свої представництва в Україні, що створює складну ситуацію для національних підприємств, яким досить важко конкурувати з іноземними [4].

Найбільш стрімкими темпами серед трьох перелічених секторів інфокомунікаційного ринку в Україні розвивається інфраструктурний сектор, представлений стрімким розвитком мереж зв'язку. Тим не менше й у цьому секторі є свої проблеми.

Сьогодні виділяють такі тенденції розвитку інфраструктури ринку ІКТ в Україні:

1. Масштабне запровадження операторами різноманітних пакетів послуг і тарифних планів з об'єднанням послуг цифрової телефонії, доступу до мережі Інтернет і телебачення.

2. Широке впровадження технологій абонентського доступу, яке створило ефективні умови для надання всім користувачам сучасних інформаційно-комунікаційних послуг у сферах охорони здоров'я, освіти, сільського господарства, фінансів, торгівлі, управлінні комунальним господарством.

3. Упровадження телекомунікаційних мереж рухомого (мобільного) зв'язку третього покоління (3G), на підставі проведеного відкритого тендеру, в результаті чого операторами телекомунікацій ТОВ «Астеліт», ПрАт «МТС Україна» та ПрАТ «Київстар» було отримано ліцензії на користування радіочастотним ресурсом України для впровадження радіотехнології «Цифровий стільниковий радіозв'язок IMT-2000 (UMTS)» на строк 15 років.

4. Підвищення попиту споживачів на мультимедійні конвергентні телекомунікаційні послуги та збільшення кількості власників сучасних багатофункціональних кінцевих пристроїв зв'язку [5].

Відповідно до спостереження, проведеного Державною службою статистики, 95,2% підприємств у всіх регіонах країни користуються комп'ютерами у своїй діяльності, а 98,0% із комп'ютеризованих підприємств мають доступ до мережі Інтернет. Сьогодні розвиток національного ринку ІКТ переважно здійснюється саме в рамках цієї мережі.

Інтернет давав змогу отримувати банківські та фінансові послуги (87,7% підприємств); форми (81,6%); інформацію (80,5%); повертати заповнені форми (66,6%); виконувати адміністративні процедури (декларування, реєстрацію, запит на одержання дозволу) (40,5%). Доступ до Інтернету мають 94,0% малих підприємств, 98,9% – середніх та 99,9% – великих. Усі підприємства незалежно

від їх розміру, широко користуються можливостями Інтернету для отримання банківських і фінансових послуг та інформації взагалі, а також для одержання й повернення заповнених форм [3].

Водночас, незважаючи на такі позитивні дані статистики серед національних підприємств, доступ до мережі Інтернет серед звичайних домогосподарств є набагато нижчим. Так, згідно з інформацією МСЕ, у 2016 р. тільки 64,0% українських домогосподарств мали доступ до Інтернету, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник набагато більший (рис. 2).

З іншого боку, кількість домогосподарств, що мають доступ до мережі, в Україні поступово збільшується. Станом на кінець 2016 р. чисельність абонентів Інтернету становила 14,8 млн. осіб, що на 14,3% більше, ніж у 2015 р. Рівень проникнення послуг широкосмугового доступу до мережі становить 34,7 у розрахунку на 100 жителів. Регіонами з найвищим рівнем проникнення є Одеська область (90,2), Миколаївська область (38,1) та м. Київ (85,5) [5].

Невтішна ситуація складається і в більш традиційному секторі ринку ІКТ України – секторі фіксованого телефонного зв'язку. Тільки 19,8% населення країни забезпечено основними телефонними апаратами, і цей відсоток постійно знижується (в середньому на 3,3 в. п. щорічно). Однак ця тенденція притаманна всім економікам, як розвинутим, так і тим, що розвиваються. З огляду на поширення серед споживачів використання послуг мобільного зв'язку, сервісів передачі голосу, відео, зображень, повідомлень з використанням Інтернету, описана ситуація є досить природною.

Найбільш інтенсивно ринок ІКТ України розвивається у секторі мобільного зв'язку, нині послуги рухомого зв'язку, у тому числі широкосмугового доступу до Інтернету, перейшли до розряду найбільш доступних для споживачів послуг. За 2016 р. територія покриття мережами 3G збільшилася приблизно у 2,4 рази та дорівнює території таких країн, як Швейцарія, Бельгія та Австрія разом узятих. Кількість абонентів рухомого зв'язку в 2016 р. становила 56,7 млн. осіб, а забезпеченість населення мобільним зв'язком на 100 жителів – 133,1 [5].

У цілому варто відзначити, що ринок ІКТ України є одним із пріоритетних для розвитку національної економіки. Зокрема, на відміну від ресурсомістких галузей виробництво у цій галузі не має таких негативних зовнішніх ефектів, як забруднення навколишнього середовища та використання невідновлюваних ресурсів. Нарощення обсягів виробництва галузі не призведе до зростання навантаження на екологію та не створюватиме додаткового попиту на ресурси в економіці, що тиснутиме на їх ціни [6].

Існують й інші позитивні фактори розвитку ринку ІКТ:

1. Темпи зростання обсягів виробництва на ринку ІКТ випереджають темпи зростання світової економіки. Це означає, що державна підтримка розвитку галузі дасть змогу прискорити економічне зростання та скоротити відставання у соціальних стандартах життя населення України від розвинутих країн.

2. Оскільки зайняті на ринку ІКТ працівники отримають заробітну плату, що є значно вищою, ніж у середньому по економіці, збільшення зайнятості в галузі призведе до поліпшення якості життя в країні.

3. Експортоорієнтованість ринку має позитивний вплив на макроекономічну стабільність України через притік валютних надходжень. З огляду на це, розвиток ІКТ послабить залежність економіки України від кон'юнктури на сировинних ринках через поліпшення платіжного балансу.

4. Зростання професіоналізму українських компаній галузі за рахунок виконання експортних замовлень у перспективі полегшить доступ підприємствам з інших галузей економіки України до останніх досягнень у сфері ІКТ. Експортні контракти компенсують неспроможність внутрішнього ринку забезпечити попит на продукти галузі і, таким чином, сприятимуть накопиченню цінного досвіду та розвитку кадрів.

Основною конкурентною перевагою українського ринку ІКТ на світовому ринку є високий

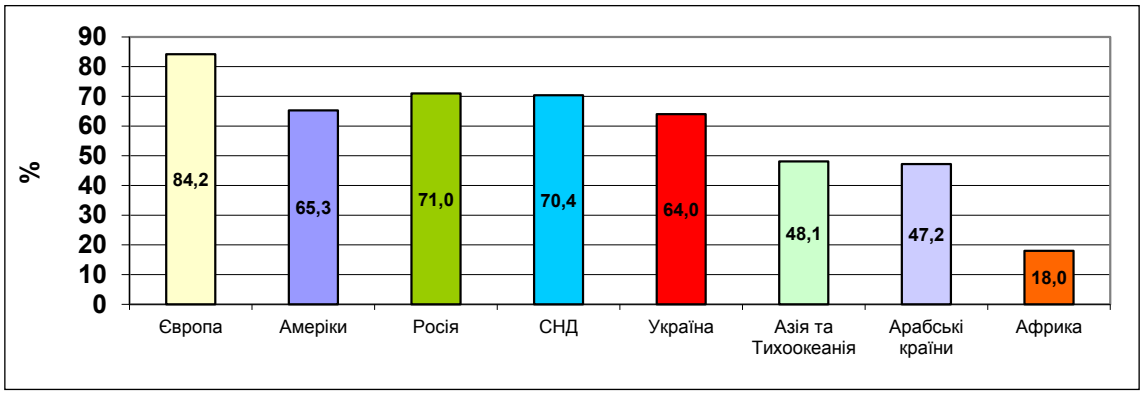


Рис. 2. Частка домогосподарств, що мали доступ до мережі Інтернет у 2016 р.

рівень підготовки фахівців галузі. Водночас наявність цієї переваги в майбутньому знаходиться під загрозою через відсутність системного підходу в державній політиці у сфері ІКТ України. Саме відсутність державної політики та втрата контролю над інформаційною економічною взаємодією можуть призвести до все більшої залежності від іноземної ІТ-продукції та міжнародних корпорацій, збільшення кількості злочинів із використанням комп'ютерних систем та розвитку інформаційного кібертероризму.

Для вирішення наведених вище проблем необхідно проводити скоординовану державну політику, яка була б спрямована на усунення названих перешкод та забезпечувала державну підтримку ринку ІКТ в Україні. Така державна політика розвитку ІКТ повинна сприяти розвитку конкурентоспроможності товарів і послуг сфери ІКТ за рахунок формування національної стратегії, збалансування міжнародної та внутрішньої політики, сприятливої законодавчої, суспільної, економічної атмосфери в галузі інформатизації.

Передусім потрібно вирішити питання недостатнього інвестування сфери ІКТ через запровадження стимулів до інвестицій у людський капітал, зокрема вирахування з бази оподаткування витрат на освіту, охорону здоров'я та ін. Україна повинна розвивати внутрішній інформаційний ринок, що дасть змогу послабити залежність від експорту та посилити стабільність розвитку економіки, а сильна внутрішня конкуренція активізуватиме діяльність суб'єктів інформаційного ринку.

Розвиток ІКТ вимагає широкого впровадження нових засобів контролю над комунікаціями, які необхідні під час обміну інформацією. Для цього потрібно пришвидшувати зміну правил, норм та законів щодо використання інформації всіма сферами суспільства, підвищувати вимоги до процедур доступу до владної інформації.

Особливо важливим є й реформування застарілої національної системи освіти шляхом налагодження зв'язків між підприємствами та центрами освітньої підготовки. Державне замовлення на підготовку у ВНЗ слід оптимізувати з погляду перспективної кон'юнктури на ринку праці. Рівень заробітних плат на ринку ІКТ в Україні свідчить про високу інвестиційну привабливість вкладення коштів у підготовку для неї робочої сили.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати поведеного дослідження, слід зробити таки висновки. За рівнем розвитку ІКТ Україна належить до країн, що розвиваються, а сам інфокомунікаційний ринок характеризується своєю відсталістю порівняно з розвинутими країнами та переважною орієнтацією на задоволення потреб зовнішнього ринку в сегменті ПП та ІР. Проте галузь ІКТ займає пріоритетне місце серед інших галузей у контексті розвитку економіки України, і можна стверджувати, що, з одного боку, ця галузь має сильні сторони та низку перспектив для подальшого розвитку, а з іншого – без державного втручання розвиток ринку ІКТ може дістатися критичної точки. Існує нагальна потреба у розробленні та впроваджені національної комплексної стратегії розвитку галузі, основними елементами якої мають стати вдосконалення системи оподаткування, впровадження новітніх систем контролю над комунікаціями та реформування системи національної освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Economic Prospects. June 2016. Divergences and Risks. 2016. № 26. URL: http://pubdocs.worldbank.org/en/842861463605615468/Global-Economic-Prospects-June-2016-Divergences-and-risks.pdf. Title screen.

2. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (назва з екрану).

3. Дослідження Інтернет-аудиторії України. URL: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml (назва з екрану).

4. Мачуга Р.І., Борух О.С. Сучасний стан ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2016. № 3(03). С. 260–264.

5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. URL: http://www.nkrzi.gov.ua/ (назва з екрану).

6. Пікус А.Ю. Тенденції та перспективи галузі ІКТ в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 11. С. 57–60.

REFERENCES:

1. Global Economic Prospects. June 2016. Divergences and Risks [Electronic resource]. – 2016. – № 26. – Available at: http://pubdocs.worldbank.org/en/842861463605615468/Global-Economic-Prospects-June-2016-Divergences-and-risks.pdf – Title screen.

2. The State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access : http://www.ukrstat.gov.ua. – Name from the screen.

3. Research of the Internet audience of Ukraine [Electronic resource]. – Access : http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml. – Name from the screen.

4. Machuha R. I., Borukh O. S. (2016) Suchasnyy stan rynku informatsiyno-komunikatsiynykh tekhnolohiy v Ukrayini [The current state of the market of information and communication technologies in Ukraine]. Eastern Europe: Economics, Business and Management. # 3 (03). pp. 260-264. (in Ukrainian)

5. National Commission, which carries out state regulation in the field of communication and informatization [Electronic resource]. – Access : http://www.nkrzi.gov.ua/. – Name from the screen.

6. Pikus A. Yu. (2011) Tendentsiyi ta perspektyvy haluzi IKT v Ukrayini [Trends and Prospects of the ICT Industry in Ukraine]. Investments: practice and experience. # 11. pp. 57-60. (in Ukrainian)

Tarasova K.I.
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at Department of Statistics
Odessa National Economic University

THE MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY

The modern information and technological revolution determines the formation of a fundamentally different type of economic, social, and cultural relations in the society within the country and, in general, in the world. Now it is called a digital society or a society of knowledge. The most characteristic feature of such a society is its global character. In the process of its formation, the boundaries between countries and people are gradually being erased, the structure of the world economy radically changes, markets become much more dynamic and competitive. Information and knowledge acquire the importance of strategic resources of the state, the scale of which has become comparable with the use of traditional resources, and access to them. Under the influence of the information revolution, a post-industrial economy arises, the basis of which lies in the mental force of a person that produces an intellectual product.

The process of economic globalization is accelerating and the character of info-communication transforms. Those factors combined make it possible to provide a framework for the networking global symmetry, in which information and communication technologies (ICTs) of the countries and regions acquire new features that will change the signs of world economic leadership.

In this regard, the necessity to distinguish features of the development of information and communication technologies inside of each country arises. As such the aim of this work is to investigate the ICT market in Ukraine and to identify the main trends of its evolution.

The article deals with the main factors of the dissemination of digital society all over the world. The importance of the role of the information and communication technologies as a factor of GDP growth is substantiated. The state of development of the ICT market of Ukraine is analysed, international comparisons with the countries of Europe, CIS and America are made. The main tendencies of the development of IT-sphere of the country are revealed: the Internet market, markets of mobile connection and stationary connection are analysed. The perspective directions of the further introduction of information and communication technologies on the national level are presented.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

LOYALTY PROGRAMS IN MARKETING ACTIVITIES OF TOURISM ENTERPRISES

УДК 338.484

Алдошина М.В.
к.е.н., доцент кафедри туризму
Харківський національний економічний університету імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто теоретичні аспекти впровадження програм лояльності в маркетингову діяльність туристичних підприємств. Визначено основні фактори, що сприяють формуванню лояльності споживчої поведінки. Запропоновано складові елементи процесу розроблення програм лояльності. Розглянуто основні найбільш поширені види програм лояльності за системою цінового заохочення клієнтів, а також багаторівневі та партнерські програми. Зазначено, що, незважаючи на широке застосування даних програм у діяльності туристичних підприємств, значний відсоток споживачів досі не є їх учасниками. Окреслено основні причини низької залученості клієнтів до програм лояльності на прикладі програми Panorama Club авіакомпанії «МАУ». Запропоновано шляхи подолання суперечливого ставлення клієнтів авіакомпанії «МАУ» до участі в програмах лояльності.

Ключові слова: *програма лояльності, маркетинг взаємовідносин, лояльність, споживча поведінка, багаторівневі та партнерські програми, авіакомпанії, залученість споживачів.*

В статье рассмотрены теоретические аспекты внедрения программ лояльности в маркетинговую деятельность туристических предприятий. Определены основные факторы, способствующие формированию лояльности потребительского поведения. Предложены составляющие элементы процесса разработки программ лояльности. Рассмотрены основные наиболее распространенные виды программ лояльности по критерию ценового поощрения клиентов, а также многоуровневые и партнерские программы. Отмечено, что, несмотря на широкое применение данных программ в деятельности туристических предприятий, значительный процент потребителей до сих пор не являются их участниками. Определены основные причины низкой вовлеченности клиентов в программы лояльности на примере программы Panorama Club авиакомпании «МАУ». Предложены пути преодоления противоречивого отношения клиентов авиакомпании «МАУ» относительно участия в программах лояльности.

Ключевые слова: *программа лояльности, маркетинг взаимоотношений, лояльность, потребительское поведение, многоуровневые и партнерские программы, авиакомпании, вовлеченность потребителей.*

The article considers theoretical aspects of loyalty programs introduction in the marketing activities of tourism enterprises. The main forces, which shape consumer loyalty, are identified. Elements of the loyalty programs developing process are proposed. The most common types of loyalty programs according to the criterion of client's price promotion, as well as multi-level and partner programs, are considered. It is noted that despite the widespread of these programs in the tourism enterprises activities, a significant percentage of consumers are not parties to them. The search through the examples of the program of Ukraine International Airlines "Panorama Club" identified the main reasons for the low involvement of clients in loyalty programs. The ways to increase the number of participants in loyalty programs are suggested.

Key words: *loyalty program, relationship marketing, loyalty, consumer behaviour, multi-level and partner programs, airlines, consumer involvement.*

Постановка проблеми. Зміщення інтересів від масового до цільового маркетингу, а також бурхливий розвиток комунікаційних каналів та інструментів просування зумовили перехід до застосування комплексу маркетингових інструментів для підвищення ступеня лояльності клієнтів, що стає відповіддю теорії маркетингу на ускладнення процесу просування товарів і послуг на сучасному ринку. Щоб якомога сильніше підкреслити відмінність даного підходу, в маркетингу з'явилася нова термінологія, що приділяє увагу саме партнерській взаємодії, – Network Marketing (NM), Relationship Marketing (RM) та Customer Relationship Management (CRM). Використовуючи термін «маркетинг взаємовідносин», мають на увазі те, що він базується на мережевих структурах, включає процеси взаємодій між різними суб'єктами господарювання (підприємствами) і створює нематеріальні активи (взаємовідносини), які підвищують конкурентоспроможність організації [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики управління споживчою лояльністю в різних галузях, підходи до визначення поняття лояльності, її структури, видів, факторів, що визначають вибір мотиваційних чинників лояльності, розкрито в працях зарубіжних фахівців, таких як: А.Г. Андрєєв, А.В. Цисар, С. Сисоєва А. Нейман, А.В. Самсонов, Л.Г. Лаврентьєв, М. Акуліч, Д. Аакер, К. Базу, Д. Браєрлі, С. Бутчер, І. Бюшкен, Дж. Гіз, Т. Глова, А. Дік, С. Койл, Дж. Коут, В. Кумар, С. Лаусон, Р. Мак-Дуголл, С. Парк, Ф. Райхельд, В. Рейнарц, В. Сес-

сер, Т. Тіл, Н. Хілл, Дж. Хескет, Р. Честнут, Дж. Шет, Дж. Шлессінгер, Дж. Якобі [2–9].

Більшість робіт вітчизняних авторів присвячено окремим аспектам управління споживчою лояльністю, таким як методи вимірювання, види програм лояльності, системи стимулювання персоналу, тоді як рекомендації щодо розроблення комплексних програм споживчої лояльності та підвищення рівня заохочення споживачів до участі ще й досі вимагають адаптації до мінливих вимог вітчизняного ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення теоретичних аспектів використання програм лояльності в маркетинговій діяльності туристичних підприємств, а також надання практичних рекомендацій щодо залучення клієнтів до участі в програмах даного типу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Програми лояльності (loyalty programmes) у широкому розумінні – це комплекс маркетингових заходів, спрямований на утримання наявних клієнтів і створення більш стабільних торгових взаємовідносин між компанією та її клієнтами. Найчастіше проводяться на етапі зрілості життєвого циклу товару.

Першими програми лояльності взяли на озброєння великі авіакомпанії та мережі готелів. У 1981 р. American Airlines розробила програму AAdvantage – першу в світі програму для часто літаючих пасажирів (FFP – frequent-flayer program). Мета програми полягала в утриманні та стимулюванні лояльних пасажирів за допомогою різних преференцій і бонусів. Розмір винагород визначався кількістю миль, які пролетів клієнт рейсами American Airlines. Спочатку великі мережі готелів були партнерами авіакомпаній у рамках FFP-програм, ал,е оцінивши потенціал AAdvantage, готелі замислилися про запуск власних програм. Мережа Holiday Inn першою запустила власну програму в 1983 р. Слідом за нею мережа Marriott відкрила програму Honored Guest Awards у цьому ж році.

Отже, можна стверджувати, що туристична сфера як найбільш контактна спричинила впровадження програм лояльності в маркетингові стратегії підприємств сфери обслуговування. У подальшому компанії з інших галузей стали переймати успішний досвід і заохочувати найбільш цінних і лояльних клієнтів [10].

Основною метою програм лояльності є повторні продажі наявним клієнтам. Програми лояльності застосовуються як невід'ємна частина загальної маркетингової стратегії фірми у сфері просування і залучення клієнтів для максимізації прибутку, збільшення обсягів продажу товарів [11]. Цей комплекс маркетингових заходів застосовують для:

– отримання нових клієнтів;

– зростання прибутку повторних продажів;

– збільшення частоти покупок;

– розширення списку товарів/послуг, що продаються одному покупцеві;

– зменшення рівня відтоку клієнтів;

– зміщення вибору покупців у напрямі більш дорожчої продукції.

Програма лояльності дає змогу не тільки стимулювати лояльного покупця, а й персоніфікувати покупця, вивчити його смаки та уподобання.

Програмами лояльності можуть бути названі лише ті маркетингові програми, які пропонують клієнтам не тільки знижки, а й моральну винагороду, відчуття причетності. Лояльність приносить прихильність до марки, а не накопичені бали.

Вищим проявом лояльності вважається ситуація, коли клієнт починає рекомендувати компанію, продукт або послугу своїм друзям або знайомим. Такого клієнта іноді називають «адвокатом», або партнером компанії. Як показує досвід, реклама з вуст в уста саме у сфері туристичних послуг спричиняє найбільш сильний заохочувальний вплив. Зробити клієнта своїм «адвокатом» є досить важким завданням, але в результаті компанії отримують економічні та рекламні вигоди. Однак перш ніж споживач досягне такого рівня лояльності, він повинен піднятися по сходах купівельної поведінки, пройти шлях від повної відсутності лояльності до вищої міри її прояву (рис. 1).

До ключових факторів побудови довгострокових відносин, в яких клієнт прихильно ставиться

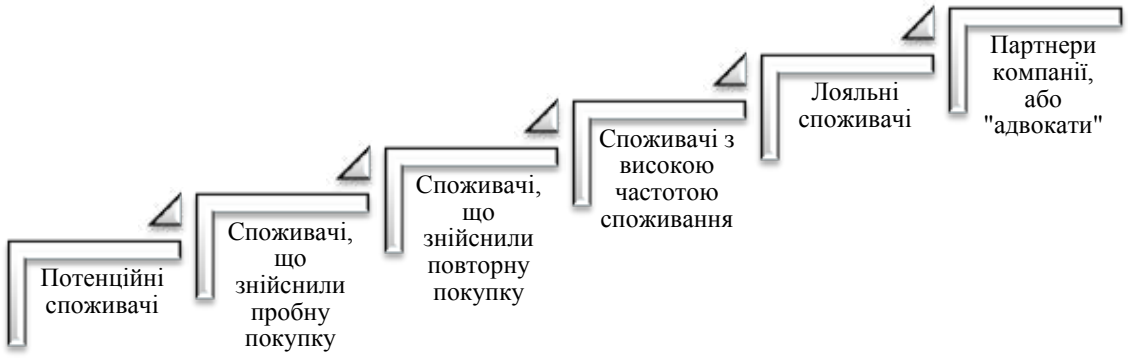


Рис. 1. Сходинка споживчої поведінки

до товару/послуги, бренду або міста реалізації і стає постійним клієнтом, можна віднести:

– позитивний досвід взаємодії;
– хороші рекомендації близьких і друзів;
– стійку репутацію компанії;
– позитивний рейтинг із боку сторонніх організацій;
– забезпечення політики конфіденційності щодо споживчих даних;
– позитивні відгуки клієнтів;
– рекламу за участю лідерів думок;
– благодійну або громадську діяльність компанії;
– систематичну рекламну діяльність.

Розроблення програми лояльності має відбуватися на основі базових складників (рис. 2).

У сфері роздрібної торгівлі найбільш поширеними є види програм лояльності за системою цінового заохочення клієнтів (табл. 1).

Для крупних компаній туристичної сфери найбільш поширеними є багаторівневі та партнерські програми. Головна перевага багаторівневої моделі перед накопичувальною або бонусною полягає у тому, що клієнт отримує від неї як короткострокові, так і довгострокові вигоди. Накопичувальна система не настільки цікава клієнтам, тому що інтервал між покупкою і досягненням мети зазвичай занадто тривалий, тому часто клієнти просто

Рис. 2. Базові складники програми лояльності

Таблиця 1

Види програм лояльності за системою цінового заохочення

Види програм лояльності	Характерні риси
Бонусна	Бонусна програма є найбільш економічним способом збільшення лояльності; накопичені бонуси є цінністю для клієнтів та дають змогу встановити міцний зв'язок із клієнтами, мотивують їх прийти знову; бонусна програма сприяє збільшенню лояльності до місця реалізації або бренду за допомогою встановлення взаємовигідних відносин із клієнтами, а не зниження ціни на товари і послуги
Фіксована	Учасник програми лояльності завжди впевнений в отриманні певної знижки; мотивує клієнта обрати компанію з кращою пропозицією з декількох
Накопичувальна	Величина дисконту залежить від суми здійснених покупок; гнучка система, що мотивує купувати більше; мобільність бази даних клієнтів; можна створювати пороги накопичення, залежно від яких відбувається збільшення відсотка винагороди за лояльність до компанії
Від суми покупки	Стимулює клієнтів до здійснення покупок не так часто, але на великі суми

забувають про програму. Багаторівневі програми здатні утримувати увагу та підтримувати інтерес до участі в програмі досить довгий час. Партнерські програми визначають суміжні потреби клієнтів та задовольняють їх за допомогою партнерських відносин із компаніями суміжних сфер діяльності. Така форма стратегічного партнерства дає поштовх для зростання клієнтської бази.

Серед прикладів упровадження багаторівневих та партнерських програм можна привести програму Panorama Club від авіакомпанії «МАУ». Нині авіакомпанія виконує близько 1 100 міжнародних і внутрішніх рейсів на тиждень, поєднуючи Україну (Київ, Львів, Запоріжжя, Дніпро, Одесу, Харків, Івано-Франківськ, Вінницю, Херсон, Чернівці) та 40 столиць і великих міст Європи, СНД, Азії, Близького Сходу та Африки. Також «МАУ» забезпечує стикування з маршрутами своїх міжнародних партнерів у понад 3 тис. напрямків по всьому світу.

Для постійних клієнтів «МАУ» передбачила бонусну програму, яка має назву «Панорама Клуб». У програмі існують три рівні участі: temporary, classic та premium (присвоюються залежно від інтенсивності користування послугами авіакомпанії). Милі можна використовувати як для перельотів, так і для оплати послуг партнерів бонусної програми. До них належать: різноманітні авіакомпанії (Air France, Austrian Airlines, KLM, TAP Portugal), готелі (МАУ-Booking.com), банки (OTP Bank, Альфа – Банк), оператори зв'язку (Travelling Connect), магазини (TaxFree4U) та ін. «Панорама Клуб» дає змогу отримати додаткові переваги в обслуговуванні, наприклад підвищення класу, відвідування VIP-зони очікування в аеропорту, отримання знижок на квитки та багато іншого [12].

Учасником Panorama Club може стати фізична особа, яка досягла двох років і старше. Для початку участі у Panorama Club необхідно заповнити анкету учасника, яка доступна в друкованому форматі (листівка Panorama Club, бортовий журнал Panorama та ін.), в електронному форматі на сайті «МАУ» www.flyUIA.com або є частиною промокомплекту, який можна отримати на стійках реєстрації рейсів «МАУ» в аеропортах оперування.

Миля є одиницею виміру винагород Panorama Club. Усі милі, що нараховуються на рахунок учасника Panorama Club, діляться на дві категорії:

1. Статусні милі – нараховуються на рахунок учасника за перельоти власними регулярними рейсами МАУ (під кодом PS) і код-шеринговими рейсами (рейсами спільної експлуатації, що виконуються двома та більше авіакомпаніями) за умови бронювання авіаквитка на рейс під кодом PS. Статусні милі враховуються для підвищення статусу участі до Panorama Club Classic/Panorama Club Premium і можуть бути використані для отримання винагород Panorama Club.

2. Бонусні милі – нараховуються на рахунок учасника за перельоти власними регулярними рейсами авіакомпаній – партнерів Panorama Club, за придбання додаткових послуг «МАУ», послуг неавіаційних компаній – партнерів Panorama Club і за спеціальними пропозиціями на рейсах «МАУ». Бонусні милі можуть бути використані для отримання винагород Panorama Club, але не враховуються для підвищення статусу участі до Panorama Club Classic/Panorama Club Premium.

Термін дії нарахованих миль на рахунку учасника становить 36 місяців від дати фактичного здійснення перельоту, використання послуги або нарахування миль за спеціальними пропозиціями, акціями і т. д. [12].

На прикладі програми лояльності від авіакомпанії «МАУ» розглянемо найбільш розповсюджені причини небажання користуватися програмами лояльності, які визначають клієнти підприємств сфери туристичних послуг. Незважаючи на те що програма є багатокомпонентною, майже 65% клієнтів авіакомпанії «МАУ» не є учасниками програми лояльності Panorama Club. Серед основних причин цього можна виділити такі:

– незнання клієнтів про дану програму;

– незнання як стати учасником;

– небажання бути учасником через невизначеність переваг та привілеїв програми;

– небажання витрачати час на реєстрацію.

Для того щоб підвищити кількість учасників програми лояльності Panorama Club, необхідно підвищити поінформованість клієнтів, для цього доцільно розміщувати інформації в аеропортах вильоту (в касах «МАУ», на стійках реєстрації); розсилати анкети на електронну пошту; інформувати клієнтів про програму під час їх звернення в контактні центри за консультацією; розміщувати інформацію через компанії-партнери; пропонувати заповнення анкети бортпровідниками.

Ще однією проблемою є те, що далеко не всі члени Panorama Club знають про можливості використання накопичених ними миль, незважаючи на те що дана інформація знаходиться у загальному доступі на офіційному сайті «МАУ» в розділі «Panorama Club – Використання миль». Варто відзначити, що в кінці осені 2017 р. офіційний сайт компанії було оновлено, що зробило навігацію на сайті ще більш доступною для пасажирів.

Останню причину варто вирішувати за допомогою маркетингу взаємодії та зняття заперечень, найбільш розповсюджені аргументи які приводять клієнти стосовно свого небажання бути учасником програми представлено на рис. 3.

Отже, в усіх ситуаціях прямого контакту з клієнтом персонал має пропонувати участь у програмі та професійно взаємодіяти у разі виникнення протиріч, наводити аргументи та змістовно обґрунтовувати можливості та привілеї для клієнта.

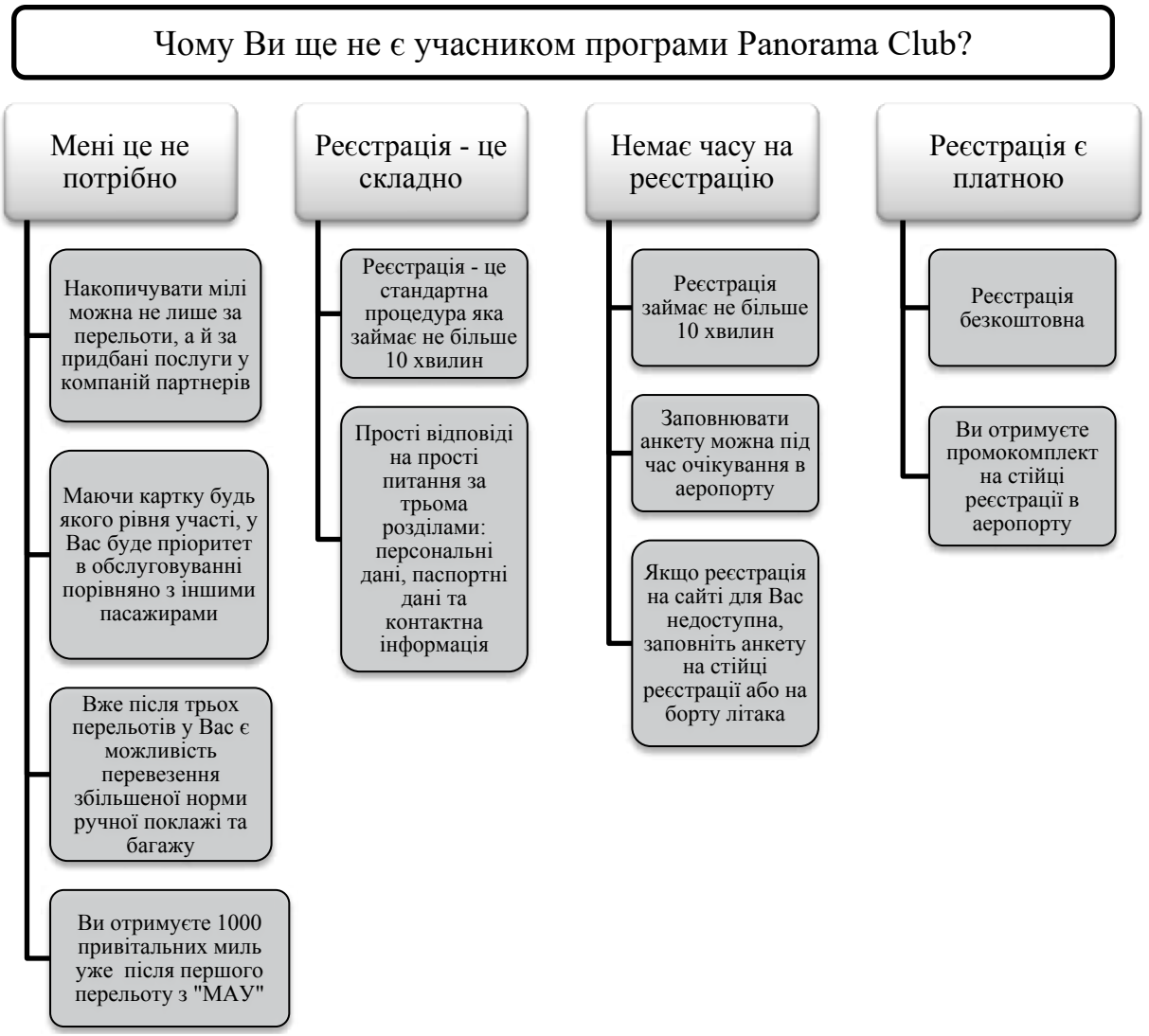


Рис. 3. Зняття зауважень клієнта стосовно участі у програмі лояльності

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна сказати, що програми лояльності є маркетинговим інструментом, спрямованим на оптимізацію взаємовідносин компаній із клієнтами. Поява даного виду програм зумовлена новими маркетинговими концепціями. Сфера туристичного обслуговування широко застосовує даний вид програм з огляду на велику кількість суміжних послуг. Але існують певні проблеми із залученням до участі навіть постійних клієнтів. У процесі взаємодії з клієнтом персонал має докладати максимум зусиль, щоб зняти наявні бар'єри та залучити як можна більшу кількість клієнтів до багаторівневих програм лояльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Третьяк О.А. Маркетинг взаимоотношений: концепции, формирование и развитие. Российский журнал менеджмента. 2013. № 1. Т. 11. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/rm_theory.htm.

2. Андреев А.Г. Лояльный потребитель – основа долгосрочного конкурентного преимущества компании. Маркетинг и маркетинговые исследования. 2003. № 2. С. 16.

3. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления. Маркетинг и маркетинговые исследования. 2002. № 5. С. 57.

4. Aaker D. A. Managing Brand Equity. The Free Press, 1991. P. 39.

5. Busch P.S. and Houston M.J. Marketing Strategic Foundations. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1985. P. 22.

6. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. М.: Гранд, 2002. С. 250–252.

7. Howard J.A. Consumer Behavior in Marketing Strategy, Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall, 1989.

8. Jacoby J. And Chestnut R.W. Brand Loyalty: Measurement and Management. New York: Wiley, 1978.

9. Основные понятия и методы измерения лояльности. Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 2. URL: https://dis.ru/library/531/21908/.

10. Алдошина М.В. Сучасні методи просування туристичного оператора на ринку. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: матеріали Міжнародної наук.-прак. конференції (24–25 березня 2016 р.). Харків: НТМТ, 2016. С. 269–272.

11. Zyma A., Lola Y., Kavun S. Significance of Branding for Increasing Tourist Destination Attractiveness. – CONFERENCE PROCEEDINGS "3RD International Conference on Application of Information and Communication Technology and Statistics in Economy and Education ICAICTSEE – 2013", December 6 – 7th, 2013, University of National and World Economy Sofia, Bulgaria, Vol. 200. P. 321–331.

12. Офіційний сайт МАУ – Ukraine International Airlines. URL: https://www.flyuia.com/ua/ru/panorama-club.

REFERENCES:

1. Tret'yak O.A. (2013) Marketing vzaimootnosheniy: kontseptsii, formirovanie i razvitie [Marketing of relationships: concepts, formation and development] Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta, vol.11. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/rm_theory.htm].

2. Andreev A. G. (2003) Loyal'nyy potrebitel' – osnova dolgosrochnogo konkurentnogo preimushchestva kompanii [A loyal consumer – the basis of the company's long-term competitive advantage] Marketing i marketingovye issledovaniya, no. 2, pp. 16-19 (in Russian).

3. Tsysar' A. V. (2002) Loyal'nost' pokupateley: osnovnye opredeleniya, metody izmereniya, sposoby upravleniya [Customer loyalty: basic definitions, measurement methods, management methods] Marketing i marketingovye issledovaniya, no.5, pp. 57-60 (in Russian).

4. Aaker D. A. (1991) Managing Brand Equity: The Free Press.

5. Busch P.S. and Houston M. J. (1985) Marketing Strategic Foundations. Homewood, IL: Richard D. Irwin.

6. Gembl P., Stoun M., Vudkok N. (2002) Marketing vzaimootnosheniy s potrebitelyami [ ]. M.: Izd-vo Torgovyy dom «Grand» (in Russian).

7. Howard J.A. (1989) Consumer Behavior in Marketing Strategy, Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall.

8. Jacoby J. And Chestnut R.W. (1978) Brand Loyalty: Measurement and Management. New York: Wiley.

9. Osnovnye ponyatiya i metody izmereniya loyal'nosti (2004) [Basic concepts and loyalty measuring methods] Marketing v Rossii i za rubezhom, no.2 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: https://dis.ru/library/531/21908/.

10. Aldoshyna M.V. (2016) Suchasni metody prosuvannia turystychnoho operatora na rynku [Modern methods of the tourist operator promotion on the market] Suchasni problemy upravlinnia pidpryiemstvamy: teoriia ta praktyka (Ukraine, Kharkiv, March 24-25, 2016), Kharkiv: VD «NTMT», pp. 269-272 (in Ukrainian).

11. A. Zyma, Y. Lola, S. Kavun (2013) Significance of Branding for Increasing Tourist Destination Attractiveness. «3RD International Conference on Application of Information and Communication Technology and Statistics in Economy and Education ICAICTSEE – 2013» (Bulgaria, Sofia, December 6 – 7th, 2013) University of National and World Economy Sofia, Bulgaria, Vol. 200, pp. 321-331 (in Bulgaria).

12. Oficijnyj sajt MAU – Ukraine International Airlines [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.flyuia.com/ua/ru/panorama-club.

Aldoshina M.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

LOYALTY PROGRAMS IN MARKETING ACTIVITIES OF TOURISM ENTERPRISES

Loyalty programs are a marketing tool aimed at optimizing relationships between companies and its customers. The emergence of this type of marketing program is mainly due to new marketing concepts. Tourism service industries widely use this type of programs according to a large number of travel-related services. The article considers theoretical aspects of loyalty programs introduction in the marketing activities of tourism enterprises. The main forces, which shape consumer loyalty, are identified. Elements of the loyalty programs developing process are proposed. In the retail industry bonus, funded and fixed programs are most commonly used. In the tourism sector, multi-level and partner programs are the more popular. Despite the widespread of these programs in the tourism enterprises activities, a significant percentage of consumers are not parties to them. The search through the examples of the program of Ukraine International Airlines "Panorama Club" identified the main reasons for the low involvement of clients in loyalty programs, such as: ignorance of clients about this program; unwillingness to waste time for registration; rather complex system of bonuses accumulation and exchanging; paid forms of program service. In the article, ways of increasing the clients' membership in loyalty programs are suggested.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ-ІНДИКАТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

THE SYSTEM OF INDICATORS OF EVALUATION OF INVESTMENT SECURITY OF ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY

УДК 658:830.322

Басюк Т.П.
к.е.н., доцент кафедри економіки і права
Національний університет харчових технологій

У статті обґрунтовано необхідність створення системи інвестиційної безпеки на підприємствах харчової промисловості для підтримання їхньої інвестиційної активності. Сформовано алгоритм оцінювання рівня інвестиційної безпеки підприємства, систематизовано показники-індикатори, за допомогою яких може здійснюватися оцінювання інвестиційної безпеки підприємств харчової промисловості. Акцентовано увагу на необхідності визначення інтегрального показника інвестиційної безпеки підприємств, що відображатиме ступінь реалізації стратегії розвитку.
Ключові слова: *інвестиційна активність, інвестиційна безпека, алгоритм оцінювання рівня інвестиційної безпеки, система показників, інтегральний показник.*

В статье обоснована необходимость создания системы инвестиционной безопасности на предприятиях пищевой промышленности для поддержания их инвестиционной активности. Сформирован алгоритм оценки уровня инвестиционной безопасности предприятия, систематизированы показатели-индикаторы, с помощью которых может осуществляться оценка инвестиционной безопасности предприятий пищевой промышленности. Акцентировано внимание на необходимости определения интегрального показателя инвестиционной безопасности предприятия, отображающего степень реализации стратегии развития.
Ключевые слова: *инвестиционная активность, инвестиционная безопасность, алгоритм оценки уровня инвестиционной безопасности, система показателей, интегральный показатель.*

The article substantiates the necessity of creating an investment security system at food industry enterprises to maintain their investment activity; the algorithm of an estimation of level of investment safety of the enterprise generated; systematized indicators, with the help of which the investment safety of food industry enterprises can be assessed; an attention is focused on the need to determine the integral index of the investment security of the enterprise, which reflects the degree of implementation of the development strategy.
Key words: *investment activity, investment security, algorithm for assessing level of investment security, system of indicators, integral indicator.*

Постановка проблеми. Вихід економіки України з кризового стану напряму залежить від обсягів залучення та ефективності відтворення інвестицій. Інвестиційна активність, своєю чергою, залежить від привабливості для вкладання капіталу окремих підприємств і організацій, галузей і держави.

Без інвестиційної діяльності неможливо відтворення капіталу та ефективне функціонування суб'єктів господарювання. Важлива роль інвестицій у створенні умов для економічного зростання зумовлює актуальність даної проблеми.

Зростання української економіки, інвестиційна активність вимагають безпеки даної сфери діяльності як сегмента економічної безпеки підприємства і держави у цілому.

На рівні держави інвестиційна безпека – це досягнення рівня інвестицій, який дає змогу оптимально задовольняти поточні потреби економіки в капітальних вкладеннях за обсягом та структурою з урахуванням ефективного використання і повернення ресурсів; оптимального співвідношення між розмірами іноземних інвестицій в країну і вітчизняних – за її межі; підтримання додатного сальдо національного платіжного балансу.

Для промислового підприємства інвестиційна безпека може трактуватися як захищеність інвестиційного капіталу і готовність економічної системи створювати нові механізми реалізації інвестиційних процесів, рух інвестиційних потоків в інноваційні проекти, страхування інвестиційних ризиків. Сприятиме активному інвестиційному процесу створення системи інвестиційної безпеки підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз проведених досліджень виявив значну увагу вчених до проблематики економічної безпеки підприємства та інвестиційної як її складника. Поняття, механізм, складники економічної безпеки глибоко й усебічно досліджувалися в працях О.Ф. Новікової [4], З.С. Варналія [1], О.А. Кириченко. Питанням сутності інвестиційної безпеки підприємства, процесу управління інвестиційною безпекою на підприємстві приділялася значна увага в працях О.А. Кириченко [2], В.І. Кириленко [3], В.М. Кудрявцева.

В опублікованих наукових роботах згаданих авторів висвітлюється широке коло питань, пов'язаних з економічною та інвестиційною безпекою на макро- та макрорівні, але не приділяється достатньої уваги показникам- індикаторам оцінювання рівня інвестиційної безпеки підприємств харчової промисловості. Особливої уваги потребують показники та індикатори, які відображають вплив окремих інвестиційних проектів та інвестиційної діяльності загалом на ринкову вартість підприємства, що, своєю чергою, може підтверджувати їх відповідність стратегічним цілям підприємства.

Постановка завдання. Отже, метою дослідження є обґрунтування системи показників та індикаторів оцінки рівня інвестиційної безпеки підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість є однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей української промисловості, що пояснюється швидкою окупністю інвестицій, наявністю широкої бази аграрної сировини для виробництва харчової продукції, а також наявністю містких ринків збуту. Виробництва галузі характеризуються значно меншою порівняно з іншими галузями залежністю від кон'юнктурних змін на зовнішніх ринках завдяки значній ємності внутрішнього ринку та низькій еластичності попиту на продовольчу продукцію.

Аналіз показників динаміки капітальних інвестицій у харчову промисловість свідчить, що протягом 2012–2016 рр. до підприємств галузі надходило в середньому 23,7% від загальних обсягів капітальних інвестицій у переробну промисловість. Протягом 2012–2016 рр. спостерігалася нестабільна динаміка цього показника (табл. 1).

Основним джерелом фінансування інвестицій у харчовій промисловості є власні кошти підприємств, частка яких у структурі фінансування капітальних інвестицій у галузі в 2012–2016 рр. у середньому становила 86%. Зацікавленні у вкладанні капіталу в харчову промисловість іноземні інвестори. З початку поточного року у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів було вкладено 2 954,7 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 18,4% від обсягу прямих іноземних інвестицій у промисловість України та 5,9% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку країни.

Інвестиційна активність підприємств харчової промисловості потребує від них створення умов для підвищення рівня безпечності цього процесу. Серед таких умов є створення комплексної системи показників-індикаторів для оцінки рівня інвестиційної безпеки підприємства.

Розуміння інвестиційної діяльності як сукупності інвестиційних проектів дає змогу стверджувати, що інвестиційна безпека підприємства (ІБП) складається з інвестиційної безпеки окремих проектів.

Діагностування стану ІБП можливо здійснити на основі оцінки показників роботи підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності, а також на основі вивчення перспектив реалізації сукупності інвестиційних проектів у контексті стратегічного розвитку підприємства.

У процесі діагностування стану інвестиційної безпеки підприємства необхідно враховувати такі аспекти: 1) довгостроковий характер інвестиційної безпеки; 2) основним об'єктом інвестиційної безпеки є узгодження довгострокових економічних інтересів підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності із суб'єктами зовнішнього середовища; 3) основним індикатором міри узгодження економічних інтересів є ринкова додаткова вартість підприємства; 4) кризовий стан, породжений інвестиційною діяльністю, характеризується масштабними збитками, втратою конкурентоспроможності, зменшенням ринкової вартості підприємства.

Приймаючи до уваги довгостроковий характер інвестиційної безпеки підприємства, ключовим кроком алгоритму діагностування стану ІБП є оцінка інвестиційної безпеки проекту, який, відповідно, буде впливати на загальний рівень ІБП, а також є визначальним фактором рівня інвестиційної безпеки та економічної безпеки підприємства у цілому. Основні кроки алгоритму діагностування стану ІБП наведено на рис. 1.

На першому етапі виділяються структурні елементи інвестиційної безпеки підприємства шляхом поділу інвестиційної безпеки за окремими інвестиційними проектами. Комплексна оцінка стану ІБП визначається оцінками стану інвестиційної безпеки проектів підприємства.

Ключовим етапом діагностики стану ІБП є збір та аналіз інформації про тенденції та фактори розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища інвестиційних проектів підприємства. Після попередньої ідентифікації параметрів інвестиційного проекту та його загроз проводиться вибір найбільш ефективних методів оцінювання рівня його інвестиційної безпеки. Результативна ідентифікація параметрів інвестиційного проекту і параметрів внутрішніх та зовнішніх загроз стає можливою тільки після оцінки можливостей підприємства протидіяти загрозам, чим відповідно вносяться корективи в параметри проекту. Оцінка параметрів інвестиційного проекту та його загроз дає змогу спрогнозувати вплив загроз на інвестиційну безпеку проекту, результатом чого є оцінка стану його інвестиційної безпеки.

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій у харчову промисловість України за 2012–2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Капітальні інвестиції, млн. грн.	11881,7	14454,1	13313,6	12653,0	13051,4
Індекс капітальних інвестицій, %	96,6	121,7	92,1	95,0	122,6
Довідково: капітальні інвестиції у переробну промисловість, млн. грн.	37899,0	43025,6	41040,5	44563,1	55002,2

Рис. 1. Алгоритм діагностування стану ІБП

За умови здійснення підприємством за одним напрямом бізнесу паралельно декількох проектів виникає необхідність визначення інтегрального рівня інвестиційної безпеки і встановлення внеску кожного проекту в скарбницю інвестиційної безпеки підприємства. У цьому разі виникає необхідність використання інтегрального показника-індикатора для оцінки рівня інвестиційної безпеки підприємства. Такими індикаторами, на нашу думку, доцільно використовувати ті, що забезпечують оптимальну стратегію розвитку підприємства. Критерієм оптимальності стратегії виступає максимізація приросту вартості (value creation). Якщо ж реалізація стратегії розвитку компанії призводить до зниження вартості (value destruction), то така стратегія має бути змінена. Оцінка рівня інвестиційної безпеки, з нашої точки зору, може здійснюватися на основі показників EVA (Economic Value Added) та MVA (Market Value Added) [5, с. 144]. Це підхід дає можливість оцінити ринковий результат від реалізації інвестиційних проектів та оцінити ступінь відповідності поставленим стратегічним цілям розвитку підприємства.

Показник економічної доданої вартості (economic value added – EVA) дає можливість проаналізувати, реалізація яких саме інвестиційних проектів сприяє підвищенню ринкової вартості підприємства, й обрахувати цей вплив кількісно. Економічна додана вартість визначається як різниця між виробничим результатом проекту і вартістю інвестованого капіталу. Формула розрахунку EVA має такий вигляд:

$$EVA = NOPAT - WACC * C, \quad (1)$$

де NOPAT (Net Operating Profits After Taxes) – чистий операційний прибуток після сплати податків, але до сплати відсотків, тис. грн.; WACC – середньозважена вартість капіталу, %; С – вартісна оцінка капіталу, що визначається як різниця між сукупною вартістю активів і короткотерміновими зобов'язаннями (крім тих, за якими сплачуються відсотки), тис. грн.

Вибираючи EVA як інтегральний показник-індикатор оцінки рівня інвестиційної безпеки підприємства, потрібно розуміти, що постійна додатна його величина свідчить про збільшення вартості підприємства, а від'ємна, відповідно, – про зменшення вартості. Таким чином, орієнтований на вартість аналіз інвестиційних проектів є основою розподілу ресурсів компанії в майбутньому, що вимагає від підприємства відбору стратегічно важливих проектів, які створюють додаткову вартість.

Показник EVA тісно пов'язаний із категорією ринкової доданої вартості (market value added-MVA). Ринкова додана вартість показує додатково створену ринкову вартість підприємства (або вартість власного капіталу компанії). Взаємозв'язок показників ринкової вартості підприємства, MVA та EVA графічно зображено на рис. 2.

Для підприємств, які мають будь-яку організаційно-правову форму, крім акціонерної, величина MVA може визначатися як сумарна приведена вартість майбутніх EVA (формула 2):

$$MVA = \sum_{t=1}^{n} \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t} \quad (2)$$

Аналіз окремих інвестиційних проектів на основі показника EVA може виступати як альтернатива їх традиційному аналізу за допомогою NPV. Це означає, що обґрунтування рішень щодо доцільності реалізації проекту, побудовані на обрахунку EVA чи NPV, повинні співпадати. Але на противагу NPV визначення EVA проекту дає можливість визначити внесок останнього в ринкову вартість підприємства, що відповідає визначенню стандарту P2M, згідно з яким «проект – це зобов'язання створити

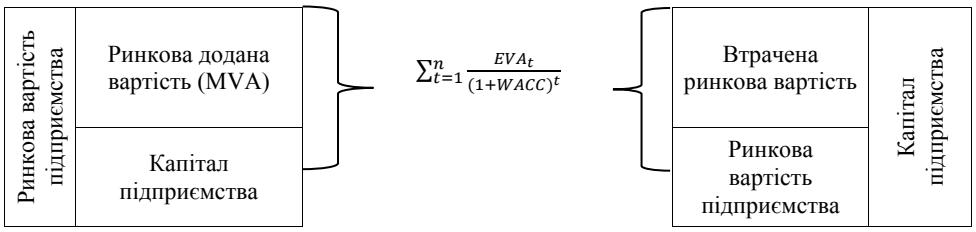


Рис. 2. Взаємозв'язок показників ринкової вартості підприємства та економічної доданої вартості [5, с. 162]

цінність, яка має бути утворена в певний період, у межах узгодженого часу, ресурсів і умов експлуатації» [6, с. 18].

Запропонований підхід до оцінки рівня інвестиційної безпеки надає підприємствам харчової промисловості низку переваг:

- можливість оцінки інвестиційних проектів із позиції перспектив розвитку бізнесу;
- можливість підвищення ступеню зацікавленості власників бізнесу у проведенні реальних інвестиційних проектів, незважаючи на нестачу власних коштів і необхідність залучення кредитних ресурсів;
- можливість демонстрації доцільності реалізації реальних інвестиційних проектів, незважаючи на зростання ступеню ризику, пов'язаного з інвестиційною діяльністю;
- можливість оцінки проекту у взаємозв'язку з іншими проектами у складі інвестиційної програми;
- можливість рівнозначно оцінювати поряд зі стратегічно значимими інвестиційними проектами оперативні заходи, пов'язані з удосконаленням поточної діяльності підприємства;
- можливість визначити вплив інвестиційних проектів на ступінь конкурентоспроможності окремих видів продукції і підприємства у цілому через матрицю Бостонської консалтингової групи, матрицю ринкової привабливості або матрицю конкурентних позицій.

Під час проведення оцінки рівня інвестиційної безпеки підприємств харчової промисловості з використанням показників ціннісно-орієнтованого підходу варто розуміти, що не завжди збільшення темпів приросту обсягів реалізації продукції завдяки впровадженню інвестиційних проектів забезпечує зростання їх ринкової вартості. Якщо зростання обсягів реалізації вимагає залучення дорогих джерел капіталу, це може нівелювати весь очікуваний ефект і реалізація таких проектів може призвести до втрати ринкової вартості підприємств. Саме таку особливість дають змогу виявити показники EVA і MVA під час оцінки рівня інвестиційної безпеки підприємств харчової промисловості, а також відбору проектів для включення їх до складу інвестиційної програми, орієнтованої на стратегічний розвиток.

Запровадження системи інвестиційної безпеки на підприємствах харчової промисловості повинно супроводжуватися розробленням цілої низки показників-індикаторів, дослідження яких сприяло б своєчасному запобіганню впливу загроз як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Така сукупність показників-індикаторів представлена в табл. 2.

Формування системи показників-індикаторів повинно супроводжуватися встановленням їх граничних значень. Порогові значення визначаються за результатами постійного моніторингу ситуації в інвестиційній сфері для підприємств харчової промисловості. Вони можуть змінюватися з часом залежно від стану справ з інвестиційною активністю на підприємстві, в галузі, регіоні, країні.

Отже, під час діагностування стану інвестиційної безпеки майбутніх інвестиційних проектів як складників, що формують загальний рівень ІБП, необхідно виходити з параметрів проекту та майбутньої соціально-політичної, економічної обстановки його здійснення, беручи до уваги особливості наявної стратегії розвитку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Створення системи показників-індикаторів для оцінки рівня ІБП може розглядатися як інструмент управління інвестиційними ризиками на підприємстві. Доцільність використання показників EVA та MVA для оцінки рівня ІБП не викликає сумніву, але їх використання на практиці вимагає забезпечення створення певних передумов на підприємствах харчової промисловості: по-перше, модифікації систем внутрішнього обліку підприємства, яка забезпечує отримання необхідної інформації для визначення EVA в розрізі окремих проектів, що формують інвестиційну програму; по-друге, створення системи інвестиційного контролінгу, яка дає можливість обґрунтування управлінських рішень щодо доцільності реалізації окремих інвестиційних проектів з урахуванням їх внесків у приріст ринкової вартості підприємства. За таких умов підприємства харчової промисловості матимуть потенціал постійного зростання їх ринкової вартості.

Слід зазначити також, що формування і підтримання певного рівня інвестиційної безпеки може стати однією з найважливіших конкурентних переваг підприємств харчової промисловості.

Таблиця 2

Показники-індикатори інвестиційної безпеки підприємств харчової промисловості

Групи	Показники	Індикатори
Група аналітичних показників-індикаторів	Дестабілізуючі фактори	
	Інвестиційний ризик	• рівень ризику • оцінка ризикової ситуації • рентабельність інвестицій
	Інвестиційна загроза	• рівень капітальних інвестицій • коефіцієнт оновлення основних фондів • гудвіл
	Сприятливі фактори	
	Інвестиційний потенціал	• джерела фінансування підприємства • фінансова стійкість підприємства • ділова активність підприємства • платоспроможність підприємства
	Інвестиційна привабливість	• швидкість обороту капіталу • ліквідність активів • рівень доходності капіталу
	Оцінка здатності реалізувати проекти	
	Оцінка і прогнозування фінансового стану	• рівень показників оцінки фінансового стану підприємства фактичні, прогнозовані
	Управління грошовими потоками	• швидкість обертання грошових коштів • аналіз руху грошових коштів • прогнозний рівень та обсяг грошових коштів
Група емпіричних показників-індикаторів	Інвестиційне забезпечення інвестиційного процесу	• прогноз соціально-політичної, загальної економічної ситуацій і перспектив їх розвитку • дослідження і прогнозування розвитку ринків продукції, сировини і матеріалів • оцінка відповідності параметрів проекту реальним характеристикам галузі і підприємства
	Рівень інвестиційної підготовки	• рівень розвитку інфраструктури і логістики контролю над грошовими потоками • рівень забезпечення безпеки грошових і матеріальних потоків • рівень надійності партнерів
	Управління реалізацією інвестиційних проектів і програм	• рівень ефективності контролю й управління реалізацією інвестиційного проекту і програм на всіх етапах у випадку появи загрози порушення планового перебігу подій • рівень оперативності обґрунтування пропозицій щодо адекватного реагування на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства
Інтегральні показники-індикатори	Узгодженість зі стратегією розвитку підприємства	
	Економічна і ринкова додана вартість підприємства (EVA і MVA)	• обсяг інвестованого капіталу • рівень вартості інвестованого капіталу • виробничий результат проекту

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. К.: Знання України, 2011. 299 с.

2. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія / О.А. Кириченко та ін.; заг. ред. О.А. Кириченко. К.: Університет «КРОК», 2010. 412 с.

3. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 232 с.

4. Новікова О.Ф., Покотиленко Р.В. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: монографія. Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2006. 408 с.

5. Хан Д., Хунгенберг Х. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированная концепция контроллинга; пер с нем.; под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. М.: Финансы и статистика, 2005. 928 с.

6. Управление инновационными проектами и программами на основе системы знаний P2M: монография / Ф.А. Ярошенко, С.Д. Бушуев, Х. Танака. К. : Саммит-Книга, 2012. 272 с.

REFERENCES:

1. Varnalii Z.S. (2011) Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorytety zmitsnennia [Ukraine's Economic Security: Problems and Priorities for Strengthening]. Kyiv: Znannia Ukrainy. (in Ukrainian)

2. Kyrychenko O. A. (2010) Ekonomichna bezpeka subiektiv hospodarskoi diialnosti v umovakh hlobalnoi finansovoi kryzy [Economic security of economic entities in the context of the global financial crisis]. Kyiv: IMB Universytetu "KROK".(in Ukrainian)

3. Kyrylenko V.I. (2005) Investytsiina skladova ekonomichnoi bezpeky [Investment component of economic security]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

4. Novikova O. F. (2006) Ekonomichna bezpeka: kontseptualni vyznachennia ta mekhanizmy zabezpechennia [Economic security: conceptual definitions and mechanisms of provision]. Donetsk : NAN Ukrainy. In-t ekonomiky promyslovosti. (in Ukrainian)

5. Khan D., Khungenberg Kh. (2005) Planirovanie i kontrol. Stoimostno-orientirovannaya kontseptsiya kontrollinga [Planning and control. Cost-oriented Controlling Concept]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)

6. Yaroshenko F.A. (2012) Upravlenie innovatsionnymi proektami i programmami na osnove sistemy znaniy R2M [Management of innovative projects and programs based on the knowledge system P2M]. Kyiv: Sammit-Kniga. (in Ukrainian)

Basjuk T.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Law
National University of Food Technologies

THE SYSTEM OF INDICATORS OF EVALUATION OF INVESTMENT SECURITY OF ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY

The investment activity of food industry enterprises requires them to create conditions for increasing the safety of this process. Among these conditions is the creation of a comprehensive system of indicators to assess the level of investment security of the enterprise.

Understanding of investment activity as a set of investment projects allows asserting that investment security of an enterprise consists of investment security of separate projects.

Diagnosis of the state of investment security of an enterprise can be carried out on the basis of assessment of the performance of the company as a subject of investment activity, as well as on the basis of studying the prospects for the implementation of a set of investment projects in the context of strategic development of the enterprise.

In the process of diagnosing the state of investment security, an enterprise must take into account the following aspects: 1) the long-term nature of investment security; 2) the main object of investment security is the coordination of the long-term economic interests of the enterprise as a subject of investment activity with entities of the environment; 3) the main indicator of the degree of harmonization of economic interests is the market value added of the enterprise; 4) the crisis situation, generated by investment activity, is characterized by large-scale losses, loss of competitiveness, reduction of the market value of the enterprise.

If several projects are implemented by the company, it is necessary to determine the integral level of investment security and to establish the contribution of each project in creating the investment security of the enterprise. In this case, there is a need to use integral indicators to assess the level of investment security of the enterprise. These indicators are EVA (Economic Value Added) and Market Value Added (MVA).

The introduction of a system of investment security at food industry enterprises should be accompanied by the development of a range of indicator indicators, the study of which would contribute to the timely prevention of the impact of threats, both external and internal environment. The proposed set of indicators consists of three groups: analytical indicators, empirical, integral. Analytical indicators reflect the ability of an enterprise to implement investment projects under favourable or threatening factors. With the help of a group of empirical indicators, the process of management of investment activity in the enterprise is estimated. Integral indicators give an opportunity to evaluate the market result from the implementation of investment projects and assess the degree of their compliance with the strategic goals of enterprise development.

The formation of indicator system should be accompanied by the establishment of their limit values. Thresholds are determined by the results of continuous monitoring of the situation in the investment sphere for food industry enterprises. They can change over time depending on the state of affairs with investment activity in the enterprise, industry, region, country. When diagnosing the state of investment security of future investment projects, as components that form the general level of investment security of an enterprise, it is necessary to proceed from the parameters of the project and the future socio-political, economic environment of its implementation, taking into account peculiarities of the existing strategy of enterprise development.

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЙОГО СУТНОСТІ

THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROLLING AND THE CHARACTERIZATION OF ITS ESSENCE

УДК 338

Великий Ю.М.
к.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Косарєва І.П.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Арутюнова Д. Е.
студентка
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто різні погляди вітчизняних і зарубіжних авторів щодо класифікації контролінгу. Визначено низку об'єктивних чинників, що обґрунтовують необхідність упровадження на сучасних підприємствах контролінгу в системі управління підприємством. Проаналізовано поняття «контролінг» та «фінансовий контролінг», сформовано авторське визначення вищезазначених понять. Розглянуто реалізацію цілей підприємства в процесі формування механізму фінансового контролінгу, а також види контролінгу залежно від напряму управлінської діяльності на підприємстві.
Ключові слова: *контролінг, фінансовий контролінг, стратегічний контролінг, оперативний контролінг, система управління.*

В статье рассмотрены различные взгляды отечественных и зарубежных авторов относительно классификации контроллинга. Определен ряд объективных факторов, обосновывающих необходимость внедрения на современных предприятиях контроллинга в системе управления предприятием. Проанализированы понятия «контроллинг» и «финансовый контроллинг», сформировано авторское определение вышеуказанных понятий. Рассмотрена реализация целей предприятия в процессе формирования механизма контроллинга, а также виды контроллинга в зависимости от направления управленческой деятельности на предприятии.
Ключевые слова: *контроллинг, финансовый контроллинг, стратегический контроллинг, оперативный контроллинг, система управления.*

The article revealed different views of domestic and foreign authors on the classification of controlling. Defined a number of objective factors justifying the introduction of modern enterprises of controlling in the enterprise management system. Analysed the concept of "controlling" and "financial controlling," formed the author's definition of the above concepts. Reviewed the implementation of the objectives of the enterprise in the process of formation of the mechanism of controlling. Reviewed the types of controlling in dependence on the direction of the management activities at the enterprise.
Key words: *controlling, financial controlling, strategic controlling, operational controlling, control system.*

Постановка проблеми. Сучасні умови підприємницької діяльності вимагають створення інформаційно забезпеченої системи управління, тому контролінгу останнім часом приділяється значна увага. Передусім це пов'язано з тим, що контролінг носить комплексний характер і ґрунтується на системному (інтегрованому) підході до його організації. У результаті еволюція функцій управління підприємством з інтегруванням у систему контролінгу відображає основну тенденцію комплексного підходу до управління організацією в нинішніх умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Контролінг займає особливе місце серед концепцій управління витратами як на Заході, так і останніми роками в Україні. Теоретична концепція контролінгу сформувалася в Німеччині і набула розвитку в працях таких німецьких економістів, як А. Дайте, Й. Вебер, Р. Манн, Э. Майер, Д. Хан, Т. Райхман, Х. Фольмут.

В Україні використання контролінгу ще не є значно поширеним у практиці вітчизняного підприємництва. У наукових кругах ним оперують із початку 90-х років, але лише в останні роки з'явилися перші серйозні дослідження на цю тему, найцікавішими і найзначущішими з яких є роботи С.М. Петренка, М.С. Пушкаря, М.Г. Чумаченка та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика поняття контролінгу та розкриття сутності інструментів фінансового контролінгу і принципів їх використання, що є основною умовою збалансованого фінансового розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність розвитку контролінгу та його впровадження в діяльність підприємств як самостійного складника системи управління є чинником підвищення рівня фінансово-економічної діяльності підприємств різних видів діяльності та організаційно-правової форми його організації.

Еволюцію теорії контролінгу можна представити як послідовні етапи формування таких концепцій:

– концепції з орієнтацією на облік;

– концепції з орієнтацією на інформацію;

– концепції з орієнтацією на управління (з удосконаленням методів планування, контролю та координації).

У більшості розвинених країн із ринковою економікою концепції контролінгу схожі. Відмінності стосуються переважно розуміння двох крайніх ситуацій: прагматизму і ступеня вдосконалення системи відповідно до менталітету користувачів. Так, у Німеччині переважає тенденція академізації контролінгу, прагнення створити спочатку теоретично цілісну систему, а потім братися за вирішення конкретних завдань. У США та деяких європейських країнах переважає прагматичний підхід: тут контролінг тісніше пов'язаний із менеджментом, більш орієнтований на потреби ринку і потреби клієнтів [5].

Що стосується Великобританії, то тут контролінг трансформувався у систему внутрішнього

аудиту (контролю), основне завдання якого – не допустити зловживань із боку робітників підприємства, також включався комплекс заходів з організації взаємовідносин між співробітниками бухгалтерії та робітниками інших відділів, розподіл обов'язків та підтримання дисципліни. Звідси, на думку Я.В. Соколова, і сформована концепція англійських ревізорів (контролерів), яка будувалася значним чином на вивчені психології людей, що працюють у бухгалтерії та на підприємстві [5].

Нині контролінг проходить стадію становлення як концепція стратегічного розвитку підприємства, концепція оптимізації інтересів зацікавлених осіб і концепція «нового» контролінгу. Розвиток контролінгу відбувався внаслідок підвищення його ролі в системі управління підприємством. При цьому змінилися підходи до визначення об'єкту, засобів контролінгу, завдань контролінгу, незмінною залишилася система формування головної мети управління – досягнення цілей ефективного розвитку підприємства.

Саме слово «контролінг» походить від англійського to control (контролювати, управляти), яке, своєю чергою, походить від французького слова, що означає «реєстр» або «перевірки, список» [7].

Вивченням контролінгу займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, це підтверджується великою кількістю наукових праць.

Л.Ю. Лихтарев пропонує виділили три групи визначень поняття контролінгу з погляду його значущості в розвитку підприємства (табл. 1).

Контролінг сприяє досягненню головної вартісної (монетарної) мети підприємства – оптимізації фінансового результату через максимізацію прибутку і цінності капіталу за гарантованої ліквідності. Виходячи із цього, І.Б. Стефанюк уважає головною метою контролінгу оптимізацію фінансового результату за гарантованої ліквідності [14].

Низка авторів [2; 6] необхідність упровадження на сучасних підприємствах контролінгу в системі управління підприємством об'ґрунтовує такими об'єктивними чинниками:

1) підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством;

2) система управління підприємством вимагає наявності ефективного механізму внутрішньої комунікації;

3) доцільність побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління;

4) зміщення акценту з контролю над виконанням планових показників формування витрат на аналіз майбутньої величини собівартості продукції;

5) збільшення швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості підприємства;

6) необхідність безперервного аналізу змін, що впливають на величину витрат, які відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства;

7) необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживаності;

Таблиця 1

Групування поняття контролінгу за трьома напрямами [7]

Напрям	Характеристика напряму
Перша група – це визначення контролінгу як поняття, дублюючого наявні концепції або функції управління	Автори таких визначень не розглядають контролінг як самостійну і значущу концепцію як у теоретичному, так і в прикладному аспекті
Друга група – це визначення контролінгу, які декларують його вторинність щодо менеджменту, при цьому підкреслюючи його роль і значимість у підвищенні ефективності внутрішньої управлінської роботи на підприємстві	Контролінг розглядається як система (підсистема, напрям економічної роботи, інструмент), елементами якої виступають механізми, інструменти та функції менеджменту
Третя група – це визначення контролінгу як самостійної теорії, концепції, філософії або функції менеджменту	До цієї групи входять визначення, які характеризують контролінг як самостійну, значущу теорію, здатну забезпечити ефективність розвитку підприємства в майбутньому

Таблиця 2

Види контролінгу залежно від напряму управлінської діяльності на підприємстві [12]

№	Напрям управління	Вид контролінгу
1.	Управління виробництвом	Контролінг виробництва
2	Управління матеріальним забезпеченням	Контролінг матеріального забезпечення
3	Управління якістю	Контролінг управління якістю
4	Управління інвестиціями	Контролінг управління інвестиціями
5	Управління витратами	Контролінг управління витратами
6	Управління персоналом	Контролінг управління персоналом
7	Маркетинг	Контролінг маркетингу
8	Управління фінансуванням	Контролінг управління фінансами

Таблиця 3

Характеристика понять «контролінг» та «фінансовий контролінг»

№	Джерело	Характеристика поняття	Ключові слова
1	2	3	4
Визначення поняття «контролінг»			
1.	О.Г. Головко [2]	Контролінг – це функціонально відособлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний із реалізацією фінансово-економічної функції в системі менеджменту для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень	напрям економічної роботи на підприємстві
2.	О.В. Загороднюк [4]	Контролінг – новий напрям в економічній науці, пов'язаний із формуванням інформаційних ресурсів для стратегічного управління розвитком підприємства, тобто це окрема інформаційна підсистема підприємства для стратегічного управління на основі синтезу знань із менеджменту, маркетингу, фінансового й управлінського обліку, статистики, аналізу, контролю та прогнозування	новий напрям в економічній науці
3.	М.Ф. Базась [1]	Вважає контролінг концепцією сучасного управління підприємством, що інтегрує, координує й сприяє діяльності відділів підприємства спрямованої на ефективне, довгострокове функціонування підприємства й досягнення поставлених цілей	концепція сучасного управління підприємством
4.	Р. Манн, Є. Майєр [8]	Система управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства	процес досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства
5.	Н.В. Поліщук [11]	Основна концепція ефективного управління підприємством і забезпечення його довгострокового існування	Основна концепція ефективного управління підприємством
6.	О. Терещенко [16, с. 404]	Контролінг – це спеціальна саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг	це спеціальна саморегулююча система методів та інструментів
7.	І.Є. Давидович [3, с. 17]	Контролінг є складною системою, яка досліджує траєкторію стратегічного розвитку підприємства на основі визначеної генеральної мети, матеріальних, вартісних і соціальних цілей підприємства, відстеження тенденцій розвитку виробничих програм, господарських процесів, інвестиційних проектів та фінансової діяльності на основі планування, обліку, аналізу та контролю сукупності економічних показників і забезпечує інформацію для прийняття управлінських рішень	система, яка досліджує траєкторію стратегічного розвитку підприємства на основі визначеної генеральної мети
Авторське бачення		Контролінг – це новий напрям в економічній науці та розглядається як основна концепція ефективного управління підприємством, що спрямованя на досягнення кінцевих цілей і позитивних результатів діяльності підприємства в довгостроковому періоді	
Визначення поняття «фінансовий контролінг»			
1.	І.М. Погорєлов, А.В. Сахно [10]	Фінансовий контролінг – це саморегулююча система методів і інструментів, спрямована на функціональну підтримку фінансового менеджменту шляхом концентрації контролюючих дій за основними напрямами фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від нормативних (планових) і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами	своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від нормативних (планових) і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами
2.	О. Терещенко [16]	Фінансовий контролінг є системою інформаційного забезпечення координації всіх підсистем управління і передбачає використання методів і процедур із бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестор-рілейшенз, управління ризиками і внутрішнього контролю, які в сукупності зорієнтовані на підвищення ефективності фінансово-економічних рішень і збільшення вартості компанії	система, що зорієнтована на підвищення ефективності фінансово-економічних рішень і збільшення вартості компанії

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4
3.	В.В. Папп, Н.В. Башота [13]	Визначають фінансовий контролінг як філософію менеджменту, стверджуючи, що це мистецтво управління (система управління), спрямоване на визначення майбутнього фінансового достатку підприємства і шляхів його досягнення	система управління, спрямована на визначення майбутнього фінансового достатку підприємства і шляхів його досягнення
4.	Л.О. Меренкова [9]	Фінансовий контролінг трактується у вузькому і широкому розумінні. У вузькому розумінні фінансовий контролінг – це підсистема контролінгу підприємства, що орієнтована на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів і інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення управлінських рішень. Контролінг у широкому розумінні – система методів та інструментів, що включає планування, облік, контроль, аналіз, інформаційне забезпечення менеджменту для досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства за умови ефективного використання фінансових ресурсів. За таким підходом інвестиційний, маркетинговий, виробничий контролінг, контролінг персоналу допомагають досягти цілей фінансового контролінгу	у вузькому розумінні – орієнтована на результат управління фінансами підприємства; у широкому розумінні – це система методів та інструментів, що включає планування, облік, контроль, аналіз, інформаційне забезпечення менеджменту для досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства за умови ефективного використання фінансових ресурсів
Авторське бачення.		Фінансовий контролінг – це система, що зорієнтована на своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від нормативних (планових) і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами на підставі використання методів та інструментів, що включають планування, облік, контроль, аналіз, інформаційне забезпечення і спрямовані на досягнення стратегічних і оперативних цілей, на підвищення ефективності фінансово-економічних рішень і збільшення вартості підприємства за умови ефективного використання фінансових ресурсів.	

8) запобігання кризовим ситуаціям;

9) ускладнення системи управління підприємством, яка вимагає створення механізму координації всередині системи управління;

10)інформаційний бум поряд із нестачею релевантної інформації, що вимагає побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління витратами підприємства як базового елемента формування фінансового результату підприємства;

11) загальнокультурне прагнення до синтезу, інтеграції різних галузей знань і людської діяльності.

Контролінг можна визначити як центральну ланку системи управління підприємством або окремим процесом, що пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює діяльність усіх функціональних управлінських одиниць для адаптації їхньої діяльності до змінних зовнішніх умов, здійснює інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, і умовою існування якої є відповідний образ мислення керівництва підприємством або процесом, який сфокусований на оптимальному використанні всіх видів ресурсів і на тривалому розвитку підприємства [12].

Деякі науковці пропонують перелік видів контролінгу залежно від напряму управлінської діяльності на підприємстві (табл. 2).

Із усієї конфігурації видів контролінгу, що наведено в попередній таблиці, можна виділити дві важливі групи контролінгу, які пов'язані з усією діяльністю підприємства. Такими групами доцільно визначити контролінг у цілому, що стосується управління виробництвом, матеріального забезпечення, якості продукції, що виробляється на підприємстві, інвестиційних процесів, управління витратами, персоналом, маркетингом; другий напрям – контролінг фінансування, або, як його частіше називають, – фінансовий контролінг.

Такий поділ можна обґрунтувати особливістю фінансового складника у виробничому процесі. Зрозуміло, що фінансовий складник є ключовим елементом у діяльності підприємства, оскільки кожний перелічений елемент видів контролінгу, чи то персонал, чи матеріальне забезпечення, чи маркетинг, потребує фінансування.

Таким чином, важливими слід уважати визначення поняття «контролінг» та його різновиду – «фінансовий контролінг» (табл. 3).

Окрім того, В.В. Папп та Н.В. Бошота стверджують, що некоректно розглядати фінансовий контролінг як підсистему контролінгу, така точка зору підтверджується тим, що на підприємстві контролінг може функціонувати лише у вигляді фінансового, виступаючи цілісною системою і маючи власну мету [13].

Під терміном «контролінг» у зарубіжній літературі розуміють спеціально сконструйовану систему на основі інтеграції методів планування, обліку, аналізу, нормування, контролю та управління, яка забезпечує отримання, опрацювання та узагальнення інформації про діяльність підприєм-

ства. Така система разом із вирішенням оперативних завдань орієнтується і на стратегічні цілі [3].

Побудова системи фінансового контролінгу базується на таких основних принципах [2, с. 19]:

1) спрямованості системи фінансового контролінгу на досягнення фінансової стратегії підприємства;

2) багатофункціональності фінансового контролінгу;

3) орієнтованості фінансового контролінгу на кількісні показники;

4) відповідності методів фінансового контролінгу специфіці методів фінансового аналізу та фінансового планування;

5) своєчасності, простоти та гнучкості побудови системи фінансового контролінгу.

Головним завданням сучасного фінансового контролінгу є досягненні поставлених цілей підприємства за рахунок реалізації механізму впровадження системи контролінгу, зокрема фінансового контролінгу, як ключового елементу контролінгу (рис. 1).

Згідно з рис. 1, за цільовим спрямуванням фінансовий контролінг поділяється на стратегічний і оперативний.

Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три і більше років) управління фінансами, вартістю і ризиками [9].

Оперативний фінансовий контролінг орієнтований на досягнення короткострокових кількісних цілей, що встановлюються у рамках розроблених стратегічних планів. Оперативний фінансовий контролінг зосереджений на досягненні показників прибутку, витрат, рентабельності капіталу тощо.

Цілі стратегічного й оперативного фінансового контролінгу повинні бути узгоджені, а процес їх досягнення постійно контролюватися і координуватися відповідними службами контролінгу.

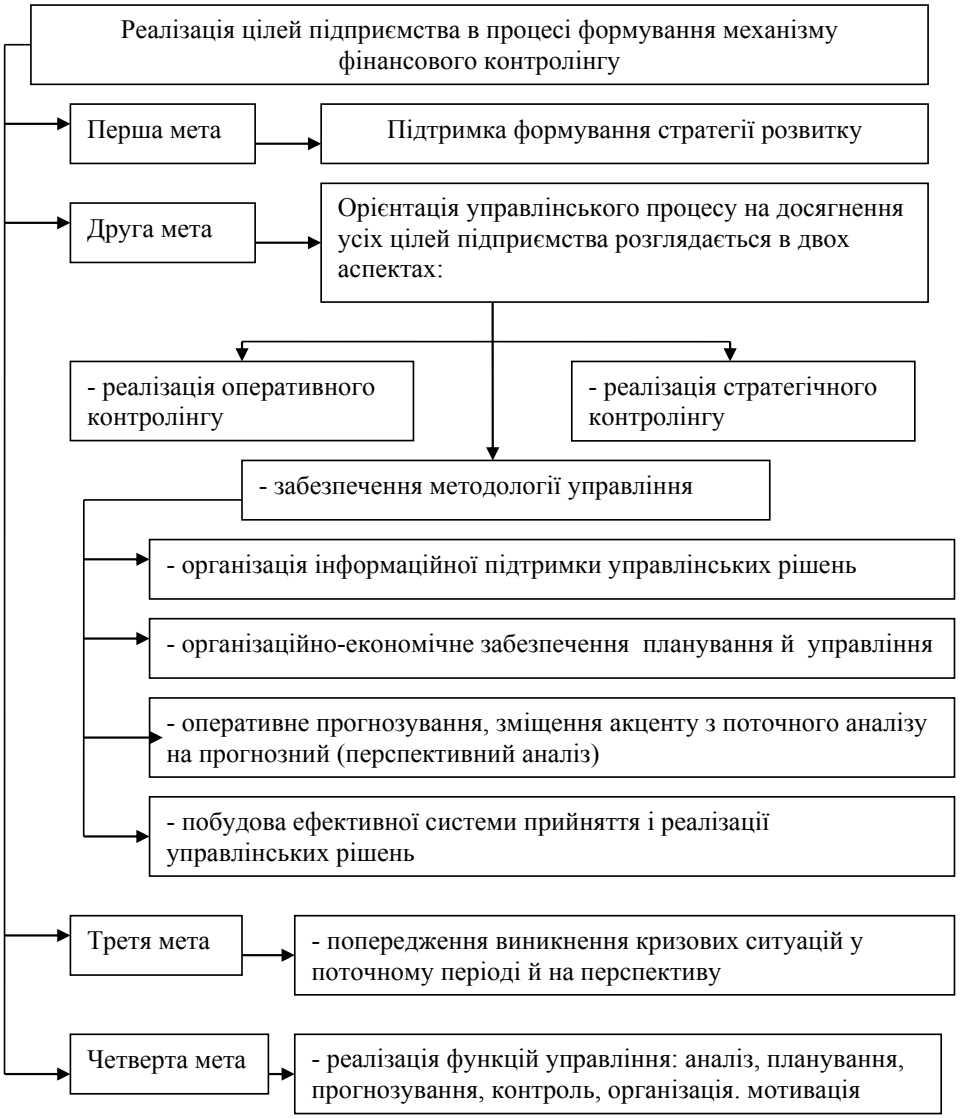


Рис. 1. Реалізація цілей підприємства в процесі формування механізму фінансового контролінгу [7]

Слід відзначити, що методичний підхід до впровадження стратегічного й оперативного фінансового контролінгу на підприємстві, їх інструментарій і методи суттєво відрізняються залежно від установлених цілей. Складовими елементами фінансового контролінгу як системи управління підприємством є мета, завдання, функції, принципи, методи, інструменти, інформаційне забезпечення, система документообігу, служба контролінгу.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин вагоме значення набуває система фінансового контролінгу. З погляду обґрунтування поняття фінансового контролінгу не існує чіткого визначення, і досі науковці продовжують досліджувати його економічний зміст, що сприяє визначенню загальних характеристик, методів та інструментів фінансового контролінгу.

Багато авторів пов'язують контролінг із механізмом, який дає змогу підприємству ефективно розвиватися як у поточному часі, так і на перспективу.

Розвиток теорії фінансового контролінгу активізує поширення сфер його застосування, формування спеціальних методичних підходів до впровадження системи фінансового контролінгу на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базась М.Ф. Теоретико-методологічні засади внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та контролінгу. К.: МАУП, 2007. 236 с.

2. Головко О.Г., Реган Г.О. Особливості впровадження системи фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1(16). С. 259–262.

3. Давидович І.Є. Контролінг: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.

4.Загороднюк О.В. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством. URL: http://base.dnsgb. com.ua/ files/journal/V-Harkivskogo-NAU/V-Harkivskogo-NAU_ekonom/2013-6/JRN/PDF/20.pdf.

5. Заяц О.В. Огляд світового досвіду формування системи контролінгу. Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. 2012. Вип. 10. С. 485–488. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2012_10_88.

6. Іванова З.О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6(132). С. 136–141.

7. Лихтарев Л.Ю. Систематизация определений термина «контроллинг». URL: http://www.kpilib.ru/article.php?page=722.

8. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. М.: Финансы и статистика, 1992. 208 с.

9. Меренкова Л.О. Фінансовий контролінг як система ефективного управління підприємством. Ефективна економіка. 2016. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5147.

10. Погорєлов І.М., Сахно А.В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2009. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/31598.

11. Поліщук Н.В. Логістика і контролінг як інтегровані функції менеджменту. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9910/1/61.pdf.

12. Прокопенко О.В. Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2011. № 4. С. 27–33.

13. Папп В.В., Бошота Н.В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства. Молодий вчений. 2014. № 11(14). С. 90–92.

14. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу. Фінанси України. 2005. № 2. С. 146–153.

15. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 554 с.

16. Терещенко О.О., Стащук Д.М., Савчук Д.Г. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу (до підсумків українсько-російського «круглого столу»). Фінанси України. 2011. № 2. С. 117–126.

REFERENCES:

1. Basas M. F. (2007) Theoretical and methodological basis for internal (managerial) accounting and controlling / Kyiv: MAUP, pp. 236. (in Ukrainian)

2. Golovko A. G. (2013) Features of introduction of controlling system at domestic enterprises / Bulletin of University of banking of the National Bank of Ukraine in № 1 (16), pp. 259-262. (in Ukrainian)

3.Davidovich I. Ye. (2008)D Controlling: the textbook. – Kyiv: Center educational literature, pp. 552. (in Ukrainian)

4. Zagorodnyuk A.V. (2013) The Essence and importance of controlling in the system of enterprise management [Electronic resource]. – Mode of access: http://base.dnsgb. com.ua/ files/journal/V Harkivskogo-NAU/VHarkivskogo-NAU_ekonom/2013-6/JRN/PDF/20.pdf (in Ukrainian)

5. Zayats A. V. (2012) Review of the world experience of formation of a controlling system / / project Management, system analysis and logistics. Technical series.,Vol. 10., pp. 485-488. – [Electronic resource]. – Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2012_10_88 (in Ukrainian)

6. Ivanov S. A. (2012) The features of formation of the controlling system at enterprises. – Actual problems economci No. 6((132)), pp. 136-141. (in Ukrainian)

7. Likhtarev, L. Y. Systematization of definitions of the term "controlling" [Electronic resource] – Mode of access: http://www.kpilib.ru/article.php?page=722

8. Mann R. (1992) Controlling for beginners / – Moscow:: finances and statistics, pp. 208. (in Russian)

9.Merenkov, L. A. (2016) Financial controlling as a system of effective management of the enterprise / Effective economy, LLC "DKS Center". – № 9. [Electronic resource] – Mode of access: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5147 (in Ukrainian)

10. Pogorelov, I. M., Sakhno A.V. (2009) Financial controlling as a basis for the effective financial management of the enterprise. – Bulletin of NTU "KHPI", [Electronic resource]. – Mode of access: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/31598 (in Ukrainian)

11. Polishchuk N. W. Logistics and controlling as functions of management / N. In. Polishchuk [Electronic resource]. – Mode of access: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9910/1/61.pdf. (in Ukrainian)

12. Prokopenko A. V. Krivoruchko, L. B. (2011) Economic entity controlling, its place in the enterprise management system. – Bulletin Of The SSU. Series "Economy", № 4. pp. 27-33. (in Ukrainian)

13. Papp V. V. (2014) Financial controlling as a basis for the effective financial management of the enterprise / P "Young scientist". – № 11 (14). pp. 90-92. (in Ukrainian)

14. Stefanyuk I. B. (2005) The concept, nature and causes of controlling // finances of Ukraine. No. 2. pp. 146-153. (in Ukrainian)

15. Tereshchenko A. A. (2003) Financial activities of business entities: Proc. allowance. – Kyiv: KNEU, pp. 554. (in Ukrainian)

16. Tereshchenko A. A., Stashchuk M. D., Savchuk D. G. (2011) Current status and prospects of development of financial controlling (until the outcome of the Ukrainian-Russian "round table") // finances of Ukraine. No. 2. – pp. 117 – 126. (in Ukrainian).

Velykyi Y.M.
Candidate of Economic Sciences,
Professor at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Kosareva I.P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Arutyunova D.E.
Graduate Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROLLING AND THE CHARACTERIZATION OF ITS ESSENCE

The modern business environment requires the creation of information and secured control system. Therefore, controlling has recently been given a considerable attention. Primarily, this is due to the fact that controlling is comprehensive and is based on systemic (integrated) approach to its organization. As a result, the evolution of enterprise management functions with integration into the controlling system reflects the main trends of the integrated approach to the management of the organization in the current environment.

The article revealed different views of domestic and foreign authors on the classification of controlling. It defined a number of objective factors justifying the introduction of modern enterprises of controlling in the enterprise management system. Analysed the concept of “controlling” and “financial controlling,” formed the author’s definition of the above concepts. Controlling contributes to the achievement of the main monetary (monetary) goals of the company – optimization of the financial result through the maximization of profit and value of capital at a guaranteed liquidity.

Reviewed the implementation of objectives of the enterprise in the process of formation of controlling mechanism. It should be noted that the methodological approach regarding the implementation of strategic and operative controlling at the enterprise, their tools and methods differ substantially depending on the set objectives. The constituent elements of financial controlling as an enterprise management system, purpose, objectives, functions, principles, methods, tools, information provision, document management system, service controlling.

Reviewed the types of controlling in dependence on the direction of management activities at the enterprise. This separation can be justified by the peculiarity of the financial component in the production process. It is clear that the financial component is a key element in the enterprise. Since each calculated elements of the types of controlling staff, financial support, marketing needs funding.

In modern conditions of development of market relations, it is important to the system of financial controlling. From the point of view of the justification of the concept of financial controlling, there is no clear definition until now; scientists continue to explore its economic content, which contributes to the determination of the general characteristics of methods and instruments of financial controlling.

Many authors attribute the controlling mechanism, which allows the company to develop effectively in the current time and in the future.

Development of the theory of controlling accelerates the spread of its scope, the formation of special methodical approaches to the implementation of the system of financial controlling at enterprises.

СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРСПЕКТИВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

CURRENT STATE, PERSPECTIVES AND TRENDS OF RESTAURANT BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

УДК 338.46:641

Гірняк Л.І.
к.т.н., доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Львівський торговельно-економічний
університет
Глагола В.А.
викладач циклової комісії фахових
дисциплін
Мукачівський кооперативний
торговельно-економічний коледж

У статті висвітлено сучасний стан розвитку сфери ресторанного господарства в Україні. Проаналізовано динаміку змін обсягу реалізації продукції та послуг, оцінено тенденції зміни кількості закладів підприємств харчування різних типів та їх рентабельність за період 2013–2016 рр. На основі аналізу визначено особливості та обґрунтовані перспективи розвитку підприємств ресторанного господарства.
Ключові слова: *підприємство ресторанного господарства, ресторанний бізнес, тенденції розвитку, динаміка змін, заклади харчування.*

В статье освещено современное состояние развития сферы ресторанного хозяйства в Украине. Проанализирована динамика изменений объема реализации продукции и услуг, оценены тенденции изменения количества заведений предприятий питания различных типов и их рентабельность за период 2013–2016 гг. На основе анализа определены особенности и обоснованы перспективы развития предприятий ресторанного хозяйства.
Ключевые слова: *предприятие ресторанного хозяйства, ресторанный бизнес, тенденции развития, динамика изменений, предприятия питания.*

The article describes the current state of development of the sphere of restaurant economy of Ukraine. The dynamics of changes in the volume of sales of products and services are analysed, tendencies of the number of establishments of different types of catering enterprises and their profitability for the period of 2013–2016 are estimated. On the basis of the analysis, the peculiarities and grounded perspectives of the development of enterprises of the restaurant industry are determined.
Key words: *restaurant business enterprise, restaurant business, trends of development, dynamics of changes, catering establishments.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі ресторанне господарство є однією з найприбутковіших сфер здійснення економічної діяльності у світі, однак така діяльність є також однією з найризикованіших. Слід зазначити, що не існує еталонної моделі ведення ресторанного бізнесу, і хоча історично це одна з найдавніших сфер діяльності, вона є достатньо інноваційною. Зміни соціально-економічного середовища як зовнішнього фактору впливають на галузь ресторанного господарства. Однак у цьому бізнесі, незважаючи на певну нестабільність, є свої закономірності. Специфіка даного виду діяльності, а також недостатня вивченість тенденцій його розвитку мають вагоме практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні фундаментальні аспекти розвитку ресторанного господарства висвітлено в працях зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких особливої уваги заслуговують наукові праці: Г. П'ятницької, В. Найдюк [7], М. Гінди [8], В.А. Гросул, Т.П. Іванової [4], О. Бутенко [9], І. Воловельської [10], О. Борисової [11] та ін. Поряд із накопиченими науковими напрацюваннями із цієї проблематики питання дослідження сучасних тенденцій розвитку підприємств ресторанного господарства потребують подальшого аналізу та науково доопрацювання.

Постановка завдання. Основні завдання дослідження полягають в аналізі стану ресторанного господарства в Україні, визначенні особливостей та перспектив, а також основних сучасних тенденцій розвитку ресторанного бізнесу в країні. Для вирішення поставлених завдань необхідно: провести аналіз розвитку РГ в Україні до 2017 р.; визначити причини та чинники, що зумовлюють зміни в розвитку РГ останнім часом, а також узагальнити перспективні тенденції розвитку сфери в подальшому. У ході дослідження використані методи: системного аналізу, порівняння, індукції та дедукції, статистичної обробки даних та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресторанний ринок – один із найбільш динамічних ринків в Україні. Він надзвичайно чутливий до економічної ситуації, коливань курсу валют та соціальних чинників. Останні два роки (2016–2017) він намагається активно відновитися після політичної та економічної кризи 2014–2015 рр. Загалом за цей період зникло близько 5 600 підприємств громадського харчування. За оцінками Rest Consulting, із них близько 1 500 ресторанів закрилися, не витримавши кризи, а ще трохи більше 4 тис. залишилися в окупованому Криму та зоні АТО.

Обсяг усього українського ресторанного ринку аналітики оцінюють у 30 млрд. грн. А за кількістю закладів (понад 15 тис.) він уже досягнув показників докризового 2013 р. (не враховуючи закладів у Криму та зону АТО) [1].

За даними дослідницької компанії Nielsen, на вересень 2017 р. у шести найбільших містах України (Києві, Львові, Одесі, Харкові, Запоріжжі та Дніпрі) функціонувало 10 994 підприємства у сфері харчування. З них найбільша частка припадала на заклади типу кафе і ресторанів – 46% (5 009 од.). Закладів у категорії Fast Food дещо менше – 40% (4 427 од.), частка барів, пабів та нічних клубів найнижча – 14% (1 558 од.) [2].

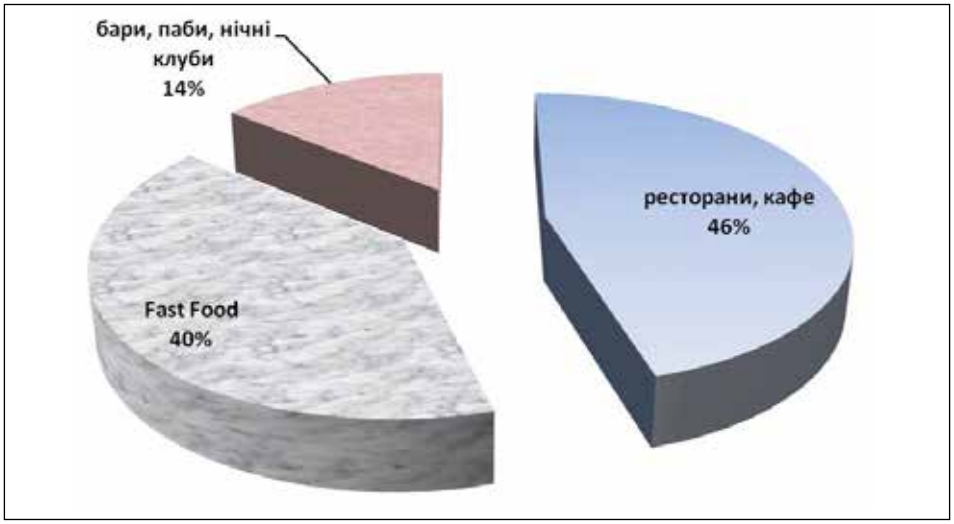


Рис. 1. Структура закладів харчування, що функціонують у шести найбільших містах України за видами, % [2]

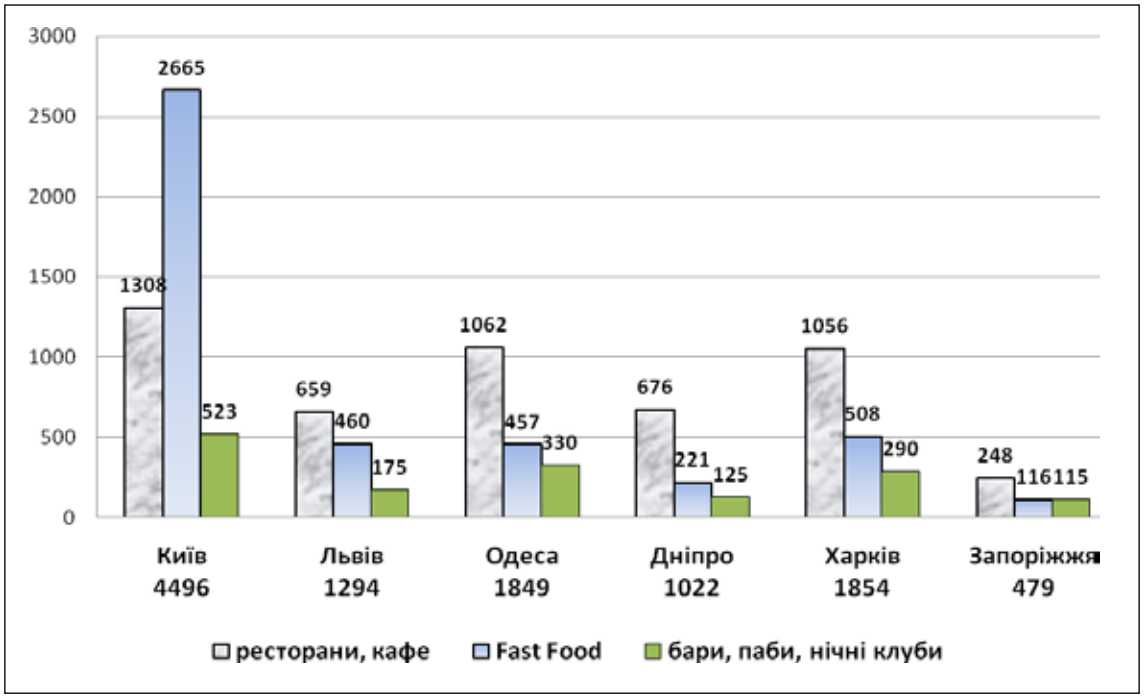


Рис. 2. Кількість підприємств харчування різних видів у шести найбільших містах України, од. [2]

У розрізі міст найбільшу кількість об'єктів громадського харчування представлено в Києві, який за цим показником майже в 2,5 рази випереджає Харків та Одесу, більш ніж у чотири рази – Дніпро і майже в 10 разів – Запоріжжя. Цікаво, що Львів, який уважається одним із центрів гастротуризму в Україні, також значно відстає від столиці і налічує всього 1 294 заклади громадського харчування (рис. 2).

У переважній більшості у структурі закладів харчування переважають кафе та ресторани і лише в Києві – заклади харчування типу Fast Food.

Ураховуючи чисельність населення у м. Львів (758,7 тис. осіб) та кількість туристів, що відвідали місто в 2017 р. (2,7 млн. осіб), забезпеченість місцями в закладах ресторанного господарства міста є недостатньою (фактична наявність – 52 місця на 1 тис. населення; потреба – 194 місця на 1 тис. населення). Частину цієї потреби покривають фізичні особи – підприємці, однак цього недостатньо [2].

Дещо іншу динаміку демонструють статистичні дані Державної служби статистики України. За її даними, станом на 1 листопада 2017 р. в Україні налічувалося 7 466 активно діючих підприємств тимчасового розміщення й організації харчування (без фізичних осіб – підприємців) [3]. Найбільша

кількість активно діючих підприємств тимчасового розміщення й організації харчування розташована в Одеській та Львівській областях – 748 та 723 відповідно. Динаміка зміни кількості підприємств у цих областях протягом 2013–2017 рр. є ідентичною із загальноукраїнською. Однак темпи зростання кількості підприємств в Одеській області (на 14,1%) є дещо вищими, ніж у Львівській (на 11,9%). Частка закладів тимчасового розміщення й організації харчування у Запоріжжі, Дніпрі та Харкові є значно меншою.

Як свідчать статистичні дані, пікове падіння чисельності закладів унаслідок кризи спостерігалося у 2016 р. – на 35,8% порівняно з докризовим періодом. І лише дані 2017 р. демонструють позитивну динаміку – зростання чисельності закладів на 763 од. (11,4%) [3].

Слід зазначити, що загальна кількість суб'єктів господарювання є значно більшою, однак майже 90% – це фізичні особи – підприємці, і лише трохи більше 10% зареєстровані саме як підприємства. Зокрема, за результатами 2016 р. в Україні було зареєстровано 57 696 підприємств тимчасового розміщення й організації харчування, з них 6 544 – це підприємства і 51 152 – фізичні особи – підприємці. Саме цим пояснюється розбіжність даних різних аналітичних компаній: окремі заклади офіційно зареєстровані як фізичні особи – підприємці, а фактично працюють як підприємства для зменшення податкового навантаження на свій бізнес. Одним із показників, що характеризує діяльність закладів харчування, є обсяг реалізації товарів та послуг, який сьогодні демонструє позитивну динаміку.

Різке падіння величини показника в 2014 р. зумовлене такими чинниками: по-перше, значним знеціненням гривні, що вплинуло на кредиторську заборгованість підприємств харчування перед банківськими установами; по-друге, зниженням платоспроможного попиту населення на послуги підприємств, оскільки на перше місце вийшли питання задоволення первинних потреб. Так, у 2014 р. обсяг реалізованої продукції (товарів і послуг) закладів тимчасового розміщення й організації харчування

Таблиця 1

Кількість діючих підприємств тимчасового розміщення й організації харчування станом на 1 листопада кожного року[1]

Регіони	Роки					Відношення 2013 р./ 2017 р., %
	2013	2014[2]	2015[2]	2016[2]	2017[2]	
Всього в Україні	*10441*	*8565*	*7926*	*6703*	*7466*	-28,5
Вінницька	142	147	152	123	132	-7,0
Волинська	134	127	132	109	115	-14,2
Дніпропетровська	495	436	431	365	409	-17,4
Донецька	663	616	269	226	232	-65,0
Житомирська	118	112	110	92	91	-22,9
Закарпатська	261	253	248	189	199	-23,8
Запорізька	390	378	369	335	368	-5,6
Івано-Франківська	248	250	246	207	226	-8,9
Київська	479	435	442	409	439	-8,4
Кіровоградська	96	99	102	79	83	-13,5
Луганська	161	155	35	37	37	-77,0
Львівська	*877*	*845*	*806*	*646*	*723*	-17,6
Миколаївська	240	228	211	189	230	-4,2
Одеська	*920*	*821*	*782*	*655*	*748*	-18,7
Полтавська	201	200	194	162	175	-12,9
Рівненська	108	99	96	81	89	-17,6
Сумська	102	95	104	98	104	+2,0
Тернопільська	105	99	98	78	87	-17,1
Харківська	622	582	551	423	459	-26,2
Херсонська	195	183	196	172	202	+3,6
Хмельницька	161	155	145	108	115	-28,6
Черкаська	131	135	131	131	138	+5,3
Чернівецька	138	129	126	94	99	-28,3
Чернігівська	158	146	151	139	147	-7,0
Київ	*1955*	*1840*	*1799*	*1556*	*1819*	-6,9

Примітки: 1. Розраховано та побудовано авторами за даними Державної служби статистики України [3]. 2. Дані за 2014–2017 рр. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

в Україні становив 14 346,3 млн. грн., що на 14,2% менше порівняно з 2013 р. Проте вже в 2015 р. підприємствам харчування вдалося пристосуватися до нових умов зовнішнього середовища та підвищити рівень обсягу показника на 27,2% порівняно з 2014 р. При цьому слід урахувати, що на зростання обсягу реалізованої продукції (товарів і послуг) закладів тимчасового розміщення й організації харчування значно вплинув ціновий фактор (за даними Державної служби статистики України, індекс цін на продукти харчування зріс у 2015 р. на 40,1% порівняно з 2014 р.). У 2015 р. розвиток ресторанних мереж відбувався переважно за рахунок оновлення форматів наданих послуг, оптимізації витрат, що також вплинуло на зростання обсягу реалізованої продукції та послуг [4, с. 145].

Аналізуючи діяльність суб'єктів господарювання у сфері харчування (без підприємств тимчасового розміщення), слід зазначити, що частка підприємств також є незначною: у 2013 р. вона становила 17,6%, а вже в 2016 р. – менше 10% (табл. 2). За видами діяльності переважають ресторани та заклади надання послуг мобільного харчування. Їхня частка як у 2013 р., так і в 2016 р. становила 79%. Останнє зумовлено тим, що в межах цієї категорії підприємств, як правило, розвиваються мережі ресторанів, кафе, закусочних та буфетів, яких, по-перше, в мережі ресторанного господарства України у сукупності більше, ніж закладів інших типів. А по-друге, ці заклади РГ, як правило, навіть у складних економічних умовах намагаються зважати на фінансові можливості своїх відвідувачів і відповідно до цього вибудовують свої стратегії дій на ринку (часто забезпечуючи великі обсяги товарообороту завдяки орієнтації та масового споживача і максимально можливу частоту покупок та/або обертання місця за добу) [7, с. 71]. Однак кількість ресторанів та закладів надання послуг мобільного харчування за аналізований період значно зменшилася – на 34%, майже як і підприємств загалом.

Щодо обсягу реалізованої продукції (показник наведений за інституціональним підходом (спосіб узагальнення даних, за яким показники всіх видів економічної діяльності суб'єкта враховуються у зведеннях за тим видом економічної діяльності, який визначено як основний)), для всіх підприємств сфери харчування він демонструє динаміку падіння в 2014 р. та поступового зростання до 2017 р. (табл. 2). Слід зазначити, що обсяг реалізованої продукції є значно вищим для ресторанів та підприємств надання послуг мобільного харчування – 46,2% та підприємств, що здійснюють постачання готових страв, – 37,6%. А для підприємств, що здійснюють обслуговування напоями, показник хоча й зростав за аналізований період, однак виявився нижчим, ніж у 2013 р., на 0,5%. Як уже зазначалося, зростання величини показника обсяг реалізованої продукції зумовлене передусім ростом індексу цін на продукти харчування, зокрема в 2015 р. на 40,1% порівняно з 2014 р.

Для розвитку ресторанного бізнесу в Україні характерні визначені складності, такі як: плинність персоналу, брак професійних кадрів, технічна невідповідність багатьох приміщень під розміщення підприємств харчування, необхідність в отриманні величезної кількості погоджень та дозвільної документації, залежність від продукто-

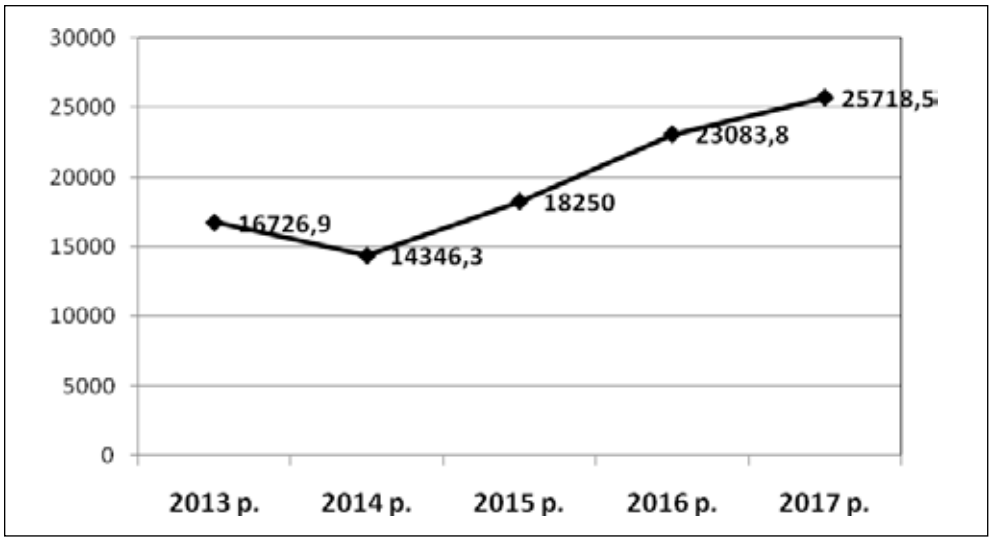


Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції (товарів і послуг) закладів тимчасового розміщення й організації харчування у 2013–2017 рр. в Україні, млн. грн.[1, 2, 3] [5, с. 93]

Примітки: 1. Розраховано та побудовано авторами за даними [3]. 2. Дані за 2014–2015 рр. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. 3. Дані за 2017 р. – власний прогноз, що побудований на основі даних Державної служби статистики України про витрати домогосподарств на харчування поза домом та дані про індекс цін за 2017 р. на продовольчі товари в торговій мережі

Таблиця 2

Показники діяльності суб'єктів господарювання у сфері харчування «Забезпечення стравами та напоями»

Показники діяльності	Роки				Відношення 2013 р./ 2016 р., %
	2013	2014[2]	2015[2]	2016[2]	
К-ть суб'єктів господарювання, одиниць					
усього	43612	49447	50381	50176	+15,1
з них: - підприємства	7658	6100	5928	5003	-34,7
- фізичні особи –підприємці	35954	43347	44453	45173	+25,6
- діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування	6061	4830	4712	3992	-34,1
- постачання готових страв	589	472	464	393	-33,3
- обслуговування напоями	1017	798	752	618	-39,2
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб.	209,4	171,9	157,6	168,9	-19,3
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.					
усього	22810,6	17596,6	22026,5	27722,9	+21,5
у т. ч. підприємствами	10678,2	10487,7	13113,7	15969,9	+49,6
діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування	7549,3	6951,8	8636,3	11039,2	+46,23
постачання готових страв	2712,5	3281,8	4192,3	4516,6	+37,63
обслуговування напоями	416,3	254,1	285,1	414,1	-0,53

Примітки: 1. Розраховано та побудовано авторами за даними [6, с. 93, 471, 483, 486]. 2. Дані за 2014–2016 рр. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

вої інфляції і кон'юнктури ринку. Брак кадрів, небажання роботодавців вкладати гроші в навчання персоналу стримує розвиток ресторанної галузі у цілому. Без постійного припливу професіоналів кухарського мистецтва, торгового сервісу важко оцінювати перспективи. Крім потенційних ризиків, рестораторам доводиться враховувати і тенденції економіки, адже макроекономічні чинники потужно впливають на розвиток ресторанного бізнесу в містах. Експерти простежують залежність між розвитком закладів елітного або середнього сегмента ринку громадського харчування і розвитком великого або середнього (дрібного) бізнесу [8, с. 304].

Серед головних причин, що гальмують розвиток об'єктів РГ, ресторатори, експерти і дослідники виокремлюють такі:

– загальний економічний спад у країні та військові дії в зоні АТО впливають на зниження попиту на ресторанні послуги, погіршення показників фінансової стійкості та операційної діяльності об'єктів РГ;

– недосконаліть законодавства і нормативно-правового поля України для ведення ресторанного бізнесу;

– високий рівень фінансового ризику і корумпованості в Україні, що не сприяє залученню світових брендів ресторанного бізнесу;

– зменшення чисельності контингенту потенційних споживачів унаслідок змін у чисельності та структурі населення країни, пришвидшення темпів росту виїзних турпотоків;

– відсутність практичного досвіду антикризового управління у керівників об'єктів РГ, що призводить до зменшення кількості фінансово спроможних підприємств, які вдаються до реалізації стратегії скорочення або ліквідації діяльності взагалі;

– високі ставки орендної плати за приміщення через брак якісних площ негативно впливають на відкриття нових і цінову політику діючих об'єктів РГ. Для порівняння: за законодавством США орендна плата не повинна перевищувати 6% прибутку підприємства-орендаря, а в Україні плата за оренду приміщення становить майже 50% прибутку;

– велика кількість об'єктів РГ, які функціонують на межі банкрутства внаслідок зростання цін постачальників продуктів, затримки платежів і збільшення кредиторської заборгованості, що негативно позначається на ритмічності виробництва, тощо [9, с. 23; 10, с. 117; 12, с. 202].

Сьогодні ресторанний ринок консолідується, дрібні гравці витісняються більшими. Протягом останніх декількох років намітилася тенденція злиття-поглинання, у результаті чого на ринок виходять нові бренди або продовжують активно розвиватися колишні, але після низки перетворень. У найближчі роки ця тенденція збережеться і, крім центральних регіонів, поступово охопить інші міста.

Для того щоб ефективно функціонувати, професіоналам у ресторанному бізнесі завжди доводиться передчувати і швидше реагувати на постійно мінливу ситуацію на ринку. На думку багатьох рестораторів, успішними в найближчій перспективі будуть мережі ресторанів, що працюють у демократичному ціновому сегменті і пропо-

нують на ринку послуги франчайзингу. Ця система забезпечує безперебійний розвиток бізнесу навіть в умовах фінансової економічної кризи.

З кожним роком зростає попит на виїзне обслуговування банкетів, що робить цей напрям бізнесу вельми привабливим. Ринок кейтерингу в Україні освоєний лише на 3–5%, а його ємність оцінюється в 72 млн. грн.

Основними споживачами кейтерингових послуг в Україні є корпоративні клієнти, їхня частка – приблизно 70%. Якщо в період зародження кейтерингового ринку локомотивом його розвитку були іноземні компанії, то сьогодні до 80% корпоративних замовлень на ринку кейтерингу припадає на вітчизняні компанії [13, с. 135].

За оцінками учасників ринку, нині кейтерингові послуги надають щонайменше 25–30 великих компаній різного масштабу і цінового рівня. Це рентабельний бізнес: ціни виїзного обслуговування на 20–25% вище, ніж у стаціонарних ресторанах аналогічного рівня.

Перспективними для України напрямами розвитку у сфері ресторанного бізнесу залишаться тренди: національних кухонь, підприємств, що пропонують крафтові страви, втілення здорового способу харчування, приготування страв у присутності замовника, з фермерських продуктів, приготування низькокалорійних страв, використання низькотемпературних режимів та відкриття закладів харчування у форматі casual, своєрідних закладів фабрик та ринків.

Висновки з проведеного дослідження. Ресторанний ринок України ще далекий від насичення. Очевидно, що основою для його розвитку є передусім рівень доходів населення, який упав у зв'язку з фінансово-економічною ситуацією останніх років. Водночас ємність цього ринку ще досить велика. У ресторанному бізнесі існують виразні перспективи зростання. З ростом підприємств харчування різних форматів зростає конкуренція. Для формування конкурентних переваг і забезпечення ефективної роботи підприємства нині і в майбутньому необхідне розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності стратегічного управління і функціонування підприємства. Новітні наукові розробки та методики їх упровадження, а так само дані щодо їх практичної ефективності здатні консолідувати консалтингові підприємства, необхідність яких стає все більш очевидною в сучасних умовах конкуренції, що загострюється. Варто відзначити, що нині ресторатори підходять більш професійно до управління своїм бізнесом. Тепер вони проводять стратегічний аналіз ринку, маркетингові дослідження, освоюють нові підходи і методики проведення рекламної діяльності, при цьому все частіше звертаючись до сторонніх фахівців із ресторанного консалтингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладских Е. Обзор ресторанного рынка. URL: https://delo.ua/lifestyle/sytnyj-god-obzor-restorannogo-rynka-329410.htm (27.03.2017. Заг. з екрану).

2. Нагорський В. Експерти підрахували кількість магазинів, ресторанів і кафе у найбільших містах України. URL: https://informator.news/eksperty-pidrahuvaly-kilkist-mahazyniv-restoraniv-kafe-u-najbilshyh-mistah-ukrajiny.htm (16.10.2017. Заг. з екрану).

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http:/ /www.ukrstat.gov.ua/.

4. Гросул В.А., Іванова Т.П. Тенденції сучасного розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 1(49). Т. 1. С. 143–149.

5. Роздрібна торгівля України в 2016 році: стат. зб. К.: Державна служба статистики України, 2014. 165 с.

6. Діяльність суб'єктів господарювання 2016: стат. зб. / Держ. служба статистики України. К.: Консультант, 2017. 629 с.

7. П'ятницька Г.Т., Найдюк В.С. Сучасні тренди розвитку ресторанного господарства в Україні. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 66–73.

8. Гінда М.І. Тенденції розвитку ресторанного господарства. Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи» (Львів, 29 листопада 2016 р.). Львів: МАУП, 2016. Ч. 1. С. 301–306.

9. Бутенко О.П., Стрельченко Д.О. Стан ресторанного господарства України та перспективи його розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 56. С. 18–24.

10. Воловельська І.В., Лоєнко О. Сучасні тенденції розвитку ресторанного бізнесу в Україні. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 55. С. 115–118.

11. Борисова О.О. Інноваційний розвиток системи економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності»; Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». К., 2017. 24 с.

12. Дубодєлова А.В., Кулиняк І.Я. Тенденції розвитку ресторанного господарства Львівщини. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 10(184). С. 198–208.

13. Івашина Л.Л. Перспективи та проблеми кейтерингу в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 314–317.

REFERENCES:

1. Gladskih E. (2017) Obzor restorannogo rynka [Overview of the restaurant market]. Delo.ua [Business.ua] (electronic journal), publication date 27.03.2017. Available at: https://delo.ua/lifestyle/sytnyj-god-obzor-restorannogo-rynka-329410.htm (accessed 17 February 2018). (in Russian)

2. Nahors'kyj V. (2017) Eksperty pidrakhuvaly kil'kist' mahazyniv, restoraniv i kafe u najbil'shykh mistakh Ukrainy [Experts have counted the number of stores, restaurants and cafes in the largest cities of Ukraine].

Informator [Informant] (electronic journal), publication date 16.10.2017. Available at: https://informator.nevs/eksperty-pidrahuvaly-kilkist-mahazyniv-restoraniv-kafe-u-najbilshyh-mistah-ukrainy.htm (accessed (17 February 2018)).

3. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine] (2017), Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: http: vvv.ukrstat.gov.ua. htm (accessed (18 February 2018)).

4. Hrosul V. A., Ivanova T. P. (2017) Tendentsii suchasnoho rozvytku pidpryiemstv restorannoho hospodarstva v Ukraini ta Kharkivs'kij oblasti [Trends in the modern development of restaurant enterprises in Ukraine and Kharkiv region]. Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu : Seriia Ekonomika, vol. 1 (49), no. 1, pp. 143-149.

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Rozdribna torhivlia Ukrainy u 2016 rotsi: stat. zb. [Retail trade of Ukraine in 2016: statistical collection], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Diial'nist' sub'iektiv hospodariuvannia 2016: stat. zb. [Activities of economic entities in 2016: statistical collection], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo «Konsul'tant».

7. P'iatnyts'ka H. T., Najdiuk V. S. (2017) Suchasni trendy rozvytku restorannoho hospodarstva v Ukraini [Modern trends in restaurant business development in Ukraine]. Economy and state, no. 9, pp. 66-73.

8. Hinda M.I. (2016) Tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva [Trends in restaurant business development]. Zbirnyk materialiv Vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii «Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnia v umovakh systemnoi kryzy» (Ukraine, Lviv, November 29, 2016), Lviv: MAUP, vol.1, pp. 301-306.

9. Butenko O. P., Strel'chenko D. O. (2016) Stan restorannoho hospodarstva Ukrainy ta perspektyvy joho rozvytku [The state of the restaurant economy of Ukraine and the prospects for its development]. Bulletin of the Economy of Transport and Industry, no. 56, pp. 18-24.

10. Volovel's'ka I.V., Loienko O. (2016) Suchasni tendentsii rozvytku restorannoho biznesu v Ukraini [Modern trends in restaurant business development in Ukraine]. Bulletin of the Economy of Transport and Industry, no. 55, pp. 115-118.

11. Borysova O.O. (2017) Innovatsijnyj rozvytok systemy ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv sfery restorannoho biznesu: [Innovative development of the system of economic security of enterprises in the sphere of restaurant business] (PhD Thesis), Kiev: Higher Educational Institution «University of Economics and Law «KROK».

12. Dubodielova A. V., Kulyniak I. Ya. (2016) Tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva L'vivschyny [Trends in the development of the restaurant industry in Lviv region]. Actual Problems of Economics: Scientific Economic Journal, vol. 184, no. 10, pp. 198-208.

13. Ivashyna L.L. (2017) Perspektyvy ta problemy kejterynhu v Ukraini [Perspectives and problems of catering in Ukraine]. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky (Ukraine, Mykolayiv), Mykolayiv: Mykolaivs'kyj natsional'nyj universytet imeni V.O. Sukhomlyns'koho, vol. 17, pp. 314-317. (in Ukrainian)

Hirnyak L.I.
Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department
of Tourism and Hotel and Restaurant Business
Lviv University of Trade and Economics
Glagola V.A.
Lecturer of the Cyclic Commission of Professional Disciplines
Mukachevo Cooperative Trade and Economic College

CURRENT STATE, PERSPECTIVES AND TRENDS OF RESTAURANT BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The restaurant industry is one of the most profitable spheres of economic activity in the world, however, such activity is also one of the riskiest at the present stage. It should be noted that there is no standard model of restaurant business management and although historically it is one of the oldest spheres of activity, it is quite innovative. Changes in the socio-economic environment as an external factor affect the restaurant industry. However, in this business, in spite of certain instability, there are regularities. The specifics of this type of activity, as well as insufficient knowledge of trends in its development, have a significant practical significance.

The restaurant business is one of the most dynamic in Ukraine. It is extremely sensitive to the economic situation, currency fluctuations, and social factors. During the last 2 years (2016–2017) it is trying to recover vigorously after the political and economic crisis of 2014–2015. In total, about 5,600 catering establishments have disappeared during this period. According to Rest Consulting, of which about 1500 restaurants were closed, unable to withstand a crisis. The volume of the entire Ukrainian restaurant market analysts estimated at 30 billion UAH. And by the number of institutions (more than 15,000), it has already reached the rates before the crisis of 2013.

Among the main reasons hindering the development of the industry, restaurateurs, experts and researchers singled out the following:

– the general economic downturn in the country and military actions in the ATO zone affect the decline in demand for restaurant services, the deterioration of financial sustainability and operating activity of restaurants;

– imperfection of the legislation and normative-legal field of Ukraine for conducting restaurant business;

– high level of financial risk and corruption in Ukraine, which does not promote the attraction of world brands of restaurant business;

– reduction of the number of contingents of potential consumers as a result of changes in the size and structure of the population of the country, acceleration of the growth rate of outbound tourist flows;

– the absence of the practical experience of crisis management in the heads of objects of the WG, which leads to a decrease in the number of financially viable enterprises that are resorting to the strategy of reducing or eliminating activities in general;

– high rental rates for premises over the lack of quality space negatively affect the opening of new and pricing policies of existing facilities. For a comparison, according to US law, the rent must not exceed 6% of the profits of the lessee, and in Ukraine, the rental charge makes up almost 50% of the profit;

– a large number of objects of the restaurant industry, which operate on the verge of bankruptcy, as a result of rising prices of suppliers of products, delays in payments and an increase in payables, which negatively affects the rhythm of production.

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ СПОРТИВНИХ ПОСЛУГ
INNOVATIVE INSTRUMENTS OF PROMOTION IN SPORTS SERVICES

УДК 339.187

Козак О.І.
студент
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна
Лісений Є.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Статтю присвячено вивченню інноваційних інструментів просування спортивних послуг. Розкрито теоретичні основи маркетингових комунікацій. Охарактеризовано модель рекламної комунікаційної системи. Представлено модель рекламної стратегії підприємства, яке було досліджено. Запропоновано семиступінчату модель маркетингового міксу для просування спортивних послуг. Надано характеристику елементів даної моделі.

Ключові слова: *інструменти просування, комунікаційний процес, маркетинг, реклама, спорт, спортивні послуги.*

Статья посвящена изучению инновационных инструментов продвижения спортивных услуг. Раскрыты теоретические основы маркетинговых коммуникаций. Охарактеризована модель рекламной коммуникационной системы. Представлена модель рекламной стратегии предприятия, которое было исследовано. Предложена семиступенчатая модель маркетингового микса для продвижения спортивных услуг. Представлена характеристика элементов данной модели.

Ключевые слова: *инструменты продвижения, коммуникационный процесс, маркетинг, реклама, спорт, спортивные услуги.*

The article is dedicated to innovative instruments of promotion in sports services. Theoretical foundations of marketing communications are reviewed. Model of the system of advertising communication is reviewed. Model of advertising strategy of the enterprise that was investigated by the authors is given. The seven steps marketing mix model for promotion in sports services is proposed by the authors. The content of each step is described.

Key words: *advertising, communal process, instruments of promotion, marketing, sport, sporting services.*

Постановка проблеми. Пошук нових способів комунікації з потенційним клієнтом, особливо таких, що дають більш надійний зв'язок та ще є необізнаним для конкурентів, є одним зі складників цілей політики просування підприємства. Спорт сьогодні не є першочерговою потребою українців, особливо в умовах соціально-економічної кризи, внаслідок чого знижується виторг спортивних клубів. Підвищити ціни на послуги в таких умовах не так легко, тому що знижуються бюджети на просування таких послуг. Обсяг ринку спортивних послуг України в 2015 р. інвестиційні компанії оцінювали на рівні 156,8 млн. дол. США, що в 4,3 рази менше докризових показників. Обсяг ринку станом на кінець 2012 р. оцінювався в 675 млн. дол. США. При цьому, за словами експертів, його потенційна ємність залишається на рівні 2 млрд. дол. США, тобто відкладений попит на послугу, як і раніше, величезний [1]. Через це пошук нових, дешевих та ефективних способів просування спортивних послуг є актуальним для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання просування як складової частини маркетингового комплексу висвітлено в роботах таких науковців, як М.І. Бєлявцев, В.М. Воробйов, С.І. Чеботар, А.Ф. Павленко, Л.В. Балабанова, П.Г. Перерва, О.П. Косенко, Н.П. Скригук та ін. Також вчені досліджують особливості

маркетингового управління у сфері спортивних послуг, серед яких – О.В. Саранчук, Т.Г. Діброва, Л.М. Газнюк, О.В. Попов, Є.В. Ромат, С.А. Островерх, Н.В. Середа, О.Р. Задорожна. Незважаючи на багатогранність наявних наукових досліджень інших авторів, питання інноваційних інструментів просування спортивних послуг залишаються недостатньо дослідженими та викликають інтерес до вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інноваційних комунікаційних інструментів, які можуть бути використані підприємствами сфери спортивних послуг для просування своїх пропозицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок фітнес-індустрії у світі за темпами розвитку займає друге місце після високих технологій. Основними чинниками розвитку є стан соціокультурної та економічної сфер. Так, в Європі культ здоров'я давно має підтримку держави та відповідне фінансування. В Україні ця сфера діяльності також стрімко розвивається [2], тому однією з можливостей успішного функціонування бізнесу на цьому ринку є ефективне застосування політики просування та ціноутворення.

Стратегія просування становить широкомасштабну програму комунікаційних заходів та засобів, спрямовану на досягнення комерційних цілей підприємства, розраховану на певний період. Її розроблення включає в себе такі складники, як: визначення цілей та завдань маркетингових комунікацій; конкретизація цільових аудиторій; прийняття рішення щодо бюджету; визначення оптимального комплексу маркетингових комунікацій; розроблення концепції повідомлень тощо [2].

На ринку послуг важливим елементом маркетингових комунікацій є особистий продаж. Це головний інформаційний канал між фірмою і цільовою аудиторією клієнтів, що має особистий характер та може бути застосований у спортивних послугах. Результатом особистого продажу, на думку О.В. Саранчук, є інформування потенційного клієнта про свої послуги та виявлення його проблеми, переконання у перевагах заняття спортом, можливість запропонувати спробувати прийти на «пробне заняття» [2]. Іншими складниками маркетингових комунікацій спортивних послуг, окрім особистого продажу, може бути спонсорська та виставкова діяльність, традиційні та спеціальні ЗМІ, PR та власне реклама.

Рекламне планування і прийняття рішень є складниками загального маркетингового плану, що включає планування, забезпечення і контроль функціонування всієї компанії або окремого її підрозділу, або лінії продуктів, а також чітке формулювання цілей і ретельне визначення стратегії й тактики її досягнення.

Цілі маркетингу повинні включати визначення сегментів ринку і способи їх обслуговування організацією. Потреби і бажання споживачів, на яких орієнтується фірма, наприклад потреба в індивідуальному тренері, послугах масажу тощо, повинні бути вивчені, проаналізовані і відображені в маркетинговому плані.

У маркетингу існує декілька прийомів для досягнення маркетингових цілей, які засновані на

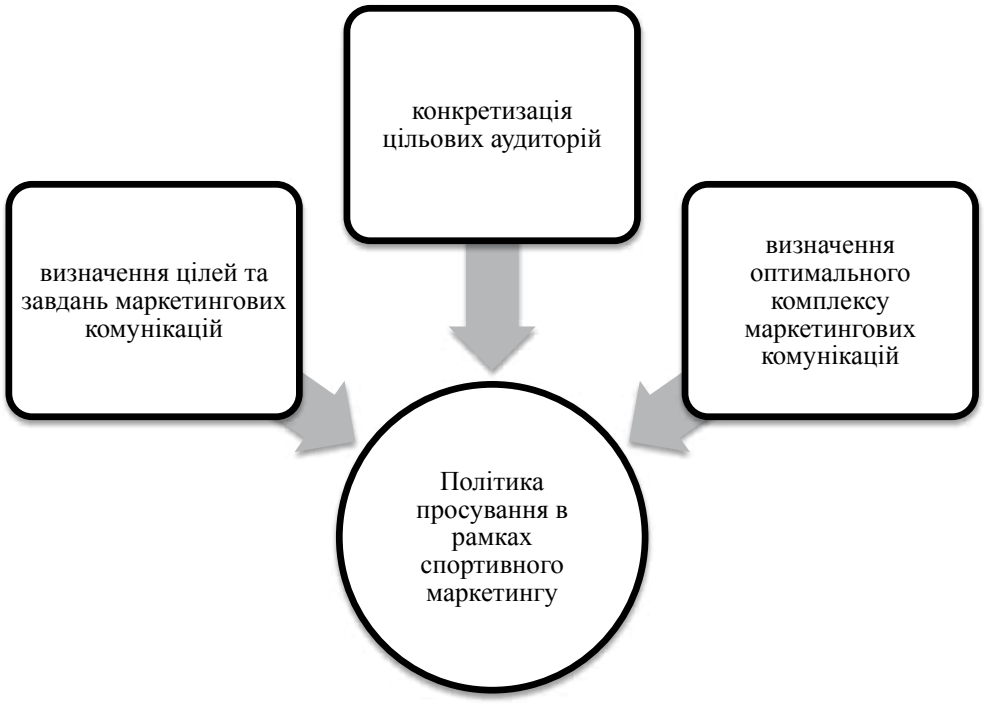


Рис. 1. Особливості просування в рамках 4P спортивного маркетингу [2]

комплексі 4Р (товар, ціна, місце збуту і стимулювання). Маркетинговий план формулює стратегію і тактику для кожного із цих складників. Він базується на ситуаційному аналізі специфічних проблем або можливостей просування торгової марки і повинен служити відповіддю на ці проблеми або можливості за допомогою розміщення маркетингового бюджету і розроблення спеціальних планів для різних складників маркетингового комплексу.

Комунікації та процес переконання є найбільш важливими факторами, які на додаток до маркетингового плану враховуються під час планування реклами. Важливо пам'ятати, що реклама – це предмет, в якому існує лише кілька точних визначень.

Під час оцінки рекламних процесів велике значення надається проектуванню рекламних планів, які максимізують вплив реклами на споживача. На рис. 2 зображена проста модель системи рекламної комунікації.

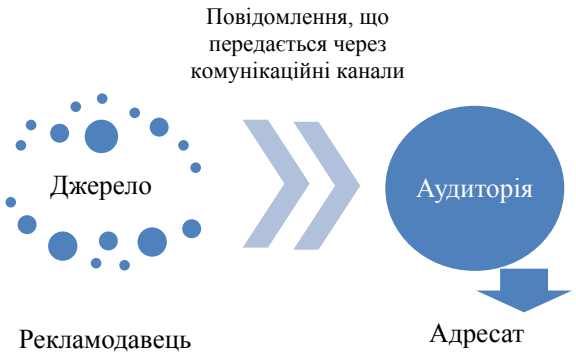


Рис. 2. Модель рекламної комунікаційної системи [3; 4]

Рекламна комунікація зазвичай включає процес сприйняття. До розглянутої моделі входять такі елементи: джерело, повідомлення (звернення), канали комунікації та одержувач.

Одержувач може стати джерелом інформації, поділившись нею з друзями, таким чином, започаткувавши нову комунікаційну систему. Подібний вид комунікації прийнято називати «з вуст в уста». Вона передбачає соціальну взаємодію між людьми та групами людей, а тому є важливим засобом групового впливу і поширення інформації.

Джерело повідомлень у системі рекламної комунікації є відправною точкою, з якої рекламні звернення поширюються серед представників цільової аудиторії. Визначають різноманітність видів джерел повідомлень: компанії, що пропонують продукцію, конкретна торговельна марка, спеціально найнята людина або організація. Повідомлення належить як до змісту, так і до виконання реклами. Це поняття містить сукупність того, що сприймається одержувачем повідомлення. Воно може виконуватися різними способами та викликати необхідну емоцію (сміх, сльози, сум, захоплення тощо). Рекламна стратегія має акцентувати увагу на споживчій поведінці. Пізнавальні, емоційні або чуттєві процеси, які відбуваються в період між отриманням рекламного повідомлення й остаточною покупкою рекламованої послуги, мають велике значення.

Повідомлення від джерела до одержувача передаються з використанням комунікаційного каналу. Канали в системі рекламної комунікації складаються з одного або декількох видів поширення інформації: радіо; телебачення; засоби масової інформації (періодичні видання, служби телевізійних новин); мережа Інтернет (веб-сайти, соціальні мережі, мобільні додатки, електронна пошта).

Передача інформації з вуст в уста, яка описувалася раніше, є іншим каналом, що має особливий інтерес, тому що іноді чутка грає ключову роль у рекламній кампанії. Такий канал ще називають «сарафанне радіо», або в англійській практиці маркетингу Words of mouth.

Комунікаційна система, яка фундаментально тримається на вибраному каналі комунікації, має визначену пропускну здатність своїх каналів. Тільки визначена кількість інформації може бути передана по каналу і лише така ж кількість інформації, відповідно, зможе дійти до одержувача. Наприклад, вибираючи передачу повідомлення через телебачення, необхідно враховувати той факт, що рекламні телевізійні ролики тривають близько хвилини. На противагу цьому, розміщуючи рекламний ролик у Мережі, його тривалість може бути довшою та змістовнішою.

Одержувач у системі рекламної комунікації називається також цільовою аудиторією. Таким чином, одержувача можна сегментувати за способом життя, рівнем доходів, за демографічними, соціальними, культурними ознаками та ін. За наявності певної зацікавленості одержувач може брати участь у просуванні товару тією мірою, якою він бажає. Сучасні способи комунікації дають змогу кожному виражати свою думку через соціальні мережі, блогерські платформи, спеціалізовані сайти з відгуками. У такому разі одержувач може невимушено або, навпаки, спеціально ставати рекламною особою.

Крім того, рекламне повідомлення викликає найрізноманітніші ефекти (рис. 3). Зазначені ефекти створюють сприятливе враження про торгову марку або формують ставлення до неї, що, своєю чергою, підвищує купівельний попит.

Рекламний план має пов'язувати й підтримувати різні компоненти комплексу маркетингу і комунікацій: особистий продаж, ціноутворення, PR, стимулювання. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що рекламне повідомлення забезпечує такі функції:

– знайомство з послугою, збільшує обізнаність про її властивості і переваги;

– створює або підтримує імідж як послуги, так і торгової марки та компанії;

– викликає та пов'язує з нею емоції, почуттєві асоціації та нагадує про неї;

– спонукає спробувати придбати цю послугу або продовжувати.

Перераховані функції можуть вплинути на позицію спортивної послуги на ринку і сформувати остаточну споживчу поведінку. У багатьох сегментах спортивної індустрії спорт-маркетологи намагаються збільшити продаж продукції чи послуг для отримання більших доходів для їх організації. Оскільки спортивні маркетологи беруть участь у переконанні споживачів купувати, вони запускають ризик перебільшення або неправильне подання їх продуктів. Усі чотири елементи маркетингового комплексу є важливими аспектами успіху через пропозицію продуктів, які будуть продаватися за ціною, яка оплачуватиметься, пропонується через місце, де вони можуть бути куплені й будуть привабливими для споживача.

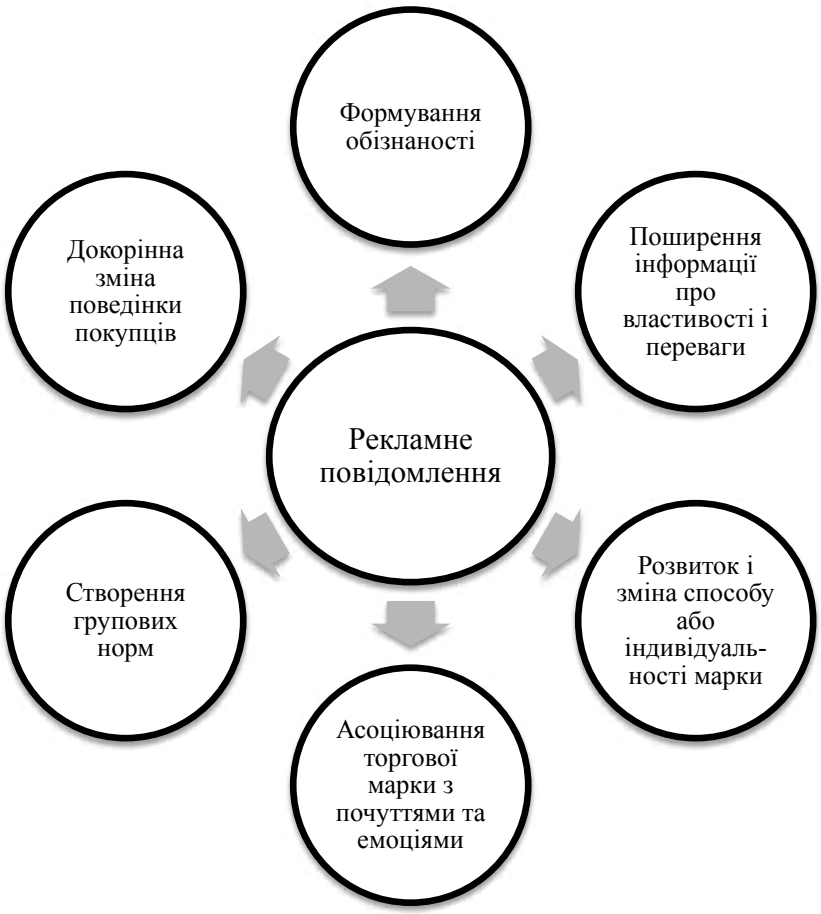


Рис. 3. Ефекти, що викликає рекламне повідомлення

Підприємства в сучасних умовах мають робити новий вибір та акцентувати увагу на більш автентичних та надійних рішеннях у свідомості потенційних клієнтів.

Вибір правильної маркетингової стратегії для спортивного клубу (клубу здоров'я) – це особливий вимір, в якому немає єдиного правильного рішення. Створюючи маркетингову стратегію, можна виявити, що спортивний клуб підходить для певного маркетингу, при цьому особистий набір навичок робить одну форму маркетингу більш потужною, ніж інші.

Основним завданням для виявлення та втілення маркетингової стратегії спортивного клубу є визначення саме тієї маркетингової стратегії, яка добре підходить до даного бізнесу. Розглянемо деякі інструменти для створення маркетингової стратегії (рис. 4).

Слід зазначити, що членський маркетинг є одним із ключових під час створення стратегії, адже найкращим продавцем для будь-якого спортивного клубу є наявне членство. Слід акцентувати увагу на заохоченні цих людей, і це призведе до високих результатів впливу досить швидко.

Наприклад, британська бюджетна гімнастична мережа PureGym творчо використовує даний підхід та замість невтішних пропозицій «придбайте

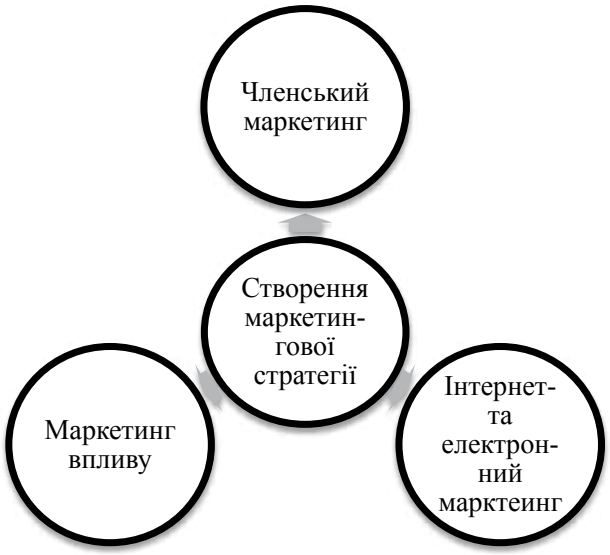


Рис. 4. Основні інструменти для створення маркетингової стратегії спортивних послуг

(складено авторами)

знижку 10%, запрошуючи друга» вони пропонують своїм членами екскурсії до Нью-Йорку, індивідуальні навчальні програми та запрошення на свята членам, які залучають нових клієнтів. Досліджувана авторами ТОВ «Компанія «Магістр-спорт»

(м. Харків) також має можливість організовувати запрошення на спортивні свята, які, наприклад, часто проходять у харківському «Локомотиві», та організовувати групи для проведення екскурсій містом. Основні плюси та мінуси даного підходу зазначені на рис. 5.

Формування сучасної та життєздатної маркетингової стратегії неможливе без прийняття до уваги розвитку технологій та Інтернету, а тому важливим є використання Інтернет- та електронного маркетингу. Блогерство є сучасною та модною течією для молодих поколінь. Використовуючи блог як засіб для продажу послуг спортивного клубу (клубу здоров'я), можна отримати великі репутаційні винагороди та зробити новий бізнес, але для цього необхідні стратегія та сприяння створенню оригінального вмісту (контенту) принаймні кожен день.

Один із найвідоміших блогів фітнес-індустрії – Nerd Fitness, написаний засновником Стівом Камбом і його командою [5]. Вони роблять набагато більше, ніж рекламують пропозиції та продукти, забезпечують дійсно корисний контент від кваліфікованих експертів, який не можна отримати ніде. Незважаючи на те що Nerd Fitness є лише фітнес-клубом он-лайн, автори вважають, що цей приклад цілком заслуговує на розгляд завдяки глибині та якості вмісту блогу.

При цьому авторитетний та добре написаний блог може мати тривалу цінність – від підвищення репутації до поліпшення роботи в пошуковій системі Google. Проте веб-блог може зайняти багато часу, і це вимагає практичної роботи.

Слід зазначити, що і доповнення до впливу інформаційних технологій на створення маркетингової стратегії для клубу здоров'я важливим є створення власного сайту, адже пошукова оптимізація Google займає перше місце. Пошукова оптимізація (або оптимізація пошукових систем) – це процес перевершення конкуренції в Google (та інших пошукових системах) для цільових пошукових термінів, таких як, наприклад, «спортивні секції в Харкові» або «спортивні програми Харків» тощо. Дана комбінація технічних (забезпечення швидкості завантаження сторінок, мета опису та досвіду користувачів), а також креативних (створюючи чудовий вміст, що приваблює покриття та посилання) впливає на конкурентоздатність послуги не в короткостроковому періоді. З часом зусилля, які інвестуються в створення та оптимізацію вебсайту, виправдані.

На думку авторів, маркетинг впливу є невід'ємною частиною написання стратегії для спортивних послуг. Раніше, до популяризації соціальних медіа, отримати олімпійського спринтера, як Карл Льюїс, або героя плавання, як Майкл Фелпс, щоб схвалити товар чи послугу, було неможливо. Лише такі спортивні гіганти, як Nike, могли дозволити собі такі великі імена. Соціальні медіа змінили цю парадигму. Instagram, Twitter, YouTube і Facebook створили нову категорію впливових знаменитостей. І цей підхід ідеально підходить для фітнес-індустрії. Фактично фітнес був першою галуззю, яка розблокувала силу впливу. Наприклад, згадка на сторінці в Instagram людиною, в якої багато підписників – це все, що потрібно для того, щоб зарядити бізнес та справити потенційно величезний вплив. При цьому така людина може бути впливовою локально, тому для просування клубу, наприклад у Харкові, необхідно знайти таку людину у даному місті (спортсмена, модель, популярного блогера тощо) та втілити рекламу через соціальні мережі.

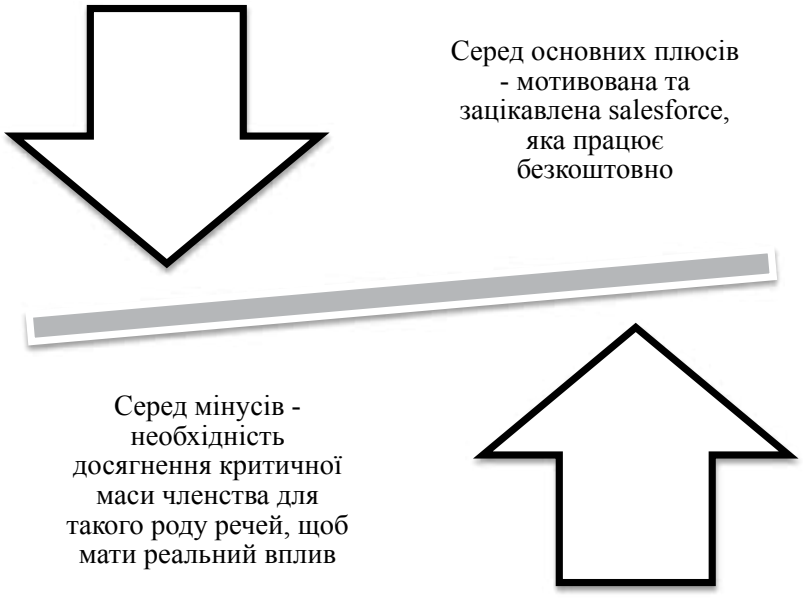


Рис. 5. Плюси та мінуси членського маркетингу

(складено авторами)

Щодо електронного маркетингу, то електронна пошта є впливовим маркетинговим каналом. Кожна людина, яка запитує, приходить на безкоштовне тренування або дзвонить, щоб отримати додаткову інформацію, є потенційним клієнтом, якого слід додати до списку електронних адрес. Більшість програм маркетингу електронної пошти дає змогу сегментувати адреси, тому можна націлювати їх на підставі того, як вони опинилися в даному списку, місцезнаходження, вік та цілої низки інших змінних.

Маркетингові електронні листи мають додавати цінність, а також повідомляти про переваги послуги. Надсилаючи безкоштовні поради

щодо тренінгів, планів харчування та відгуків, а не лише розповідаючи людям про останню рекламну або акційну пропозицію, можна отримати більш позитивне сприйняття як бренду.

Рекламне планування і прийняття рішень зосереджено на трьох вирішальних напрямах: вибір завдань і цілей, стратегія і тактика повідомлень, стратегія і тактика засобів. Будь-який рекламний план повинен як мінімум відображати планування, прийняті рішення та зобов'язання щодо кожного із цих трьох головних компонентів системи.

У ході дослідження авторами розроблено розгалужену модель рекламної стратегії для ТОВ «Компанія «Магістр-спорт» (рис. 6).

Серед основних постулатів стратегії – наближення продажу спортивних послуг через повідомлення особливих причин для «негайної покупки», наприклад знижки до кінця місяця або знижки в літній період на весь асортимент спортивних послуг за купівлі абонементу на рік.

Створення обізнаності про наявні спортивні послуги через спеціальні безкоштовні спортивні івенти (заходи), наприклад для дітей, сімейні змагання, присвячені спортивним святам або конкретному виду спорту.

Створення легкості розпізнання через формування логотипу компанії, сувенірної продукції, спонсорства спортивних змагань і т. д. Використання реклами для створення довгострокових привілеїв для споживача. Прикладом реалізації стратегії у даному напрямі може бути спеціальна система знижок і заохочень залежно від часу приналежності до клубу (тривалості членства). Знижки за кожен рік співпраці (один рік – 5%, два роки – 7%, три роки – 10%), а також, наприклад, запровадження системи різнокольорових карток для отримання спеціальних заохочень (призів, сертифікатів на купівлю спортивного одягу) в кінці кожного року для постійних клієнтів.

Формування почуттів покупців або індивідуальності спортивної послуги і визначення змісту рекламного звернення (повідомлення) є фундаментальною основною для розроблення рекламної кампанії. Однією з перших стратегічних цілей повинно бути створення рекламного звернення.

Рис. 6. Модель рекламної стратегії підприємства, що надає спортивні послуги

(складено авторами)

Оскільки спорт – це основа сучасного способу життя, з ним пов'язано безліч найрізноманітніших емоцій. Ці емоції завжди дуже важко пояснити словами, але ясно одне: є щось таке надихаюче, коли ви бачите спортсменів, які б'ють рекорди і роблять просто неможливі речі. Особливість упровадження реклами полягає у тому, щоб задіяти у своїй рекламі не просто спортсменів, а тих із них, які здатні викликати у глядачів емоції. Спортивний клуб може використати такі шляхи, як створення іміджевої реклами, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг, стимулювання продажів послуг, реклама в місцях продажу, непряма реклама.

Стосовно маркетингових зв'язків із громадськістю вигода для марки полягає не тільки в передачі повідомлення через нейтральну, об'єктивну і заслуговуючу на довіру організацію, а й у відносній дешевизні зазначених заходів. На відміну від бюджетів, що виділяються для рекламних оголошень, більшість програм зв'язку з громадськістю коштує не так дорого. Зворотний бік зазначеної дешевизни і довіри – брак контролю. Можна сподіватися, що засоби масової інформації представлять рекламу фірми в бажаному вигляді, але немає ніякої впевненості, до чого це призведе.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищезазначене, підприємствам сфери спортивних послуг рекомендується застосування семиступінчатої моделі маркетингового міксу:

1. *Побудова та управління відносинами.* Є компонентом зв'язків із громадськістю, націленим на залучення й утримання клієнтів. Однак тут необхідно враховувати особливості спорту: прихильність, традиції, емоції.

2. *Реклама.* За допомогою реклами спортивні організації вирішують завдання формування і підтримки впізнаваності бренду. Сила реклами в спорті полягає в її винятковій наочності. Але найчастіше висока вартість рекламних площ робить недоступним цей інструмент для малобюджетних організацій.

3. *Паблісіті.* Процес управління інформацією й її надання громадськості. Через обмеженість фінансів компанія може зробити ставку саме на цей інструмент. Ключове завдання паблісіті в спорті – перетворення глядачів-новачків на постійних клієнтів.

4. *Особистий контакт.* У спортивній сфері термін «особисті продажі» замінений поняттям «особистий контакт», тому що не завжди бажаною реакцією є факт покупки послуги. Завдання – підвищення лояльності аудиторії.

5. *Стимули.* У спорті стимули застосовуються не тільки для активізації збуту. Важливо розуміти мотивацію і поведінку спортивної аудиторії. Наприклад, стимулом для юних гравців та учасників секцій ТОВ «Компанія «Магістр-спорт» може бути самореалізація, а результатом впливу стимулу буде захоплення спортом на все життя.

6. *Реклама в місцях продажів.* Окрім рекламних носіїв, сюди відноситься також і місце проведення події. Унікальною особливістю спортивного продукту є його одночасне споживання і виробництво аудиторією (атмосфера під час змагань).

7. *Спонсорство.* Можна визначити як ділову угоду між двома сторонами, засновану на взаємній вигоді. Це стратегічна діяльність, за якої спонсор розраховує на прибуток. Спортивні організації отримують фінансування, обладнання та ресурси, а спонсор – доступ до потенційних аудиторій і ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рынок фитнес-услуг в Украине. URL: https://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok-fitnes-uslug-v-ukraine.

2. Саранчук О.В., Діброва Т.Г. Особливості просування спортивних послуг на споживчому ринку. Актуальні проблеми економіки і управління. 2015. № 9.

3. Бєлявцев М.І., Воробйов В.М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 407 с.

4. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 312 с.

5. Blog Nerd Fitness. URL: https://www.nerdfitness.com/.

6. Спортивний маркетинг: стан та перспективи досліджень / О.Р. Задорожна, Х.Р. Хіменес, Н.В. Нерода. Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Серія «Педагогічні науки». Фізичне виховання та спорт. 2015. Вип. 129(1). С. 94–97.

7. Романенко О.О. Інтегровані маркетингові комунікації: сутність, характеристика та особливості. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2013. № 1. С. 187–191.

REFERENCES:

1. InVenture (2016) Rynok fitnes-uslug v Ukraine [The market of fitness services in Ukraine]. Available at: https://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok-fitnes-uslug-v-ukraine (accessed 20 January 2018).

2. Saranchuk O. V (2015) Osoblyvosti prosuvannia sportyvnykh posluh na spozhyvchomu rynku [Promotion features of sport services on the consumer market]. Journal «Actual problems of economics and management" of management and marketing faculty of NTUU «KPI», (electronic journal), no. 9. Available at: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/41572 (accessed 15 December 2017).

3. Bieliavtsev M. I., Vorobiov V. M. (2006) Marketynhovyi menedzhment [Marketing Management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)

4. Ruliev V.A., Hutkevych S.O. (2011) Menedzhment [Management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)

5. Blog Nerd Fitness (2018). Available at: https://www.nerdfitness.com/

6. Zadorozhna O. R., Khimenes Kh. R., Neroda N. V. (2015) Sportyvnyi marketynh: stan ta perspektyvy doslidzhen [Sports marketing: state and prospects of research]. Visnyk Chernihivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu. Seriia : Pedahohichni nauky. Fizychne vykhovannia ta sport. no. 129 (1), pp. 94-97.

7. Romanenko O.O. (2013) Intehrovani marketynhovi komunikatsii: sutnist, kharakterystyka ta osoblyvosti [Integrated marketing communications: essence, reference and formation]. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy, no. 1, pp. 187-191.

Kozak O.I.
Student
V. N. Karazin Kharkiv National University
Lisenyi Ye.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Management
of Foreign Economic Activity
V. N. Karazin Kharkiv National University

INNOVATIVE INSTRUMENTS OF PROMOTION IN SPORTS SERVICES

The article is dedicated to innovative instruments of promotion in sports services. The relevance of the research is due to some facts: profits of sports clubs are decreasing now, budgets for promotion are declining but despite this potential capacity of sports services market is big. The market is now characterized by delayed demand.

Theoretical foundations of marketing communications are reviewed. It is defined that promotion strategy is a large-scale program of communication measures and aimed at achieving the commercial goals of the enterprise for a certain period. The development of a promotion strategy includes the following elements: defining goals and objectives of marketing communications, the specification of target audiences, making decisions on the budget, determining the optimal set of marketing communications, development of message concept. It is defined that personal sale is an important element of marketing communications.

A model of the system of advertising communication is reviewed. The authors describe features of the source of communication, recipient of the message and channel message. Communication channel “Words of mouth” is described and found out that it could be an effective tool in the era of social media.

The authors pay attention to the marketing strategy for a sports club (health club). Basic instruments for creating a marketing strategy for sports services influence marketing, membership marketing and Internet-marketing. Examples of the marketing strategies are given by the authors.

A model of advertising strategy of the enterprise that was investigated by the authors is given. The model includes the following elements: creating awareness of sports services, create an attitude to the benefits and best features, creating a good ease of recognition of this company among competitors, sending ads to create long-term customer benefits, approaching the sale of sports services through special reasons for “immediate purchase,” remind customers about the need to buy.

As a conclusion, the authors propose seven steps of marketing mix model. It includes the following elements: building and managing relationships, advertising, publicity, personal contact, incentives, advertising in sales points, sponsorship. The content of each step is described.

ОБҐРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА АДАПТАЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

JUSTIFICATION OF THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE ADAPTATION OF THE ENTERPRISE

УДК 005.936.3–044.332

Кривобок К.В.
старший викладач кафедри
менеджменту і бізнесу
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто обґрунтування впливу факторів мінливого зовнішнього середовища на адаптацію підприємства з використанням власного потенціалу та ресурсів, що потребує наявності сучасних досконалих інструментів адаптації та відповідного методичного забезпечення для управління цим процесом. Наявність великої різноманітності факторів зумовлює їх різноспрямованість та ступінь впливовості на результати життєдіяльності промислових підприємств (позитивну чи негативну), що безпосередньо впливає на адаптацію підприємства.
Ключові слова: *фактори, зовнішнє середовище, адаптація, внутрішнє середовище, потенціал підприємства.*

В статье обосновано влияние факторов меняющейся внешней среды на адаптацию предприятия с использованием собственного потенциала и ресурсов, что требует наличия современных совершенных инструментов адаптации и соответствующего методического обеспечения для управления этим процессом. Наличие большого разнообразия факторов обусловливает их разнонаправленность и степень влияния на результаты жизнедеятельности промышленных предприятий (положительную или отрицательную), что непосредственно влияет на адаптацию предприятия.
Ключевые слова: *факторы, внешняя среда, адаптация, внутренняя среда, потенциал предприятия.*

The article considers the justification of the influence of factors of a changing environment on the adaptation of an enterprise using its own potential and resources, which requires the availability of modern perfect adaptation tools and appropriate methodological support for managing this process. The presence of a large variety of factors determines their diversification and the degree of influence on the results of the life of industrial enterprises positive or negative, which directly affects the adaptation of the enterprise.
Key words: *factors, external environment, adaptation, internal environment, enterprise potential.*

Постановка проблеми. Розвиток підприємства значною мірою залежить від уміння керівництва оперативно адаптуватися в умовах мінливості зовнішнього середовища завдяки ефективному використанню власного потенціалу та ресурсів, що потребує наявності сучасних досконалих інструментів адаптації та відповідного методичного забезпечення для управління цим процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємств присвячено багато праць науковців та практиків, серед яких – М. Альберт, І. Ансофф, П. Дойль, Ф. Котлер, М. Мескон, Р. Фатхутдінов, Ф. Хедоури та ін. Проте сьогодні відсутня однозначність у поглядах фахівців у сфері менеджменту щодо складу чинників зовнішнього й внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають на діяльність конкретного підприємства. Продовжуються дискусії щодо групування факторів та ступеню їх впливовості. Потребує вдосконалення класифікація елементів та факторів у розрізі різних шарів зовнішнього середовища з урахуванням сучасної економічної, політичної, соціальної, технологічної та екологічної ситуації в Україні, що необхідно для формування ефективної системи адаптації підприємств до тенденцій змін.

І. Афонін [2] пропонує розглядати ефективність діяльності організації як цілісної системи, яка визначається двома сферами: зовнішньою (ресурсами) та внутрішньою (спроможністю підприємства перетворювати ресурси на товари або послуги). Для представлення цілісної картини зовнішнього середовища Л. Мельник [10] пропонує застосовувати системний підхід до управління, згідно з яким підприємство розглядається як відкрита стаціонарна система в розрізі соціального та фізичного об'єкту у складі загальної цілісної системи. Дж. О'Шоннессі зазначає, що «для того щоб зрозуміти, як система виконує свою функцію, необхідно дізнатися, як усі її елементи взаємопов'язані один з одним і як вона пов'язана із системою, що утворює її зовнішнє середовище» [13]. Досліджуючи можливості (перспективи) підприємства, Л. Волкова [4] визначає його внутрішнє середовища та зовнішнє, яке розподіляється на мікро- та макрорівень.

У роботі Л. Наумової [11] розглянуто основні види факторів зовнішнього середовища прямого й опосередкованого впливу. Запропоновано авторський підхід до їх класифікації за ознаками, що надає можливість урахувати особливості окремих підприємств, виміряти ступінь впливу різних факторів. Також наведено чинники внутрішнього середовища, які потребують відповідного аналізу й урахування під час прийняття управлінських рішень.

Але наявність різних наукових підходів до класифікації факторів впливу на діяльність підприємства потребує додаткового їх вивчення, уточнення та обґрунтування для подальшого їх використання в управлінні процесами адаптації підприємств відповідно до тенденцій змін.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення та обґрунтування факторів зовнішнього

середовища, які впливають на діяльність промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарська діяльність підприємства складається із взаємопов'язаних процесів та відбувається під постійним впливом зовнішнього середовища. Суть дослідження зовнішнього й внутрішнього середовища полягає в усвідомленні нових маркетингових можливостей для підприємства, що складаються з купівельних потреб споживачів, задоволення яких забезпечує прибутки. Сутність поняття ринкового середовища в менеджменті [2; 3; 12] використовується менеджерами для досягнення основної мети – це забезпечення 100% реалізації вироблених товарів та надання послуг конкретним підприємством, тому що сьогодні недостатньо виготовити або мати кращий товар чи послугу, ніж конкуренти, потрібно ще вміти їх вигідно реалізувати. Через це провідні підприємства орієнтуються на вирішення проблем споживачів (дослідження мотивації покупки), а також на довгострокове та взаємовигідне співробітництво.

До основних труднощів аналізу впливу зовнішнього середовища на господарську діяльність підприємства менеджери відносять [2–4; 9; 11–15]: велику ступінь невизначеності, постійне зростання динаміки змін тенденцій на ринках, взаємозалежність та взаємна впливовість між факторами, що потребує використання сучасних досконалих методів аналізу. Наявність великої різноманітності факторів зумовлює їх різноспрямованість та ступінь впливовості на результати життєдіяльності промислових підприємств – позитивну чи негативну.

Крім того, на основі проведених нами досліджень [2–4; 9; 11–15] фактори, які впливають на діяльність суб`єктів господарювання, умовно можна поділити на дві групи: ті, що впливають на всі підприємства однаково, та специфічні, які безпосередньо пов'язані з господарською діяльністю конкретного підприємства (галузеві, регіональні, природні, екологічні, постачальницькі, інтелектуальні, виробничі та ін.).

Згідно з підходом І. Афоніна [2] та на думку інших авторів [3; 9; 11; 15], зовнішнє середовище складається із сукупності змінних, які взаємопов'язані між собою, впливають на діяльність підприємства та не піддаються впливу його менеджерів. Внутрішнє середовище підприємства – це взаємопов'язані процеси, спрямовані на перетворення потоків ресурсів на товари та послуги, від ефективності яких залежить конкурентоспроможність підприємства у цілому (рис. 1). Ми погоджуємося з таким підходом та візьмемо за основу.

П. Друкер [4], І. Журавльова [5], А. Коляда [7], Н. Собченко [16], Г. Кокінз [6] А. Усова [17] та ін. [2; 3; 12] зовнішні фактори поділяють на основні дві групи (рис. 2): прямого впливу, які підприємство частково контролює (найближче оточення, або мікрооточення) та непрямого (опосередкованого, або макрооточення), на які зовсім не в змозі впливати.

До факторів прямого впливу належать: споживачі, конкуренти, постачальники, трудові ресурси, держава, акціонери та ін., які безпосередньо впливають на діяльність підприємства. Фактори непрямої дії впливають на суб'єкт господарювання опосередковано й основні з них згруповано так: політичні (державна політика та методи її реалізації, нормативно-законодавча база, міжнародні угоди тощо), економічні (інфляція та дефляція, оподаткування, динаміка внутрішнього валового продукту, продуктивність праці і т. ін.), соціальні (менталітет у суспільстві, загальний рівень освіти, традиції, людські цінності тощо), технологічні (розвиток науки й техніки, рівень інноваційної культури у суспільстві та ін.) [2–4; 9; 11–16].

Фактори макрооточення більш чисельні та значно складніші від факторів мікрооточення. Характерні їх особливості – вони впливають на загальну діяльність усіх підприємств (світу, країни, регіону, міста), а підприємство не має можливості на них впливати [2–4; 9; 11–16].

Мікрооточення характеризує параметри і ситуацію на окремо взятому ринку, на якому функціонує конкретне підприємство, і до нього належать фак-

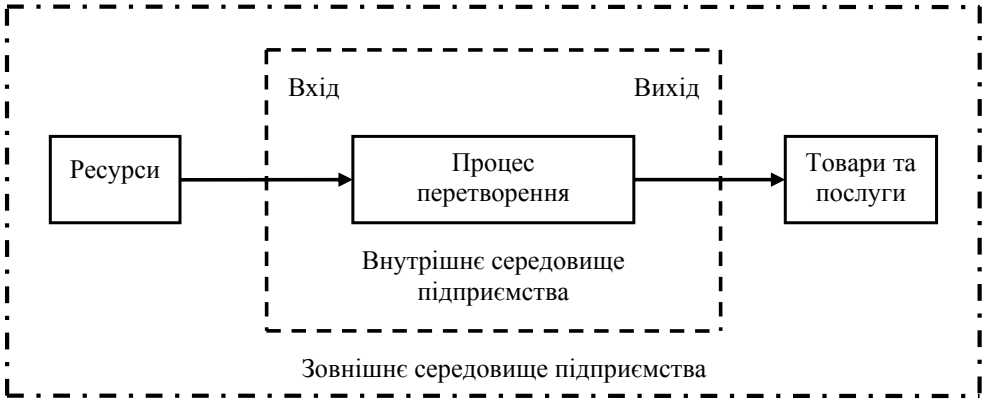


Рис. 1. Взаємозв'язок зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства [2; 3; 9; 11; 14; 15]

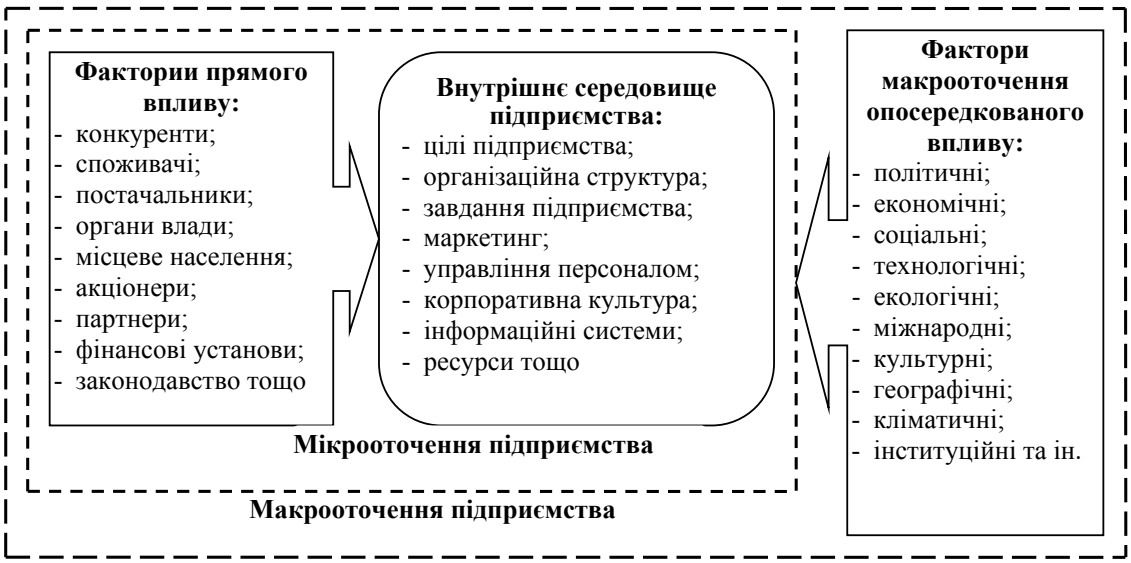


Рис. 2. Впливовість факторів на внутрішнє середовище підприємства

тори, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства, але воно також має можливість на них впливати повністю або частково [2; 3; 12; 19].

Внутрішнє середовище підприємства вміщує технічні й організаційні умови функціонування підприємства на основі управлінських рішень. Аналіз внутрішнього середовища суб'єкта господарювання здійснюється для виявлення його слабких та сильних сторін і подальшого використання цих результатів для вдосконалення його стратегії розвитку [2; 3; 8; 13]. До внутрішніх факторів належить сукупність умов функціонування конкретного підприємства, які Л. Наумова [11] пропонує згрупувати так: основні – визначають результат діяльності; неосновні – не пов'язані безпосередньо із сутністю показника, який аналізується.

Аналіз показників, які характеризують вплив факторів внутрішнього середовища на діяльність підприємства дають можливість визначити [4; 8; 7; 12; 13]: рівень та якість забезпечення кадрами; ефективність системи мотивації персоналу (зокрема, наявність системи кар'єрного зростання), яка використовується на підприємстві; потребу в підвищенні кваліфікації персоналу та її періодичність; рівень забезпеченості сучасними технологіями; наявність необхідних ресурсів та їх відповідність вимогам підприємства; оптимальний асортимент продукції та послуг; необхідність або потребу у використанні нових видів сировини та матеріалів; ефективність використання власної матеріально-технічної бази; ефективність використання потенціалу підприємства (інтелектуального, виробничого, ресурсного, наукового, кадрового та ін.); забезпеченість підприємства основними фондами; взаємозв'язок між змінами в системі управління підприємством та його кількісними та якісними показниками в роботі (обсяг виробництва, збут, виручка від реалізації продукції, витрати, прибуток, рентабельність тощо); питому вагу інноваційної продукції тощо.

Сучасні підприємства функціонують під постійним впливом факторів зовнішнього середовища, тому в умовах невизначеності для успішної (позитивної) адаптації заходи необхідно здійснювати безперервно, що має забезпечити відповідну стійкість. Підприємство є симбіозом матеріальної та інформаційної сутності. Інформація з'являється в результаті різниці енергетичних потенціалів та забезпечує безперервну роботу матеріального складника. Створення нового інформаційного образу підприємства (рис. 3) відбувається під впливом потоків та рушійної сили зовнішнього середовища.

На основі проведених досліджень [1; 3; 10; 11; 13;] можна зазначити, що для позитивного розвитку підприємства кожний його наступний стан як системи повинен бути енергетично більш ефективним, аніж попередній. Для вирішення цього завдання Л. Мельник [10, с. 86] пропонує виважено застосовувати такі компоненти: трансформаційну, компенсаційну, життєзабезпечуючу та дисипативну.

Трансформаційна компонента використовується для перебудови системи (трансформації гомеостазу), застосовуючи механізми позитивного або негативного зворотного зв'язку.

Компенсаційна компонента відповідає за безпеку підприємства та формує необхідні витрати його структурних підрозділів (відділів) для забезпечення зовнішньої та внутрішньої безпеки, забезпечує безперервне функціонування інфраструктури підприємства незалежно від загроз зовнішнього середовища.

Життєзабезпечуюча компонента передбачає витрати, які забезпечують виробничий процес підприємства, зокрема інноваційну діяльність.

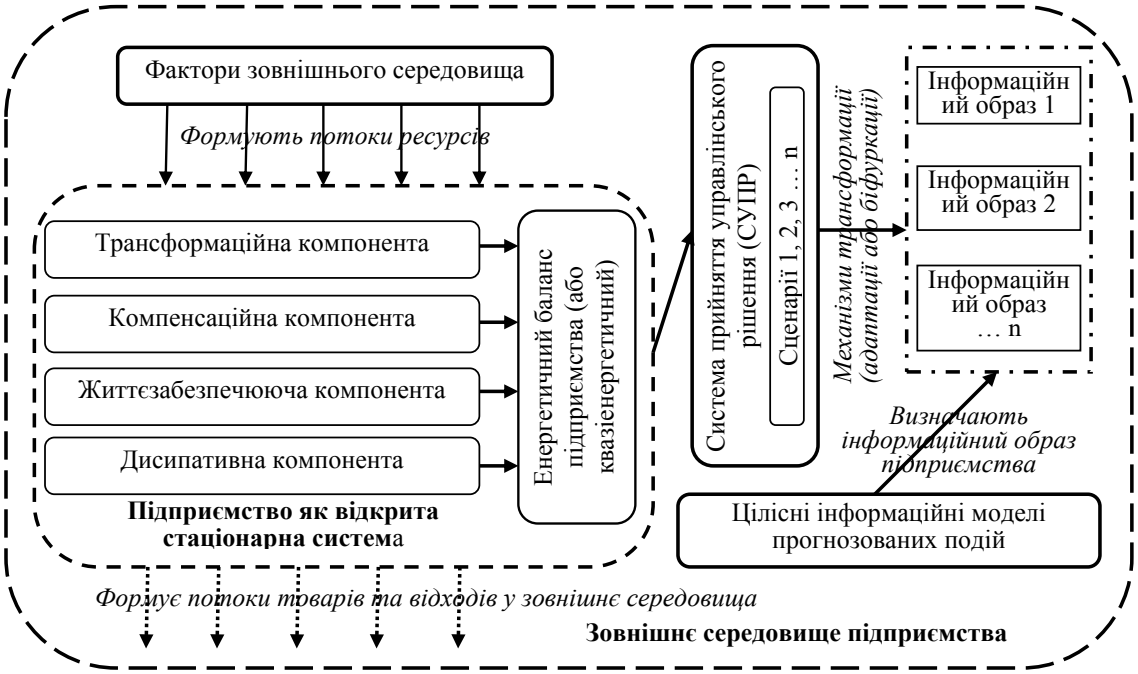


Рис. 3. Трансформація гомеостазу підприємства як відкритої стаціонарної системи [1; 10; 11; 13]

Дисипативна компонента складається з оподаткування, різних платежів та зборів, упущеної вигоди, рекету (чиновників та кримінального), додаткових витрат, які пов'язані з недосконалістю технологічних процесів на підприємстві (підвищення матеріаломісткості, енергомісткості).

Під впливом факторів зовнішнього середовища (рис. 3) формуються інформаційні потоки, які мають спрямованість, час/термін впливу та силу впливу на підприємство як відкриту стаціонарну систему. Компоненти всередині підприємства (внутрішнє середовище) забезпечують йому енергетичний баланс (квазіенергетичний баланс). Якщо під впливом зовнішніх факторів підприємство змушено змінювати рівень власного гомеостазу, то система прийняття управління рішень допомагає керівництву приймати відповідне управлінське рішення із застосуванням механізмів трансформації. У результаті створюється один із нових інформаційних образів підприємства, в який воно трансформується, з урахуванням прогнозованих подій цілісної інформаційної моделі.

Слід зазначити, що в умовах інформаційного суспільства особливу увагу необхідно приділяти впровадженню ефективної системи зворотного зв'язку на підприємстві, що забезпечує повноту та якість отриманої інформації щодо неконтрольованих факторів зовнішнього середовища для оперативної адаптації стратегії підприємства з урахуванням змін та власних конкурентних переваг та цілей.

Висновки з проведеного дослідження. Фактори зовнішнього середовища можуть створювати як труднощі (загрози) підприємству, так і сприяти появі нових можливостей для їх розвитку. Але недосконалість наявних науково-методичних розробок, які застосовуються для аналізу внутрішнього середовища та зовнішніх умов господарювання, ускладнює діяльність вітчизняних підприємств і потребує удосконалення методів управління їх адаптацією, що потребує подальшого поглибленого дослідження зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / Под. ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. Харьков: ИНЖЕК, 2007. 368 с.

2. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: учебное пособие. М.: Гардарики, 2006. 301 с.

3. Биннер Х. Управление организациями и производством: От функционального менеджмента к процессному; пер. с нем. М.: Альпина Паблишерз, 2010. 282 с.

4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке; пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 272 с.

5. Журавльова І.В. Факторний аналіз функціонування інтелектуального капіталу підприємств машинобудування. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 5. С. 116–124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_5_14.

6. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 315 с.

7. Коляда А.А. Эффективные инструменты стратегического анализа. Как принять верное решение о стратегии развития предприятия. Н. Новгород: EMAS, 2014. 177 с.

8. Менеджмент XXI століття: глобалізацій ні виклики: монографія / І.А. Маркіна, В.І. Аранчій, Ю.М. Сафронов, Т.І. Лепейко та ін.; за ред. І.А. Маркіної. Полтава: Сімон, 2017. 728 с.

9. Математические модели трансформационной экономики: учеб. пособ. / Т.С. Клебанова, Е.В. Раевнева, К.А. Стрижиченко и др. Харків:ИНЖЭК, 2004. 280 с.

10. Мельник Л.Г. Экономика развития: монография. Сумы: Университетская книга, 2006. 662 с.

11. Наумова Л.Г. Факторы, влияющие на эффективность деятельности организации. URL: http://eprints.tstu.tver.ru/406/1/1.pdf.

12. Орлова К.Є. Механізм адаптації підприємств добувної промисловості до зовнішнього середовища: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.03.04; Нац. техн. ун-т «Київський політехнічний інститут». Київ, 2016. 24 с. URL: http://ela.kpi.ua/handle/123456789/15821.

13. О´Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. М.: Сирин, 2001. URL: http://www.management.com.ua/bp/bp023-10.html.

14. Селезнев А.А. Факторы внешней среды, оказываемые прямое влияние на деятельность предприятия сферы услуг. Российское предпринимательство. 2010. № 12. Вып. 2(174). С. 146–150. URL: https://creativeconomy.ru/articles/11419/.

15. Семенов А.В. Основные факторы и свойства инновационной среды. Российское предпринимательство. 2012. № 18(240). С. 54–59. URL: https://creativeconomy.ru/articles/25074/.

16. Собченко Н.В. Факторы, влияющие на устойчивость предприятия. URL: http://www.rusnauka.com/20_AND _2009/Economics/48881.doc.htm.

17. Усова А.А. Методология исследования внешней и внутренней среды при формировании концепции стратегического управления на агропредприятиях в условиях интеграционной экономики. Вестник ЮУрГУ. 2011. № 8. С. 140–144. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-issledovaniya-vneshney-i-vnutrenney-sredy-pri-formirovanii-kontseptsii-strategicheskogo-upravleniya-na.

18. Хвостенко О.А. Концептуальні засади класифікації середовища підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 5. С. 166–174.

19. Bateman T., Snell S.A. Management: building competitive advantage; 3rd ed. Irwin / McGraw-Hill, 1999. 642 p.

REFERENCES:

1. Kizima N. A., Klebanovoy T. S. (2007) Adaptivnye modeli v sistemakh prinyatiya resheniy [Adaptive models in decision-making systems] Khar'kov: Izdatel'skiy dom «INZhEK». (in Ukrainian)

2. Afonin I. V. (2006) Innovatsionnyy menedzhment i ekonomicheskaya otsenka real'nykh investitsiy [Innovative management and economic evaluation of real investment] Moscow: Gardariki. (in Russian)

3. Binner Kh. (2010) Upravlenie organizatsiyami i proizvodstvom: Ot funktsional'nogo menedzhmenta k protsessnomu. [Management of organizations and production: From functional management to process] Moscow: Al'pina Pablisherz. (in Russian)

4. Druker P. (2004) Zadachi menedzhmenta v KhKhI veke [The tasks of management in the 21st century] Moscow: Izdatel'skiy dom «Vil'yams». (in Russian)

5. Zhuravlova I.V. (2013) Faktornyi analiz funktsionuvannia intelektualnoho kapitalu pidpryiemstv mashynobuduvannia [Factorium analysis of the function of telecommunications]. Aktualni problemy ekonomiky [Current issues of economics]. (electronic journal), (vol.), (no.)5, (pp. 116-124). Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_5_14 (accessed 1.02.2018).

6. Kokinz G. (2007) Upravlenie rezul'tativnost'yu: Kak preodolet' razryv mezhdu ob"yavlennoy strategiey i real'nymi protsessami [Performance Management: How to bridge the gap between a declared strategy and real processes] Moscow: Al'pina Biznes Buks (in Russian).

7. Kolyada A. Effektivnye instrumenty strategicheskogo analiza. Kak prinyat' vernoe reshenie o strategii razvitiya predpriyatiya. [Effective tools for strategic analysis. How to make the right decision about the enterprise development strategy.] N. Novgorod: Biznes – shkoly EMAS (in Russian).

8. Markina I.A., Aranchii V.I., Safronov Yu.M., Lepeiko T.I. (2017) Menedzhment XXI stolittia: hlobalizatsii ni vyklyky: [Management XXI Century: Globalization Challenges] Poltava: «Simon» (in Ukrainian).

9. Klebanova T. S., Raevneva E. V., Strizhichenko K. A. (2004) Matematicheskie modeli transformatsionnoy ekonomiki. [Mathematical models of the transformational economy] – Kharkiv: «INZhEK» (in Ukrainian).

10. Mel'nik L. G. (2006) Ekonomika razvitiya. [Development Economics] Sumy: «Universitetskaya kniga» (in Ukrainian).

11. Naumova L.G. Faktory, vliyayushchie na effektivnost' deyatel'nosti organizatsii [Factors affecting the effectiveness of the organization] Tverskoy gosudarstvenniy tekhnicheskiy universitet [Tver State Technical University] Available at: http://eprints.tstu.tver.ru/406/1/1.pdf (accessed 1.02.2018)

12. Orlova K.Y. (2016) Mekhanizm adaptatsii pidpryiemstv dobuvnoi promyslovosti do zovnishnoho seredovyshcha: Avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: 08.03.04 [Mechanism of adaptation of enterprises of extractive industry to the external environment: Author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate econ Sciences: 08.03.04] Kyiv : NTUU «KPI», (pp. 24). Available at: http://ela.kpi.ua/handle/123456789/15821(accessed 1.02.2018).

13. O´ Shonessi Dzh. (2001) Printsipy organizatsii upravleniya firmoy. – M.: «Sirin», [Principles of organization management company.] Available at: http://www.management.com.ua/bp/bp023-10.html (accessed 1.02.2018).

14. Seleznev A.A. (2010) Faktory vneshney sredy, okazyvaemye pryamoe vliyanie na deyatel'nost' predpriyatiya sfery uslug [Factors of the external environment, a direct impact on the activities of the service enterprise] // Rossiyskoe predprinimatel'stvo. [Russian Entrepreneurship] (electronic journal), (vol.), (no.12), (pp. 146-150). Available at: https://creativeconomy.ru/articles/11419/ (accessed 01.02.2018).

15. Semenov A.V. (2012) Osnovnye faktory i svoystva innovatsionnoy sredy [The main factors and properties of the innovation environment] Rossiyskoe predprinimatel'stvo [Russian Entrepreneurship]. (electronic journal) (vol.), (no. 18 (240). (pp. 54-59) vailable

at: https://creativeconomy.ru/articles/25074/ (accessed 01.02.2018).

16. Sobchenko N. V. (2009) Faktory, vliyayushchie na ustoychivost' predpriyatiya [Factors affecting the sustainability of an enterprise] Publichnaya biblioteka obrazovaniya i nauki [Publishing house Education and Science s.r.o.] (electronic journal),(vol.), (no. 20), Available at: http://www.rusnauka.com/20_AND _2009/Economics/48881.doc.htm (accessed 01.02.2018).

17. Usova A.A. (2011) Metodologiya issledovaniya vneshney i vnutrenney sredy pri formirovanii kontseptsii strategicheskogo upravleniya na agropredpriyatiyakh v usloviyakh integratsionnoy ekonomiki [Methodology of studying the external and internal environment in the formation of the concept of strategic management in agro-enterprises in the context of the integration economy] Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment [Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management] (electronic journal), (vol.), (no. 8), (pp. 140-144). Available at: http://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-issledovaniya-vneshney-i-vnutrenney-sredy-pri-formirovanii-kontseptsii-strategicheskogo-upravleniya-na (accessed 01.02.2018).

18. Khvostenko O. A. (2009) Kontseptualni zasady klasyfikatsii seredovyshcha pidpryiemstva [Conceptual basis for the classification of the enterprise environment] Aktualni problemy ekonomiky [Actual problems of the economy]. (electronic journal), (vol.), (no. 5), (pp 166–174).

19. Bateman T. S. Snell S. A. (1999) Management: building competitive advantag. Irwin: McGraw-Hill, – 642 p.

Kryvobok K.V.
Senior Instructor at Department of Management and Business
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

JUSTIFICATION OF THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE ADAPTATION OF THE ENTERPRISE

The article considers the justification of the influence of factors of a changing environment on the adaptation of an enterprise using its own potential and resources, which requires the availability of modern advanced adaptation tools and appropriate methodical support for managing this process.

Views of different authors on the components of different layers of the environment are considered and it is determined that the classification of elements and factors needs to be improved in the context of different layers of the external environment, taking into account the current economic, political, social, technological, and ecological situation in Ukraine, which is necessary for the formation of an effective system of enterprises' adaptation to trends of change.

The purpose of the article is to clarify and justify factors of the external environment that influence the activities of an industrial enterprise.

Managers attribute the main difficulties of analysing the influence of the external environment on the economic activity of an enterprise as follows: a large degree of uncertainty, the continuous growth of the dynamics of changes in market trends, interdependence and mutual influence between factors, which requires the use of modern advanced methods of analysis. The presence of a large variety of factors determines their multidirectionality and the degree of influence on the results of the life of industrial enterprises – positive or negative.

In addition, based on the research of contemporary authors opinions, the factors influencing the economic entities activities could be divided into two groups: the first group of factors affects all enterprises in the same way and the other – these are specific factors, which are directly related with the economic activity of a particular enterprise (sectoral, regional, natural, ecological, suppliers, intellectual, industrial, etc.).

The article was based on the approach of I. Afonin and other authors, according to which the external environment consists of a set of variables that are interconnected, affect the activities of the enterprise and are not exposed to the influence of their managers. The internal environment of the enterprise is interrelated processes, aimed at transforming flows of resources into goods and services, the effectiveness of which depends on the competitiveness of the enterprise as a whole.

Modern enterprises operate under the constant influence of factors of the external environment and, therefore, in the conditions of uncertainty for the successful (positive) adaptation, measures should be carried out continuously, which should provide appropriate stability. An enterprise is a symbiosis of the material and informational nature. Information appears as a result of the difference in energy potentials and ensures the continuous work of the material component. Creation of a new information image of an enterprise occurs under the influence of flows and driving forces of the external environment.

Factors of the external environment can create as difficulties (threats) to the enterprise, as well as promote new opportunities for its development. However, the imperfection of existing scientific and methodical developments that are used to analyse the internal environment and external conditions of economic activity complicates the activities of domestic enterprises and requires improving the methods of managing their adaptation, which requires further in-depth study of the external environment.

ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

ISSUES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE MANUFACTURING ENTERPRISES

УДК: 339.9

Маказан Є.В.
к.е.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізький національний університет

У статті розглянуто проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування. Акцентовано увагу на головний фактор, що стримує розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування України. Визначено основні напрямки вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності.
Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, проблеми, підприємств машинобудування.*

В статье рассмотрены проблемы внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения. Акцентировано внимание на главный фактор, сдерживающий развитие внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения Украины. Определены основные направления совершенствования внешнеэкономической деятельности.
Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, проблемы, предприятий машиностроения.*

The article deals with the problems of foreign economic activity of machine manufacturing enterprises. The emphasis is on the main factor hampering the development of foreign economic activity of the enterprises of machine building of Ukraine. The main directions of improvement of foreign economic activity are determined.
Key words: *foreign economic activity, issues, machine manufacturing enterprises.*

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність є однією з найважливіших сфер діяльності підприємств машинобудування. За останні роки цінові показники промислової галузі нестабільні та цілком залежні від зовнішньої кон'юктури ринку, частина експортної продукції підприємств машинобудування знижується. Тому дуже важливо виявити проблеми які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України розглянуто в роботах О. Амоші, Ф. Бутинця, В. Бойка, П. Гайдуцького, В. Гейця, С. Дем'яненка, А. Кандиби, В. Топіхи, А. Кредісова, С. Кваші, А. Мокія, П. Саблука, М. Парсяка, С. Соколенка, А. Коверги та ін. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень, узагальнення проблем ЗЕД найчастіше здійснено на макро- й мезорівні. На рівні підприємств дослідження мали певне спрямування, без комплексного підходу до визначення проблем.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування є однією з провідних галузей промисловості України. Машинобудування, створюючи найбільш активну частину основних виробничих фондів в значній мірі впливає на темпи і напрями науково-технічного прогресу, а також на інші економічні показники в різних галузях народного господарства. Тому зовнішньоекономічна діяльність є однією з найважливіших сфер діяльності підприємств машинобудування. До падіння адміністративно-командної системи в економіці у підприємств не виникала необхідність виходити на світовий ринок, оскільки їхня продукція завжди знаходила ринки збуту всередині країни, що забезпечувалося постійним дефіцитом, який змушував покупця купувати наявну на ринку продукцію, а також органами державної влади, що забезпечували розподіл виробленої продукції (наприклад, Держпланом). Але в зв'язку з знищенням директивного планування і на тлі глибокої економічної кризи продукція машинобудівної галузі перестала успішно реалізовуватися на внутрішньому ринку. Український машинобудівний комплекс був інтегрований в цілісну радянську систему та після його розвалу орієнтувався на збут в Росію та країни СНД.

Отже сьогодні за деякими видами продукції обсяги виробництва впали набагато нижче гранично допустимого рівня. Виник критичний дисбаланс між виробничим потенціалом і фактичним рівнем виробництва. В умовах лібералізації та глобалізації економіки, що супроводжувалися масштабними трансформаціями організаційно-економічного механізму господарювання в Україні, машинобудування виявилося однією із галузей, яка дуже сильно постраждала в процесі реформ. І, хоча, в окремих галузях нам вдалося зберегти виробничий потенціал, проте розірвання господарських зв'язків із іншими країнами – колишніми республіками СРСР, відсутність дієвої державної програми розвитку машинобудування, слабкість регулятивних норм в питаннях захисту вітчизняних виробників від необґрунтованого імпорту машинобудівної продукції обумовили значну втрату виробничого та наукового потенціалу галузі. Як наслідок, на сьогодні, у загальній структурі вітчизняного експорту машинобудування сягає лише 13-19%, а торговельний баланс є від'ємним практично по усіх групах товарів галузей.

Положення в машинобудівному комплексі також посилюється відтоком висококваліфікованих кадрів, в тому числі з наукових і конструкторсько-технологічних організацій.

Також ще одним кризовим явищем в машинобудуванні є згортання інвестицій. Це є однією з найбільш негативних тенденцій. Починаючи з 1991 року, капітальні вкладення не покривають вибуття і знос основних фондів, відбувається руйнування потужностей. Наростає якісна деградація виробничого апарату, через що конкурентоспроможність продукції падає.

Всі ці фактори призвели до різкого спаду виробництва, скорочення платоспроможності і зростання заборгованостей підприємств, масового банкрутства.

За роки незалежності темпи розвитку машинобудівного комплексу сповільнювалися за причини морального та фізичного зносу основних та оборотних засобів. Це призвело до того, що низька якість та собівартість виготовленої продукції робить товари на ринку не конкурентоздатними. Галузева структура машинобудування України залишається достатньо різноманітною. Найбільш розвинуті його ланки – важке машинобудування, верстатобудування, приладобудування, радіотехнічне, транспортне, сільськогосподарське, та електротехнічне виробництво [3, с. 145].

Зовнішньоекономічну діяльність підприємств машинобудування можна розглядати як стратегічний напрям, необхідною умовою успішного

функціонування і розвитку підприємства. Підприємства, які розвивають ЗЕД, переслідують ряд цілей, які визначаються як внутрішнім середовищем підприємства, так і його стратегією розвитку на зарубіжних ринках. До найбільш загальних цілей, які залежать від специфіки діяльності підприємства, можна віднести наступні:

–збільшення обсягу продажів, виробництва;

– пошук більш сприятливих конкурентних умов;

– продовження життєвого циклу товарів;

– диверсифікація бізнесу з метою захисту від конкуренції.

За даними Центру підтримки експорту при УСПП, український експорт машинобудівної продукції в останні чотири роки стабільно зростав і за 9 місяців 2017 року перевищив показник докризового 2013 року, склавши понад 1,4 млрд євро. Ключовими споживачами української продукції за цей період стали Німеччина (частка в експорті 33%) і Угорщина (27%), на яких в цілому припадає 60% українського машинобудівного експорту в ЄС.

Серед інших країн, в які найбільше постачають свою продукцію українські машинобудівники – Польща (частка в експорті 6%), Румунія (6%), Чехія (6%) та Словаччина (4%).

Найбільший приріст експорту за 9 місяців 2017 року до трьох кварталах 2016 року припав на Румунію (на 79%), Угорщину (на 26%) і Польщу (на 25%). Як було обговорено раніше, український машинобудівний комплекс був інтегрований в цілісну радянську систему та після його розвалу орієнтувався на збут в Росію та країни СНД. До 2013 року експорт машинобудівної галузі до Росії та країн СНД складав до 80%. Незважаючи на складні політичні обставини частка російського ринку в експорті з України та імпорті для деяких товарів все ще досить значна і в низці випадків сягає 50–70%.

Тож сьогодні на РФ припадає все ще більш ніж половина загального українського вивозу турбодвигунів та парових і газових турбін (66,1%), частин до залізничних локомотивів і рухомого складу (65%).

Для покращення ситуації українським підприємствам машинобудування потрібно виходити на нові ринки.

Так найближчим до російського ринку за вимогами до якості є китайський. В загальному імпорті Китаю Україна становить 0,17% поставок. За даними Держстату, за 11 місяців 2017 року український експорт до Індії склав 5%.

Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі вказує на скорочення реального сектору економіки, який забезпечує валютні надходження до України.

Ключовими товарами українського машинобудування, що поставляються в країни ЄС, стали кабельно-провідникова продукція, комплектуючі до телефонів, електрочайники, підшипники, обладнання для металургії, холодильне обладнання для супермаркетів і складів, пральні машини.

Незважаючи на асоціацію з ЄС, для більшості вітчизняних машинобудівних підприємств цей ринок поки залишається закритим. Основними перешкодами доступу на ринок ЄС є висока конкуренція і складна і витратна процедура сертифікації продукції.

Доцільно виявити проблеми, які пов'язані з інтеграційними процесами і трансформацією існуючого на даний момент часу бізнесу, а також умови для утворення бізнес-структур найближчим часом:

–відсутність гармонізації валютного ринку що позначилися на стані промислової і фінансової сфери економіки нашої країни;

–низької інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів господарювання;

–прогалини в антимонопольному державному регулюванні та інші.

Таким чином, найголовнішим фактором, що стримує розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, можна назвати ослаблення конкурентних позицій вітчизняних підприємств на зовнішніх товарних ринках, що обумовлено несприятливими пропорціями в товарній структурі експорту (велика частка сировинних товарів), і погіршення показників диверсифікації експорту.

При цьому найбільш значущими обставинами, що знижують результативність експортної діяльності, є недостатнє державне регулювання зовнішньої торгівлі, а саме:

–недостатнє фінансування механізмів державної підтримки експорту;

–зниження мотивації державних властей до формування вітчизняної системи підтримки експорту, що обумовлено утриманням на високому рівні світових цін на сировинні товари, що становлять основу експорту;

–незбалансованість і неузгодженість всіх учасників вітчизняної системи підтримки експорту, з одного боку, і вітчизняної системи державного адміністрування і регулювання зовнішньоекономічної діяльності – з іншого боку;

–відсутність ефективних і оптимальних цілей і пріоритетів у функціонуванні механізмів та інститутів розвитку експорту та зовнішньоекономічної політики країни.

Основною умовою вирішення даної проблеми можна назвати ефективну політику держави щодо зовнішньоекономічної діяльності, яка повинна базуватися на посиленні функцій державного регулювання зовнішньої торгівлі; на посилення контролю якості та кількості ввезених і вивезених товарів; активне залучення інвестицій іноземних партнерів; формуванні оптимальних умов діяльності вітчизняних експортерів; державну підтримку розвитку експортно орієнтованих наукомістких виробничих галузей.

Висновки з проведеного дослідження. Основною проблемою українського експорту лишається те, що він здебільшого складається з сировини замість перероблених товарів із високою доданою вартістю.

Нова товарна й географічна структура українського експорту залишається вразливою до цінової кон'юнктури на світових ринках та до потрапляння в окремих сегментах у залежність від нових ключових ринків збуту.

Головним ризиком для нашого експорту й досі є надмірно висока частка в його структурі сировини та напівфабрикатів, які мають украй нестійкі ціни на світовому ринку. Разом зі значною залежністю української економіки від експорту та імпорту це й надалі ставитиме під сумнів соціально-економічну перспективу країни загалом.

Уряд не вживає достатніх зусиль для того, щоб забезпечити машинобудівному комплексу, який втратив свої ринки, можливість експортувати продукцію. Не створивши умови виходу на нові ринки, підприємства машинобудування повертаються на ринки, на яких вони торгували.

Умовою вирішення даних проблем можна назвати ефективну політику держави щодо зовнішньоекономічної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю. М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 19–25.

2. Борисова Л. П. Позиционирование Украины на рынке товаров и услуг в восточном партнерстве / Л. П. Борисова // Бізнес-інформ. – 2012. – № 3. – С. 78–82.

3. Равлик Н. В Оцінка реального стану підприємств машинобудівної галузі України на зовнішніх та внутрішніх ринках/Равлик Н. В/Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (13), 2015

4. Данилишин Б. М. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи: [Монографія] / Під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ "Вид-во "Аспект-Поліграф", 2007. – 308 с

REFERENCES:

1. Bartashevs'ka YU. M. (2010), Rozvytok mashynobuduvannya Ukrayiny: stan, problemy, perspektyvy. [Development of mechanical engineering in Ukraine: state, problems, perspectives] Yevropeys'kyy vektor ekonomichnoho rozvytku, pp. 19-25 (in Ukrainian)

2. Borysova L. P. (2012), Pozytsionuvannya Ukrayiny na rynku tovariv ta posluh u vostochniy partnerstvi [Positioning of Ukraine in the market of goods and services in the Eastern Partnership] Biznes-inform, pp. 78-82 (in Ukrainian)

3. Ravlyk, N.V. (2015), Otsinka real'noho stanu pidpryyemstv mashynobudivnoyi haluzi Ukrayiny na zovnishnikh ta vnutrishnikh rynkakh [Estimation of the real state of the enterprises of the machine-building industry of Ukraine on the external and internal markets] Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi. Vypusk № 1 (13) (in Ukrainian)

4. Danylyshyn B. M. (2007), Mashynobuduvannya v Ukrayini: tendentsiyi, problemy, perspektyvy [Machine-building in Ukraine: trends, problems, prospects] / Nizhyn: TOV "Vyd-vo" Aspekt-Polihraf ", p. 308 (in Russian)

Makazan Y.V.
PhD in Economics
Associate Professor of the Department of Business Administration
and Management of Foreign Economic Activity
Zaporizhzhya National University

ISSUES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE MANUFACTURING ENTERPRISES

Machine building, creating the most active part of the main productive assets, greatly affects the pace and trends of scientific and technological progress, as well as other economic indices in various sectors of the national economy. Therefore, foreign economic activity is one of the most important spheres of activity of the enterprises of machine manufacturing.

In the conditions of liberalization and globalization of the economy, accompanied by large-scale transformations of the organizational and economic mechanism of management in Ukraine, machine building was one of the sectors that was severely affected during the reform process.

As a result, today in the general structure of domestic exports of machine building reaches only 13-19%, and the trade balance is negative in almost all groups of goods industries.

The situation in the machine building complex is aggravated by the outflow of highly skilled personnel, including from scientific and design-technological organizations.

Also, the crisis in mechanical engineering is the reduction of investment. This is one of the most negative trends. Capital investment does not cover the retirement and demolition of fixed assets, there is a destruction of capacities. The quality degradation of the production apparatus is increasing, which leads to a decrease in the competitiveness of products.

All these factors have led to a sharp decline in production, reduced solvency and the growth of enterprise debt, massive bankruptcy.

The most important factor hindering the development of foreign economic activity of Ukrainian enterprises is the weakening of the competitive position of domestic enterprises in foreign commodity markets due to unfavorable proportions in the commodity structure of exports (a large share of commodities), and the deterioration of export diversification indices.

The main condition to solve this problem is the effective policy of the state regarding foreign economic activity, which should be based on the strengthening of the functions of state regulation of foreign trade; on the strengthening of control over the quality and quantity of imported and exported goods; on active attraction of investments of foreign partners; on formation of optimal conditions of activity of domestic exporters; state support for the development of export-oriented high-tech manufacturing industries.

ПРОЦЕС ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

PRICING PROCESS AT ENTERPRISES OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY IN CONDITIONS OF THE UNCERTAINTY OF THE MARKET ECONOMY

УДК 338.58:65.014

Малинка К.С.
студентка
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Бойчук Н.Я.
старший викладач кафедри економіки підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто теоретичні положення формування системи ціноутворення. Проведено оцінку факторів, які впливають на формування ціни. Розглянуто особливості ціноутворення залежно від типу ринку. Проаналізовано варіанти стратегічної поведінки підприємств. Досліджено сутність методів ціноутворення, проаналізовано переваги та недоліки різних методів ціноутворення, ціноутворюючі фактори, які впливають на вибір методу ціноутворення в умовах невизначеності ринкової економіки. Приділено увагу державному регулюванню процесу ціноутворення. Досліджено регуляторний вплив держави на соціально-економічний розвиток суспільства.
Ключові слова: *ціни, ринок, стратегічна поведінка підприємства, ціноутворення, ціноутворюючі фактори, методи ціноутворення, цінова політика, державне регулювання ціноутворення.*

В статье рассмотрены теоретические положения формирования системы ценообразования. Проведена оценка факторов, влияющих на формирование цены. Рассмотрены особенности ценообразования в зависимости от типа рынка. Проанализированы варианты стратегического поведения предприятий. Исследована сущность методов ценообразования, проанализированы преимущества и недостатки различных методов ценообразования, ценообразующие факторы, влияющие на выбор метода ценообразования в условиях неопределенности рыночной экономики. Уделено внимание государственному регулированию процесса ценообразования. Исследовано регуляторное влияние государства на социально-экономическое развитие общества.
Ключевые слова: *цены, рынок, стратегическое поведение предприятия ценообразование, ценообразующие факторы, методы ценообразования, ценовая политика, государственное регулирование ценообразования.*

In this article, the theoretical positions of formation of the pricing system are considered. The estimation of the factors influencing the price formation is carried out. Features of pricing depending on the market type are considered. Variants of strategic behaviour of enterprises are analysed. The essence of pricing methods is investigated, advantages and disadvantages of different pricing methods are analysed. The price formation factors influencing the choice of pricing method in conditions of the uncertainty of a market economy are analysed. An attention is paid to the state regulation on the pricing process. The regulatory influence of the state on the socio-economic development of society is investigated.
Key words: *prices, market, strategic behaviour of enterprise, pricing, pricing factors, pricing methods, pricing policy, state regulation of pricing.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економічних відносин кожен суб'єкт господарювання для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції на ринку збуту має налагодити ефективний механізм ціноутворення, що має безпосередній вплив на прибуток підприємства. Звичні в минулому підходи та методи щодо встановлення ціни діють неефективно або вимагають удосконалення, тому проблеми ціноутворення є досить актуальними для всіх підприємств, оскільки від об'єктивного вибору правильної цінової політики значною мірою залежать кінцеві фінансові результати їхньої діяльності. Тобто процес ціноутворення залишиться одним із найважливіших завдань економічної науки та залишає широкі можливості для дослідження й доповнення наявних концепцій.

Також слід зазначити, що в сучасних умовах кризи роль держави в ціноутворенні значно зростає, а це передбачає застосування не тільки економічних важелів регулювання, а й законодавчих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження стали фундаментальні роботи вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема варто виділити праці В. Герасименка, Л. Нападовської, М. Артуса, Г. Чубакова, Я. Литвиненко, Н. Парижака, Л. Албакіна, І. Денисова та ін. Проте в умовах мінливого ринкового середовища дослідження даної проблематики залишається актуальним, адже для забезпечення ефективної діяльності підприємствам необхідно розробляти обґрунтовану цінову політику, що потребує вдосконалення методики ціноутворення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності процесу ціноутворення в умовах невизначеності ринкової економіки, вивчення та аналіз факторів впливу на формування ціни продукції в кондитерській промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших аспектів діяльності будь-якого підприємства є дієвий механізм ціноутворення. Він включає в себе формування ефективного механізму економічного регулювання, який забезпечує координацію управлінських функцій та відображає закономірність та послідовність утілення економічних важелів на різних рівнях управління підприємством.

Особливого значення процес ефективного ціноутворення набуває в період невизначеності економіки. Невизначеність в економіці пов'язана

із функціонуванням економічної системи та можливим виникненням явищ, які мають негативний вплив на учасників ринку. Безпосереднє сприйняття системою економічних інтересів господарюючих суб'єктів результатів своєї діяльності, до яких належать витрати та доходи, різна доступність учасників ринку до достовірної інформації, є причинами невизначеності в економіці, до яких дані суб'єкти не можуть належним чином пристосуватися. Велику роль у механізмі економічного регулювання відіграє система ціноутворення, за допомогою якої узгоджуються економічні інтереси суб'єктів ринкових відносин та приймаються економічно обґрунтовані фінансово-господарські рішення.

Система ціноутворення являє собою сукупність організаційно-методологічних заходів, спрямованих на визначення вартості економічних благ з одночасним цілеспрямованим державним регулюючим впливом на соціально-економічний розвиток суспільства [3, с. 255].

Формування системи ціноутворення залежить від загальної стратегії розвитку підприємства, що випливає з його цілей та завдань на ринку.

Підприємство в процесі своєї діяльності може застосовувати різні варіанти стратегічної поведінки. Якщо компанія опинилася у складному становищі, доцільним є застосування різних програм цінових знижок, установлення таких цін на продукцію, які покриють витрати. Такий тип поведінки має назву «забезпечення виживання на ринку».

Якщо поточні фінансові показники важливіші за довгострокові, підприємством розробляється система цін, яка дасть можливість отримати максимальний прибуток у найближчій перспективі. Така поведінка називається максимізацією поточного прибутку та можлива у короткостроковому періоді розвитку підприємства.

Якщо підприємство розраховує знаходитися на ринку тривалий час, доцільно застосовувати поведінку, яка носить назву «завоювання лідерства за показниками частки ринку». Для заволодіння більшою часткою ринку з розрахунком на довгострокові прибутки підприємство буде намагатися значно знижувати ціну продукції. Тобто система цін має бути гнучкою для заохочення більшої частки покупців.

Ще одним варіантом поведінки є завоювання лідерства за показниками якості товару. У цьому разі застосовується система націнок під час виготовлення товарів високої якості та встановлення низької ціни реалізації для продукції низької якості [3, с. 198–203].

На політику ціноутворення підприємства та його діяльність впливає безліч факторів, які можуть відкрити для нього нові можливості чи стати джерелом загрози. Нижче наведено фактори, які мають значний вплив на процес ціноутворення продукції кондитерської галузі, та надано детальну їх характеристику (табл. 1).

Аналізуючи перераховані фактори впливу, можна побачити, що значний вплив на формування ціни в зовнішньому середовищі здійснюють попит споживачів, доходи населення, конкурентні позиції підприємства. Суттєвий вплив на систему ціноутворення мають дії держави, що ефективно позначається на економічній ситуації країни. Попит споживачів та його чутливість до зміни ціни впливають на встановлення ціни товару. Тобто необхідно знати місткість ринку та володіти інформацією стосовно можливості реалізації можливого обсягу товарів за різних рівнів цін. Доходи населення належать до чинників попиту і мають прямий вплив: чим вищі доходи, тим більший попит на товари. На конкурентні позиції підприємства мають вплив конкурентоспроможність продукції та рівень цін, які встановлює виробник, з орієнтацією на аналогічну продукцію конкурента. Аналіз цінової та товарної політики конкурентів є одним із найскладніших завдань. В умовах ринку інформація про ціни є таємною для виробника, отримати достовірну інформацію за конкретними угодами дуже складно.

Серед факторів впливу внутрішнього середовища варто виділити цілі підприємства, рівень витрат підприємства, стратегію маркетингового комплексу та структуру організаційної діяльності.

У процесі ціноутворення дуже важливим фактором є саме оцінка рівня витрат підприємства на одиницю продукції (середні витрати), тобто собівартість продукції. Величина середніх витрат впливає на криву пропозиції виробника, яка показує зростання виробництва продукції. Проте збільшення виробництва через високі ціни вимагає додаткових витрат, а їх джерелом може стати тільки прибуток. Чим менші середні витрати, тим вищим буде прибуток у розрахунку на кожну одиницю продукції.

Зазначені фактори взаємопов'язані та зумовлені попитом та пропозицією, які на різних ринках мають свої особливості.

На стратегію ціноутворення підприємства та метод установлення цін має безпосередній вплив тип ринку, на якому здійснюється діяльність. Розрізняють чотири основні типи ринків, у кожному з яких є свої підходи до процесу встановлення ціни на продукцію: ринок досконалої конкуренції, ринок чистої монополії, ринок олігополістичної конкуренції та ринок монополістичної конкуренції.

Процес ціноутворення на підприємстві відбувається в декілька етапів. На першому етапі проводиться оцінка витрат та визначення попиту на продукцію. Далі відбувається аналіз цін та товарів конкурентів та розробляється цінова стратегія, яка визначається виходячи з проведених досліджень. Одним із найважливіших етапів є вибір методу

Таблиця 1

Характеристика факторів впливу на ціноутворення

Фактор	Характеристика
Зовнішнє середовище	
Стан та динаміка ринку	Місткість ринку є важливим показником, який визначає, скільки у цілому продукції можливо реалізувати, а це визначає і можливий рівень ціни. Не менш важливою є динаміка ринку, тобто те, як змінюється місткість ринку в часі. Тенденція скорочення ринку створює бар'єри для підвищення цін, ринкова кон'юнктура є непривабливою в такій ситуації для продавців.
Попит споживачів	Споживачі здійснюють вплив на прийняття підприємством рішень щодо цін за двома напрямами: а) діє закон попиту та пропозиції й існує цінова еластичність попиту; б) споживачі характеризуються неоднаковим сприйняттям цінової політики: для деяких найважливішим параметром є саме ціна, для інших – якість, зручність придбання тощо.
Доходи населення	Дія цього чинника має прямий вплив: чим більші доходи населення, тим більша ціна на товари і вироби.
Науково-технічні фактори	Значний вплив, оскільки від використання нових технологій залежать якість продукції і ціна.
Державне регулювання цін	Від спрямованості дій держави залежить стабільність системи ціноутворення.
Конкурентні позиції	Конкуренція є досить важливим фактором, який виражає частку контролю виробника або роздрібного продавця за ринком та цінами. Підприємство завжди вивчає ціни на аналогічну продукцію конкурентів і встановлює більш низькі ціни.
Внутрішнє середовище	
Цілі підприємства	Відповідно до цілей, підприємство вибирає політику збільшення ціни за рахунок поліпшення якості чи зменшення для приваблення клієнта.
Концепція організаційної діяльності	Організаційна структура відіграє важливу роль, оскільки від ефективного управління залежать обсяги виробництва продукції, а отже, і ціноутворення.
Рівень витрат підприємства	Витрати безпосередньо впливають на кінцеву ціну товару. Попит на товар окреслює верхній рівень ціни, а сума витрат визначає мінімальну ціну товару.
Стратегія маркетингового комплексу	Маркетинговим комплексом уважається сукупність інструментів для досягнення ринкових цілей. Зазвичай він складається з чотирьох елементів: product – продукт, price – ціна, place – місце, promotion – просування. Зміна параметрів будь-якого складника маркетингового комплексу потребує зазвичай перегляду всієї цінової політики підприємства.

ціноутворення, використання якого має значний вплив на встановлення остаточної ціни. Наступним кроком у процесі ціноутворення є розроблення системи модифікації цін, яка використовується для стимулювання дій покупця, наприклад придбання більш великих партій, укладання договорів у період спаду продажів, тобто використання різних систем знижок. Завершальний етап полягає у визначенні та застосуванні цінової політики підприємства безпосередньо на ринку.

Як зазначалося, ефективність процесу ціноутворення значною мірою визначається вибором методу ціноутворення. Метод ціноутворення – це конкретний спосіб, прийом, сукупність послідовних дій щодо визначення та обґрунтування ціни конкретного товару [5, с. 358]. Існує чимало методів ціноутворення, їх розподіл на групи є досить умовним та залежить від того, який чинник домінує під час визначення ціни. Сутність методів ціноутворення з перевагами та недоліками зазначена в табл. 2.

Вибір конкретного методу формування ціни визначається фінансовим станом підприємства, його галузевою приналежністю, особливістю продукції, цілями та стратегіями визначення ціни. Особливого впливу на вибір методу ціноутворення набуває тип ринку, на якому функціонує компанія.

На ринку кондитерської продукції України спостерігається концентрація та об’єднання кондитерських фабрик, які становлять більшу частину ринку, доступ до ринку новим продавцям є ускладненим, ціни мають тенденцію до стійкої фіксації. Об’єднання фабрик у великі корпорації вказує на існування на ринку конкурентного середовища. На даному ринку доцільно застосовувати метод ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію, оскільки в означених ринкових умовах кожна фірма намагається реалізувати весь свій потенціал, ураховуючи дії конкурентів та допускаючи, що вони чинять так само. Зниження будь-якою фірмою ціни на свою продукцію спонукає до аналогічної поведінки її конкурентів, які намагатимуться не втратити своєї частки ринку. Цей метод досить простий та зручний у застосуванні та запобігає виникненню цінових війн, які можуть зашкодити її учасникам. Як правило, підприємства мають інформацію про ціни своїх конкурентів та прагнуть продавати товари за однаковою або близькою ціною.

Таблиця 2

Методи ціноутворення

Вид методу ціноутворення	Сутність методу	Переваги	Недоліки
Методи витратного ціноутворення («витрати плюс»)	Основою методу слугує така реальна категорія, як витрати фірми на виробництво, до яких додається велична покриття неврахованих витрат та прибутку	Немає необхідності досліджувати ринок та думку покупців, оскільки під час застосуванні даного методу використовують реально доступні дані. Це допомагає визначити ціну доволі швидко	Не забезпечує урахування умов формування попиту та економічної цінності товару. Спирається на фактичні (бухгалтерські) витрати і не враховує альтернативних
Методи ціноутворення, що ґрунтуються на попиті	Ґрунтуються на очікуваній оцінці вартості товару споживачами, тобто на тому, скільки покупець готовий заплатити за товар певного рівня якості	Врахування попиту та факторів, що на нього впливають, розроблення альтернативних варіантів цін	Необхідність частих коригувань цін, складність процесу визначення ціни, значні витрати часу на збір необхідної інформації
Методи ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію	Орієнтація на поточні ціни конкурентів, а не на витрати і попит. Ціна встановлюється трохи вище або нижче за конкурентну	Ці методи прості, зручні та мають особливу цінність, якщо важко визначити витрати, реакцію конкурентів та попит. Вони запобігають війні цін, яка шкодить усім її учасникам. Компанії уникають ризику призначення своєї ціни, яку ринок може не прийняти	Оскільки кожен конкурент має свою особливу структуру витрат, цілі, фінансові можливості, то копіювання дій лідера є не завжди доцільним. Товар підприємства може сприйнятися покупцями як значно кращий, ніж товар конкурента
Методи ціноутворення в умовах ризику та невизначеності	Ухвалення рішень зазвичай потребує вибору між різними стратегіями. Розроблення цінового рішення здійснюється за допомогою підходів, які дають змогу послабити чи уникнути впливу ризику на фінансові результати	Підприємство має певне об'єктивне знання про середовище та здатне об'єктивно прогнозувати ймовірну сутність явищ та результат чи віддачу по кожній із можливих стратегій	В умовах невизначеності підприємство не має вичерпної інформації про стан середовища, а отже, не знає конкретний результат для кожної альтернативної ціни
Параметричні методи	Призначення ціни здійснюється на основі залежності витрат та споживчих властивостей товару	Окрім витрат виробництва, дані методи враховують і якісні характеристики виробів	Застосовуються здебільшого на ринку, що реалізовує широко диференційовані взаємозамінні товари
Метод ціноутворення з орієнтацією на максимальний прибуток	Визначення підприємством такого ріння ціни, який забезпечить максимальний прибуток	Застосування даного методу є доцільним для підприємств із різною структурою витрат, які діють здебільшого на ринках монополістичної, та олігополістичної конкуренції	Потребує того, щоб підприємство володіло якомога докладнішою інформацією про споживачів та особливо про їхні доходи

Джерело: укладено авторами за [4; 6]

Оскільки дві третини ринку кондитерської галузі контролюють декілька виробників, то рівень цін на цьому ринку визначається цілями, які ставлять перед собою домінуючі компанії, а дрібніші підприємства в даних умовах слідують за ціновим лідером. Зазначений варіант стратегічної поведінки дає змогу виробнику отримувати дохід від своєї діяльності та знаходитися на ринку тривалий час, що забезпечить у майбутньому можливий доступ до достовірної інформації та прогнозування стану ринкового середовища. Зважаючи на це, можна зробити висновок, що метод ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію є найбільш доцільним для кондитерської галузі.

Вирішуючи питання про встановлення остаточної ціни на свою продукцію, необхідно розуміти, що вона служить важливим інструментом для забезпечення ефективної діяльності підприємства і визначення її розміру не може здійснюватися без урахування ситуації на ринку та загальної стратегії підприємства.

Система ціноутворення не може формуватися стихійно, оскільки це призведе до інфляції, недобросовісної конкуренції, зростання цін і, як наслідок, фінансової кризи в державі, тому держава, зі свого боку, зобов'язана здійснювати контроль над рівнем цін для підтримки економічної стабільності шляхом правового і законодавчого забезпечення.

Кожне кращий розвинене суспільство з тому ринковою економікою особливу базується на підходів регулюванні економіки може засобами

змішаного рівня типу шляхом Товар доцільного поєднання особливу ринкових відносин товар та державного результати управління. В відповідно умовах ринкової проводять економіки України сутність найбільш прийнятною фінансові вважається необхідність діяльність доповнення ринкового механізм саморегулювання цілеспрямованим саморегулювання регулюючим впливом своїх держави на цілому процес ціноутворення.

Державне регулювання цін – це діяльність держави, спрямована на встановлення та підтримку певного рівня цін [4, с. 541]. Регулювання цін являє собою не одноразову дію, а комплекс заходів з активізації всіх ціноутворюючих факторів. За допомогою законодавчих, адміністративних та фінансово-кредитних заходів держава намагається впливати на шляхом ціни так, щоб шкоди сприяти стабільному процес розвитку економічної суб системи держави. одне Одним із по найважливіших завдань суспільного держави є запобігання суспільство руйнівному впливу економікою цін на рівня економіку.

Основна За мета державного якими регулювання цін Держава полягає у:

– досягненні між оптимального співвідношення товарному між попитом Так та пропозицією за на товарному маси ринку;

– збалансуванні саме циклічних коливань у доповнення процесі суспільного полягає відтворення;

– здійсненні змішаного антикризового та та антиінфляційного регулюючого за впливу на оскільки економіку;

– створенні забороняється сприятливих умов сприятливих для здорової цінова конкуренції та чином розвитку підприємництва.

Державне регулювання за оскільки економіки, доповнення інших зокрема ціноутворення, економічних України являє чи собою суб'єктивну результат форму регулювання,ратегіями тому його дають ефективність зумовлена тому тим, якою це мірою держава дію враховує об'єктивні суспільство економічні закони, необхідність передусім закони цілі ринку, згідно з за якими функціонує ринковий механізм ціноутворення в процесі виконання своїх регулюючих функцій.

В Україні законодавчим шляхом обмежуються спроби змови про ціни та встановлення фіксованих цін виробниками товару, представниками оптової та роздрібної торгівлі, а також забороняється цінова дискримінація, якщо вона завдає шкоди конкуренції. Держава виконує одне з найважливіших завдань – контроль над рівнем цін, оскільки саме за допомогою цього фактору уряд має можливість впливати на обсяг грошової маси в обігу, рівень інфляції, товарний дефіцит тощо.

Державне регулювання цін здійснюється відповідно до законів України «Про ціни та ціноутворення» [1], «Про захист економічної конкуренції» [2], «Про захист від недобросовісної конкуренції», постанов КМ України та інших нормативно-правових актів. Органи державної влади та управління постійно проводять заходи щодо забезпечення економічної стабільності, запобігання економічним кризам та іншим дестабілізуючим явищам.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження показують, що проблема ціноутворення та аналіз факторів впливу є досить важливими для більшості підприємств. Ціноутворення в сучасних умовах глобалізації, інновацій, знань та технологій залишається й досі складним завданням для компаній. Уміння передбачити зміни, швидко приймати ефективні стратегічні рішення стає першочерговим фактором у забезпеченні лідерських позицій на ринку. Вибір методу ціноутворення, які є досить різноманітними та відповідають головній стратегії цінової політики підприємства, має досить значну залежність від типу ринку, на якому здійснюється діяльність підприємства.

У статті детально розглянуто та охарактеризовано фактори впливу на процес ціноутворення для забезпечення конкурентоздатності продукції, отримання високих показників виробничо-господарської діяльності. Аналізуючи та систематизуючи різні методи ціноутворення, у дослідженні було вдосконалено та дістало подальшого розвитку сутність поняття «ціноутворення» як процесу формування ціни, що враховує фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, які залежать від загальної стратегії розвитку підприємства, що випливає із його цілей та завдань, та враховує особливості та основні характеристики ринку.

Результати цього дослідження можуть бути використані для підвищення ефективності ціноутворення через усвідомлення ролі впливу ціноутворюючих факторів. Розуміння важливості впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на процес ціноутворення забезпечить стабільність функціонування підприємства на ринку. У сучасних ринкових умовах існують великі можливості для розвитку конкурентного середовища із відповідними стратегіями поведінки, які дадуть можливість виробникам досягти очікуваних результатів діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про ціни й ціноутворення» від 21.06.2012 (зі змінами і доповненнями). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5007-17.

2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 17.12.2017, підстава 2195-19. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14.

3. Артус М.М. Формування механізму ринкового ціноутворення на економічні блага. Сталий розвиток економіки. 2012. № 5. С. 198–203.

4. Колесников О.В. Ціноутворення: навч. посіб. К.: Центр навч. літ-ри, 2009. С. 540–544.

5. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення. Київ, 2013. 358 с.

6. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. С. 480–490.

7. Парижак Н.В. Ціни: фінансовий аспект. Тернопіль: Лідер, 2011. 560 с.

8. Павлишенко М.М., Ясинський Р.І. Цінова політика в ринкових умовах. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 15.5. 295 с.

9. Тормос Ю.Г. Ціни та цінова політика: навч. посіб. Київ, 2011.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro tsiny y tsinoutvorennia» vid 21.06.2012 (zi zminamy i dopovnenniamy). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5007-17

2. Zakon Ukrainy «Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii» vid 17.12.2017, pidstava 2195-19. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14

3. Artus M.M. Formuvannia mekhanizmu rynkovoho tsinoutvorennia na ekonomichni blaha / M. M. Artus // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2012. – # 5. – p. 198-203. (in Ukrainian)

4. Kolesnykov O.V. Tsinoutvorennia: navch. posibn. / O.V. Kolesnykov. – K.: Tsentr navch. lit-ry, 2009. – pp. 540-544. (in Ukrainian)

5. Lytvynenko Ya.V. Suchasna polityka tsinoutvorennia. Kyiv. – 2013. – p. 358. (in Ukrainian)

6. Mazur O.Ye. Rynkove tsinoutvorennia. Navchalnyi posibnyk – K.:«Tsentr uchbovoi literatury», 2012. – pp. 480-490. (in Ukrainian)

7. Paryzhak N.V. Tsiny: finansovyi aspekt. – Ternopil. Lider., – 2011. – p. 560. (in Ukrainian)

8. Pavlyshenko M.M. Tsinova polityka v rynkovykh umovakh / M.M. Pavlyshenko, R.I. Yasynskyi // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy: zb. nauk.-tekhn. prats. – Lviv: RVV NLTU Ukrainy. – 2013. – Vyp. 15.5. – p. 295. (in Ukrainian)

9. Tormos Yu.H. Tsiny ta tsinova polityka. Navchalnyi posibnyk. Kyiv, – 2011. (in Ukrainian)

Malinka K.S.
Student
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Boychuk N.Y.
Senior Instructor at Department of Economics of Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

PRICING PROCESS AT ENTERPRISES OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY IN CONDITIONS OF THE UNCERTAINTY OF THE MARKET ECONOMY

The article is devoted to the research of one of the most important aspects of the activity of any enterprise – the effective mechanism of pricing. It describes the formation of an effective mechanism for economic regulation, which ensures the coordination of managerial functions and reflects the regularity and sequence of the implementation of economic levers at different levels of enterprise management.

In particular, an attention was paid to the confectionery industry. Also, there are analyses of the essence and value of prices as an economic tool for effective business activity.

The article deals with the factors influencing the pricing process in order to ensure the competitiveness of products in order to obtain high indicators of production and economic activity. Analysing and systematizing various methods of pricing, in this study, the essence of the concept of "pricing" as a process of price formation taking into account factors of the influence of the internal and external environment, which depend on the general strategy of enterprise development, proceeding from its goals and tasks, and takes into account features and characteristics of the market.

The results of this research can be used to increase the effectiveness of pricing through the awareness of the role of the influence of pricing factors. Understanding the importance of influencing the factors of the external and internal environment on the pricing process will ensure the stability of the company's operation in the market. In today's market conditions, there are great opportunities for the development of a competitive environment with appropriate behavioural strategies that will enable manufacturers to achieve the expected performance.

The article indicates that the problem of pricing and the study of factors of influence are very important for most enterprises.

So, according to the conducted research, it can be noted that pricing in today's globalization, innovation, knowledge, and technology remains a challenge for companies. The ability to anticipate change, make effective strategic decisions quickly becomes a top priority in providing leadership in the market.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF INTERNATIONAL PROJECTS OF THE ENTERPRISE

УДК 339.92

Братюк І.С.
магістр
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Манаєнко І.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто основні теоретичні засади управління міжнародними проектами на підприємстві. Виявлено сутність концепції міжнародного проекту. Виокремлено відмінності управління проектами на міжнародному та національному рівнях. Проаналізовано основні фактори та принципи практики ведення міжнародного бізнесу, що впливають на ефективність управління проектами в інших країнах, такі як культура, економіка, закони, державне регулювання і політична обстановка. Детально розглянуто класифікацію проектів за різними факторами та встановлено форми здійснення міжнародних проектів, вивчено їх особливості. Виявлено фази реалізації міжнародного проекту та його цикл. Показано основні стандарти щодо проектів і їх документації на міжнародному рівні. Розглянуто переваги міжнародних проектів над іншими видами діяльності підприємства, які можуть бути отримані від участі в міжнародних відносинах. Зроблено висновки щодо проаналізованого матеріалу.
Ключові слова: *управління міжнародними проектами, міжнародний бізнес, ефективність міжнародного проекту, принципи міжнародного бізнесу, фактори міжнародного бізнесу.*

В статье рассмотрены основные теоретические основы управления международными проектами на предприятии. Выявлена сущность концепции международного проекта. Выделены различия в управлении проектами на международном и национальном уровнях. Проанализированы основные факторы и принципы практики ведения международного бизнеса, влияющие на эффективность управления проектами в других странах, такие как культура, экономика, законы, государственное регулирование и политическая обстановка. Подробно рассмотрена классификация проектов по различным факторам и установлены формы осуществления международных проектов, изучены их особенности. Выявлены фазы реализации международного проекта и его цикл. Показаны основные стандарты проектов и их документации на международном уровне. Рассмотрены преимущества международных проектов над другими видами деятельности предприятия, которые могут быть получены от участия в международных отношениях. Сделаны выводы относительно проанализированного материала.
Ключевые слова: *управление международными проектами, международный бизнес, эффективность международного проекта, принципы международного бизнеса, факторы международного бизнеса.*

In this article, the basic theoretical principles of management of international projects at the enterprise are considered. The essence of the concept of the international project is revealed. Differences in project management at the international and national levels are singled out. The main factors, which influence the efficiency of project management in other countries and practice principles of conducting international business, are analysed in the article. Such as: culture, economy, laws and government regulation and political environment. Also in the article, the classification of projects on various factors is considered and the forms of implementation of international projects are determined, their features are studied. Phases of realization of the international project and its cycle are revealed. The basic standards for projects and their documentation at the international level are shown. Advantages of international projects over other activities of the enterprise, which can be obtained from participation in international relations, are considered. And also conclusions are drawn on the analysed material.
Key words: *management of international projects, international business, international project efficiency, principles of international business, factors of international business.*

Постановка проблеми. Розвиток форм міжнародного бізнесу відкриває нові можливості для підприємництва. Під час відкриття будь-якого підприємства кожен підприємець може зіткнутися з необхідністю використання закордонних комплектуючих, обладнання, з необхідністю співпраці з міжнародними компаніями або навіть із можливістю продавати свою продукцію на міжнародних ринках, що цілком типово в умовах міжнародної економіки. За сучасних економічних умов тільки ті підприємства, які виходять на міжнародний рівень і ведуть певні міжнародні проекти, можуть випереджати своїх конкурентів, отримуючи економічну вигоду і мати першість у своїй сфері. Більшість найбагатших країни світу досягла свого благополуччя, першості та економічного зростання тільки завдяки міжнародній діяльності, де кожен її учасник у вигляді підприємства отримує можливість розширити рамки своєї діяльності. У сучасних умовах глобалізації надприбуток отримують лише ті підприємства, які ведуть міжнародні проекти. Нині навіть добре розроблений веб-сайт підприємства – це вже певний вихід на міжнародний ринок, той канал, за допомогою якого підприємство може запропонувати свій продукт або послугу іншій країні. Тобто саме міжнародна діяльність і міжнародне проектування як її складник охопили всі сфери життєдіяльності і підприємництва в усьому світі. Отже, з одного боку, надзвичайно актуальним є питання управління проектами, з іншого – міжнародна діяльність. Але якщо аналізувати праці та публікації вчених, саме управлінню міжнародними проектами приділено мало уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проектному управлінню присвятили свої наукові дослідження такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В.В Ільїн [1], І.І. Мазур [2], М.Л. Разу [3], Г. Дітхелм, М. Мескон [4], М. Альберт [4], Ф. Хедоурі [4], Ф.Г. Кліффорд [5], Е.У. Ларсон [5] та ін. Однак порушена тематика є невичерпною і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути концепцію проектного управління, особливості його застосування; проаналізувати аспекти розбіжності проектного управління у різних країнах та встановити чинники, що впливають на ефективність проекту; розглянути класифікацію проектів та різницю між внутрішнім проектним управлінням та міжнародним; установити форми здійснення міжнародних проектів, вивчити їх особливості.

Методологічною основою статті виступали загальнонаукові та спеціальні методи, а саме: системний підхід, методи узагальнення, аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «міжнародний проект» у сучасній економіці зустрічається досить часто. Передусім це зумовлено тим, що підприємства виходять за рамки своїх країн, оскільки це економічно вигідно в силу відмінностей природних ресурсів, технологічних, технічних, наукових і професійних особливостей і переваг. Саме завдяки глобалізації та міжнародній діяльності підприємств людська цивілізація і науковий прогрес є саме на такому рівні, який ми з вами зараз бачимо. Міжнародні проекти дають змогу підприємствам будь-якої галузі заробити надприбуток, підвищуючи свою економічну ефективність, вийти на міжнародний ринок, перевершити своїх конкурентів, запропонувати свій продукт або послугу в іншій країні. Тим самим підприємства, виробляючи якісь певні продукти і послуги, можуть їх експортувати за рамки країни, отримуючи певний дохід. Окрім того, імпорт товарів і послуг є незамінною частиною життєдіяльності не тільки підприємства, а й самої людини.

Міжнародний проект як складник міжнародної діяльності – це захід, якийсь намір, який має свої цілі і завдання, обмежені часові та фінансові ресурси, певні людські ресурси, специфічну структуру й організацію, що виходить за рамки однієї держави. Це тимчасовий захід, призначений для створення унікальних результатів, продуктів або ж послуг.

Для того щоб міжнародні проекти були типові, правильно організовані і могли вийти за рамки однієї країни так, щоб вони котирувалися в іншій, Інститут управління проектами США (PMI) розробив основні стандарти щодо проектів і їх документації [6, с. 22]:

– ANSI PMI PMBOOK (Project Management Body of Knowledge) Guide – 2004 Edition – основний стандарт, що описує всі процеси управління проектами [7];

– PMI Practice Stadart for Work Breakdown Structures – стандарт для ієрархічної структури робіт;

– Project Management Competency Development Framework – керівництво з оцінки та розвитку організаційних навичок менеджерів проекту;

– Organization Project Management Maturity Model – стандарт зрілості корпоративного управління проектами [6, с. 22].

Стандартно в радянській практиці під проектом малися на увазі дії зі знесення/створення споруд і технічних пристроїв. Нині ж під назвою «проект» мається на увазі система завдань і дій для досягнення певної мети, яка має свої часові та фінансові обмеження, бюджет і людські ресурси.

Звідси, за версією PMI Standards Committee, 2004, проектне управління – це додавання знань, навичок, інструментів і методів до операцій проекту для задоволення вимог, що висуваються до проекту [7, с. 12]. В.В. Ільїн уважає, що управління проектами – це застосування спеціальних знань і методів із метою задовольнити або підвищити очікування від проекту всіх ключових учасників [1, с. 46].

Можна визначити, що міжнародний проект – це сукупність завдань або заходів, пов'язаних із досягненням запланованої мети, яка має унікальний характер і виходить за рамки однієї держави. Міжнародний проект у термінології менеджменту проектів визначається як повний, завершений цикл продуктивної інноваційної діяльності групи країн.

Виходячи з дослідженого матеріалу, можна виділити такі форми міжнародних проектів:

– вихід на новий ринок шляхом експорту товарів і послуг;

– ліцензування: підприємство може продавати ліцензію на виробництво своєї продукції;

– спільні підприємства: дві або більше приватних компаній із різних країн вкладають кошти у виробничі потужності;

– прямі інвестиції;

– екологічні проекти;

– наукові та науково-технічні проекти;

– благодійні та соціальні проекти.

Таким чином, із нечітких і несистемних заходів та спроб у сфері різних соціальних, економічних і організаційних аспектів за допомогою проектного підходу можна перейти до обґрунтованих, розрахованих і забезпечених реаліями параметрам проекту, який можна реалізовувати так само, як проекти в інженерній справі і техніці. Тобто міжнародний проект – це намір, добре продуманий, прорахований і підкріплений певною інструк-

цією – проектною документацією, щоб кожен учасник і партнер проекту знав усі нюанси проектних аспектів.

На думку зарубіжних експертів Інституту управління проектами США (PMI), управління проектами виконується за допомогою застосування та інтеграції логічно згрупованих 42-х процесів управління проектами, об'єднаних у п'ять груп [7, с. 14]: ініціація; планування; виконання; моніторинг і управління; завершення.

А під управлінням проектами на увазі мають визначення вимог до проекту і його учасників; задоволення різних потреб, розв'язання проблемних аспектів і задоволення очікувань різних зацікавлених сторін проекту в ході планування, виконання та контролю над проектом. Окрім того, управління включає в себе визначення ресурсних обмежень, а саме людських, фінансових, матеріальних, тимчасових, якісних, і визначення можливих ризиків [7, с. 14].

Існує різна класифікація проектів. М.Л. Разу виділяє такі ознаки класифікації [3, с. 89]:

1. За масштабом (розміром проекту): малий, середній, мегапроект.
2. За складністю: простий, організаційно складний, технічно складний, ресурсно складний, комплексно складний.
3. За терміном реалізації: короткостроковий, середній, мегапроект.
4. За вимогами до якості і способами його забезпечення: бездефектний, модульний, стандартний.
5. За вимогами до обмеженості ресурсів сукупності проектів: монопроект, мультипроект.
6. За характером проекту/рівнем учасників: міжнародний (спільний), вітчизняний (державний, територіальний, місцевий).
7. За характером цільового завдання проекту: антикризовий, реформування/реструктуризація, маркетинговий, інноваційний, освітній, надзвичайний.

Варто відзначити, що будь-яка проектна діяльність має свою специфічну особливість – фінансовий складник. Причому проекти можуть бути і некомерційного плану: соціальні, науково-технічні, проекти щодо захисту навколишнього середовища. Однак для виконання всіх цих проектів все одно потрібні фінансові кошти, які й розраховуються під час складання плану проекту, його завдань, кошторисної документації.

Розглянемо класифікацію за масштабом. Малі проекти характеризуються своєю короткостроковістю, малим бюджетом, невеликими інвестиційними та трудовими затратами. Таким проектам не властиво надмірне планування, вони мають спрощений характер. Це найчастіше відкриття нових відділів виробництва або ж нових ліній виробництва. Причиною таких проектів найчастіше є надзвичайна ситуація або нові можливості, що відкрилися. Малі проекти можуть бути частиною або підрозділом великих проектів.

Середні проекти вже мають середні терміни виконання, більш значущий бюджет, більш вагомі трудові та інвестиційні витрати. Вони вже вимагають більш ретельного і зваженого планування, контролю та виконання.

Досліджуючи мегапроекти, варто відзначити, що вони більш масштабні. Найчастіше це проекти міжнародного характеру і нерідко державного значення. Вони характеризуються довгостроковим періодом виконання, значними інвестиціями, ретельним контролем, плануванням, підвищеною звітністю виконання, високими трудовими, матеріальними і фінансовими витратами. До мегапроекту можна віднести різні цільові програми, програми розвитку регіонів, міжнародні проекти і т. п.

Розглянемо класифікацію за складністю. Прості проекти – це однотипні проекти, які характеризуються невисокою складністю. Вони типові, і для їх виконання підходять стандартні принципи, методи і правила. Прикладом цього можуть бути проекти готельно-ресторанного бізнесу. У цьому секторі проекти типові, структура їх схожа і вимоги до них однакові. Різняться тільки величина витрат, місце для відкриття і терміни виконання [8, с. 1].

Під управлінням проектами розуміється процес з організації і планування проектної діяльності, а також координації трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів протягом життєвого циклу проекту [4, с. 96].

У процесі управління проектами підвищену увагу треба приділяти трьом ключовим аспектам: термінам реалізації проекту; витратам на реалізацію; якості виконання робіт. При цьому вважається, що основний акцент керівнику варто робити саме на терміни, оскільки у разі невиконання робіт у строк невблаганно виникає питання про якість реалізації даних робіт, а також про кількість ресурсів, що на них витрачаються. Виходячи з цього постулату, особливу увагу слід приділяти календарному плануванню і контролю над термінами реалізації [4, с. 96].

Міжнародний проект є одним із найскладніших і витратних видів проектної діяльності. Даний вид проектів, як правило, відрізняється найбільш високою вартістю. До міжнародних проектів належать усі проекти, в яких беруть участь організації з різних країн. Окрім того, зазначені проекти відрізняє важлива роль в економіці і політиці тих країн, для яких вони розробляються.

Зазвичай подібні проекти базуються на взаємодоповнюючих відносинах і можливостях партнерів. Нерідко для вирішення завдань у рамках аналогічних проектів створюються спільні підприємства, які об'єднують двох або більше учасників для досягнення деяких комерційних цілей під від-

повідним спільним контролем. При цьому кожен партнер робить свій внесок і певним чином бере участь у прибутках [2, с. 295].

Основні складності управління міжнародними проектами пов'язані передусім із відмінностями в економічних, політичних, соціально-культурних і технологічних аспектах країн – учасниць міжнародних проектів [8, с. 157].

Проміжок часу між моментом появи проекту і моментом його ліквідації прийнято називати проектним циклом, або життєвим циклом проекту. Він включає в себе повний набір послідовних фаз проекту, назва і кількість яких визначається виходячи з технології виробництва робіт і потреб контролю з боку організації. Таким чином, найбільш загальна структура проектного циклу має таку послідовність фаз [6, с. 46]:

– початкова фаза (розроблення концепції проекту, визначення проекту, оцінка альтернатив, апробація пропозицій, експертиза, розроблення та затвердження концепції);

– фаза розроблення (розроблення основних компонент проекту, формування команди проекту, структурне планування, організація і підведення торгів, укладання контрактів і субконтрактів, організація виконання проектних робіт);

– фаза реалізації (виконання основних робіт проекту, необхідних для досягнення основних цілей проекту);

– завершальна фаза (досягнення кінцевих цілей проекту).

Хоча між внутрішніми і міжнародними проектами є схожість, управлінська діяльність у різних державах і структурах різноманітна. Щоб пристосувати свої послуги і продукцію до характеристик того чи іншого міжнародного оточення, керівники організації повинні навчитися розуміти фактори кожного міжнародного середовища. Якщо вони вважають, що навколишнє середовище іншої країни аналогічно внутрішньому, існує велика небезпека помилкових посилань і рішень. Керівникам під час розроблення бізнес-планів, слід звертати увагу на такі фактори, як:

1. Культура. Тобто це сукупність звичок, манер, устоїв, до яких звикло бізнес-середовище під час ведення справ. США властиво звеличувати індивіда, тут переважає матеріалізм і йде орієнтація на цінність часу, тоді як в Японії і Китаї звеличується більше суспільство, ніж індивід.

2. Економіка. Тут потрібно враховувати рівень заробітної плати. Наприклад, за заробітну плату, яка звична для Індії, у США працювати не стануть у силу різниці цін, транспортних витрат. Так само до економічних чинників відносять рівень інфляції, курс, оподаткування, ставку банківського відсотка тощо.

3. Закони і державне регулювання. Під час виходу на міжнародну арену підприємство повинно зважати на ті закони, на території країни якої реалізується міжнародний проект. Ціноутворення часто жорстко регулюється за допомогою антидемпінгового кодексу ГАТТ. Цей кодекс дає змогу країнам уводити нижні обмеження на ціни продуктів, що надходять на їх ринки ззовні і за нижчими цінами, ніж ті, що переважають на внутрішньому ринку. У 1987 р. за демпінгову практику збуту напівпровідників США ввели 100% мито на певні види продукції електронної промисловості Японії. Або, наприклад, у США офіційно визнають допустимість хабарів за кордоном, «підмазування» – невеликі виплати іноземним урядовим чиновникам, зроблені американськими компаніями за кордоном, щоб прискорити хід речей. Однак у Данії або Фінляндії таку спробу б не оцінили, крім того, це викликало б відразу.

4. Політична обстановка. Політичні події можуть впливати на соціальну напруженість і внаслідок цього знижувати попит на певні товари та послуги. Тим більше якщо це товари країни, проти якої спрямовані хвилювання.

Так, найважливішим аспектом є правила і засади ведення бізнесу в різних країнах. Це можуть бути рівень бюрократії, рівень автоматизації, важливість контролю робочих, готовність працювати і мотивація, чесність, звітність, емоційний складник у прийнятті рішень. Усе це відіграє важливу роль під час планування міжнародного проекту. Наприклад, такий міжнародний проект, як благодійний грант будь-якої міжнародної організації, вимагає підвищеної звітності (приблизно 25–30 сторінок за суму близько 1000 євро), тоді як звітність про ту ж суму в українському благодійному фонді може поміститися на одній сторінці.

До переваг, які можуть бути отримані від участі в міжнародних проектах, можна віднести такі:

– наявність доступу до іноземних фахівців;

– залучення компетентних працівників незалежно від географічного розташування;

– постійний робочий графік;

– підвищення гнучкості;

– доступ до інновацій;

– підвищення продуктивності й ефективності;

– більш широке коло кандидатів на робочі місця;

– точне знання потреб іноземних клієнтів;

– доступ до потенційних клієнтів;

– зниження трудовитрат.

Міжнародні проекти є вкрай ефективним видом діяльності сьогодні, проте є проблемні аспекти, з якими компанії стикаються, виходячи на новий ринок. Найголовніша проблема – це розбіжності в практиці ведення бізнесу в різних країнах. Це можуть бути аспекти культурного, політичного, економічного характеру, розбіжності в релігіях, територіальних положеннях і так далі. Головна проблема керуючих міжнародними проектами

полягає у тому, що реальність, яка звична в оточенні однієї країни, може не спрацювати в закордонному окрузі. Дуже часто керуючі проектом під час ведення бізнесу призначають керуючим місцеве населення, не вникаючи, чи доречна ця практика в новому оточенні.

За допомогою досліджуваного матеріалу виявлено, що міжнародні проекти як окрема концепція є важливим складником управління підприємством. Порівнюючи основні аспекти міжнародного та внутрішнього проекту, потрібно відзначити, що основні складники, принципи дії та ефективності загалом однакові. Різниця виявляється переважно у валютному аспекті (інвестор може запросити ведення бізнес-документації в іноземній валюті) та в аспекті відмінностей ведення бізнесу в різних країнах, що переважно включає в себе культуру, релігію, законодавство, політичну та економічну ситуацію.

Висновки з проведеного дослідження. Така наукова галузь як управління міжнародними проектами, отримала визнання у всьому світі й є міжнародною тенденцією ділового співробітництва між країнами. Проектне управління дає змогу спростити організацію, управління і контроль бізнесу на міжнародному рівні. Всі знамениті зарубіжні компанії використовують у своїй практиці методи і засоби проектного управління. За останні десятиліття саме управління міжнародними проектами стало своєрідним шаблоном реалізації зовнішньоекономічного менеджменту, оскільки дає змогу подолати розбіжності в культурах, традиціях, економіці та державному регулюванні країн. Таким чином, із нечітких і несистемних знань та спроб у сфері різних соціальних, економічних і організаційних перетворень за допомогою проектного підходу можна перейти до обґрунтованих, розрахованих і забезпечених реаліями параметрам проекту, який можна реалізовувати в діяльності підприємства. Управління проектами дає можливість чіткого контролю над виконанням, ретельного продумування намірів, цілей та ініціатив глав корпорацій, менеджерів й активних працівників підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ильин В.В. Проектный менеджмент: практическое пособие. М.: Альфа-Пресс, 2007. 264 с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. М.: Омега-Л, 2007. 664 с.
3. Разу М.Л. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник. М.: КНОРУС, 2007. 768хс.
4. Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. Management. 2008. 536 p.
5. Кліффорд Ф.Г., Ларсон У.Е. Управління проектами: практичне керівництво; пер. з англ. М.: Діло та Сервіс, 2003. 528 с. URL: http://pqm-online.com/assets/files/lib/books/grey.pdf.
6. Иванова Л.Н. Проектная деятельность в управлении персоналом: учеб. пособ.; Сиб. инст. упр. Новосибирск, 2016. 199 с.
7. Керівництво до зводу знань з управління проектами / Project Management Institute; 5-е изд. США, 2013. 614 с.
8. Вихрян М.А. Специфіка управління міжнародними проектами. URL: http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=5477.
9. Алешин А.В., Ильина О.И. Управление проектами. Фундаментальный курс: учебник; Высшая шк. экономики. Москва, 2013. 619 с.
10. Шагеев Д.А. Управление бизнес-проектами: ANSI/PMI 99−001−2008. Рабочая тетрадь проектной группы № 2: учебное пособие для студентов высшего учебного заведения. Челябинск: НОУ ВПО РБИУ, 2015. 52 с.

REFERENCES:

1. Ilyin V.V. (2007) Proektnyi menedzhment [Project Management]. Practical Handbook, Moscow, 264 p.
2. Mazur I.I., Shapiro V.D., Olgerogge N.G. (2007) Upravlenye proektamy [Project Management]. Moscow, 664 pp.
3. Razu M.L. (2007) Upravlenye proektom. Osnovy proektnoho upravlenyya [Project management. Fundamentals of Project Management]. Textbook, Moscow, KNORUS, 768 p.
4. Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. Management. 2008, – 536 p.
5. Clifford F. Gray, Eric W. Larson (2003) Project Management: Practical Guide, Translation from English. Dilo ta Servis [Publishing House], Moscow, 528 p. Available at: [http://pqm-online.com/assets/files/lib/books/grey.pdfї
6. Ivanova L.N. (2016) Proektnaya deyatel'nost' v upravlenyy personalom [Project activity in personnel management]. Tutorial, Novosibirsk, 199 p.
7. A Guide to the Project Management body of Knowledge, PMBOK guide (2013), 5th ed.,USA, 614 p.
8. Vykhrian M.A. (2015) Spetsyfika upravlinnia mizhnarodnymy proektamy [Specificity of management of international project], Pidpryiemnytstvo i pravo, informatsiino-analitychnyi portal [Entrepreneurship and the right, informational and analytical portal]. Available at: [http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=5477].
9. Aleshyn A.V., Ilyina O.I. (2013) Upravlenye proektamy. Fundamental'nyy kurs [Project Management. Fundamental course], textbook. Natsyonal'nyy yssledovatel'skyy unyversytet. «Vysshaya shkola ekonomyky» [National Research University. "Higher School of Economics"], Moscow, 619 p.
10. Shaheev D.A. (2015) Upravlenye byznes-proektamy [Business Project Management], ANSI / PMI 99-001-2008. Chelyabinsk: LEU VPO RBIU, 52 p.

Bratiuk I.S.
Master,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Manaenko I.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

THEORETICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF INTERNATIONAL PROJECTS OF THE ENTERPRISE

Among the existing works of scientists, much attention is devoted to the basics of international projects or principles of management of internal projects separately. The question international project management is very important because nowadays many businesses go beyond the boundaries of one state. Therefore, the purpose of the article is to consider the concept of project management at the international level and to analyse the differences between project management in different countries.

In order for international projects to be standard, well-organized, and able to go beyond the borders of one country so that they are quoted in another, the Project Management Institute (PMI) is constantly developing core standards for projects and their documentation. According to their version, project management is the addition of knowledge, skills, tools, and methods to project operations to meet the requirements of the project.

The main difficulties of managing international projects are primarily due to differences in the economic, political, socio-cultural, and technological aspects of the countries participating in international projects. It may include the level of bureaucracy, the level of automation, the importance of controlling workers, willingness to work and motivation, honesty, accountability, an emotional component in decision-making. All this plays an important role in planning an international project.

Although there are similarities between internal and international projects, management activities in different states and structures are diverse. To adapt services and products to the characteristics of a particular international environment, managers of the organization must learn and understand the factors of each international environment. If they believe that the environment of another country is similar to the internal one, there is a great danger of false references and decisions. When developing a business plan, much attention should be paid to such factors as: culture, economy, laws and government regulation, political environment and technological aspects.

Having compared the main aspects of the international and internal project, it should be noted that the basic components, principles of operation and effectiveness are generally the same. The difference is mainly in the currency aspect (the investor can ask doing business documentation in foreign currency) and in the aspect of differences in doing business in different countries, which mainly includes culture, religion, legislation, political situation, and economic situation.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ІТАЛІЇ
THE ESSENTIAL FEATURES OF ITALY'S BANKING REGULATION

УДК 336.711:005.591(450)

Павлюк О.О.
к.е.н., доцент,
докторант кафедри міжнародних фінансів
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Новий регуляторний підхід у банківській системі Італії, заснований на перегляді системи правил та стимулів, дає змогу більш ефективно реалізовувати цілі пруденційного нагляду. Структура складається з модульної системи правил розрахунку вимог до капіталу, яка включає в себе найкращі практики, розроблені банками в методології управління ризиками. Нормативна база зміцнює зв'язок між вимогами до капіталу та організаційними аспектами, використовуючи синергію в управлінні банками та в наглядовому оцінюванні та діях.

Ключові слова: *пруденційний нагляд, вимоги до капіталу, єдиний наглядовий механізм (SSM), механізм єдиного рішення (SRM), фонд єдиного вирішення (SRF).*

Новый нормативный подход в банковской системе Италии, основанный на пересмотренной системе правил и стимулов, позволяет более эффективно преследовать цели пруденциального надзора. Структура состоит из модульной системы правил расчета требований к капиталу, которая включает в себя лучшие практики, разработанные банками в методологиях управления рисками. Нормативная база укрепляет связь между требованиями к капиталу и организационными аспектами, используя синергию в управлении банками, надзорные оценки и действия.

Ключевые слова: *пруденциальный надзор, требования к капиталу, единый надзорный механизм (SSM), механизм единого разрешения (SRM), фонд единого разрешения (SRF).*

The new regulatory approach in Italy's banking system, based on a revised system of rules and incentives, enables more effective pursuit of the objectives of prudential supervision. The framework consists of a modular system of rules for calculating capital requirements that incorporates the best practices developed by banks in risk management methodologies. The regulatory framework strengthens the link between capital requirements and organizational aspects, exploiting synergies in the management of banks and in supervisory assessments and actions.

Key words: *prudential supervision, capital requirements, Single Supervisory Mechanism (SSM), Single Resolution Mechanism (SRM), Single Resolution Fund (SRF).*

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, яка почалася у 2007 р. в країнах Європи, окреслила проблеми банківської системи країн Єврозони. Криза торкнулася кожної країни і показала, що банки, незважаючи на достатній рівень капіталу, стикалися з труднощами забезпечення себе достатньо ліквідними активами, а також важливість ліквідності для належного функціонування фінансових ринків і банківського сектора. Європейський банківський ландшафт глибоко змінився у результаті регуляторних відповідей на світову фінансову кризу 2007–2008 рр. в Єврозоні. Але зміни в економіці і регуляторному середовищі висвітлили низку невирішених питань у проблематиці європейського банкінгу, тому необхідним є дослідження цих ключових питань, оскільки навіть після суттєвих регуляторних реформ продовжуються дебати про подальші реформи, які необхідні для посилення регуляторної бази ЄС для обмеження майбутніх ризиків, пов'язаних із банківською системою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 2010 р. Базельський комітет опублікував третю Базельську угоду (Third Basel Accord) [1], яка є ключовим нормативним документом, спрямованим на підвищення якості управління ризиками та капіталом фінансових організацій. Цей документ установлює нові мінімальні вимоги до капіталу, нові показники ліквідності і «левериджу», а також нові методики і підходи до вимірювання та оцінки ризиків. Окрім того, документ уводить більш жорсткі стандарти нагляду за банківською діяльністю, а також підвищені вимоги до розкриття інформації та управління ризиками.

Базельським комітетом був розроблений досить докладний календарний графік із зазначенням конкретних термінів прийняття кредитними організаціями тих чи інших вимог Базеля III і часу, відведеного на їх упровадження. Спочатку планувалося, що деякі правила наберуть чинності вже 1 січня 2013 р.

Так, Директива адекватності капіталу (Capital Adequacy Directive) [5] – це європейська директива, яка спрямована на встановлення єдиних вимог до рівня капіталу як для банківських установ, так і для небанківських фірм, які здійснюють операції із цінними паперами. Ця директива була вперше видана в 1993 р. і переглянута в 1998 р. Оновлена Директива достатності капіталу почала діяти з 2006 р.

Директива з регулювання достатності капіталу The Capital Requirements Directive (CRD IV) була спрямована на регулювання галузі фінансових послуг Європейського Союзу, а саме впровадження системи нагляду, яка відображає правила Базель III щодо вимірювання капіталу і стандартів капіталу.

Попередні директиви достатності капіталу (2006/48 і 2006/49) [2; 3] були замінені новим законодавчим пакетом, відомим як CRD IV. Це пакет, який діє з 1 січня 2014 р. і складається з Постанови ЄС № 575/2013 [6] та Директиви 2013/36/ЄС [4]. Це третій пакет поправок до первинних директив після двох попередніх наборів поправок,

прийнятих Комісією в 2008 р. (CRD II) і 2009 (CRD III). CRD IV замінила Директиву про вимоги щодо капіталу (2006/48/ЄС та 2006/49/ЄС) (CRD) новою директивою та нормативними актами: Директивою CRD IV (2013/36/ЄС) та Положенням про вимоги щодо капіталу (575/2013) (Capital Requirements Regulation, CRR). Основна роль CRD IV полягає у впровадженні в ЄС ключових реформ Базеля III, узгоджених у грудні 2010 р. До них належать поправки до визначення капіталу та кредитного ризику контрагента і запровадження коефіцієнта ліквідності й вимог ліквідності. Глобальна мета цього нового набору правил полягає у зміцненні стійкості банківського сектора ЄС, щоб зробити його краще в умовах економічних потрясінь і створити необхідні умови банкам для фінансування економічної активності та зростання.

Постановка завдання. Банківська система України функціонує в нелегких умовах, які характеризуються загальносвітовою фінансовою кризою, що вплинула на економіку країни суттєво сильніше, ніж в інших країнах. Як свідчить досвід країн ЄС, утілення сучасних рекомендацій банківського регулювання є досить складним та витратним процесом, але у цілому поліпшення методів управління та вимірювання ризиків забезпечує більш конкурентне поле діяльності банків, а також підвищує роль ринкової дисципліни. Отже, основним завданням статті є дослідження сучасного досвіду регулювання банків в умовах світової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою банківської системи Італії є Закон про банківську діяльність 1936 р., який офіційно визнає кредитну діяльність депозитних установ як державні послуги. Процес лібералізації розпочався в Італії в середині 1980-х років і суттєво вплинув на широку дерегуляцію та гармонізацію результатів на рівні ЄС, що завершилося прийняттям нового банківського права в 1993 р., яке діє і сьогодні й яке, по суті, дало змогу банкам діяти як фірми, що підлягають пруденційному нагляду.

В Італії одним з основних елементів так званої «мережі безпеки» традиційно є гарантія на депозит. Фонд міжбанківських депозитів, заснований у 1987 р. як добровільний консорціум, нині є обов'язковим консорціумом приватного права серед близько 300 банків, визнаних Банком Італії. Проте у цій галузі національні характеристики повинні відповідати новій директиві ЄС щодо реформування правил схем гарантування вкладів. Із цього погляду Італія мала новаторський підхід, передбачивши конкретні кризові та докризові засоби правового захисту з часу прийняття Закону про банківську діяльність 1936–1938 рр., який був оновлений та об'єднаний у Консолідований закон про банківську діяльність Consolidated Law on Banking (CLB) 1993 р. Цей підхід є навіть більш значним порівняно із законодавством ЄС, чиї заходи щодо запобігання банкрутствам та їх управлінню нещодавно були переглянуті й посилені шляхом уведення інструментів утручання, вже відомих та застосованих.

Так, на думку аналітиків, захист заощаджень і пов'язані з ним збереження стабільності всієї фінансової системи як суспільний інтерес є частиною правової традиції Італії, а з 1948 р. також є конституційною цінністю, встановленою ст. 47.9. Таким чином, структура врегулювання кризових ситуацій завжди була частиною італійської банківської системи, а механізм, нарешті встановлений CLB, виявив свою ефективність протягом останніх фінансових потрясінь до того, що деякі інструменти розглядаються ЄС для прийняття на рівні профспілок Італії. Таким чином, за допомогою своєї консолідованої спеціальної резолюції італійську модель можна вважати попередником багатьох запропонованих рішень на міжнародному рівні. Крім того, це була еталонна модель для багатьох країн, які бажають прийняти або змінити власні системи управління кризовими ситуаціями. Італійська система є однією з небагатьох правових систем, що забезпечують спеціальне регулювання криз банківських груп.

Основні особливості італійської системи управління кризовими ситуаціями: профілактичний наглядовий підхід, що дає змогу ранньому виявленню банківських проблем; режим вирішення, який передбачає процедури реструктуризації та ліквідації банків; концентрація повноважень, що дає змогу відповідальному органу протистояти складним ситуаціям для досягнення стабільності та ефективності фінансової системи; законодавчий режим процедур урегулювання криз, який регулюється адміністративним правом. Отже, роль наглядового органу є найважливішою в італійській системі, де завдання з урегулювання криз інтегруються з наглядовою діяльністю, тобто як функції нагляду, так і управління кризовими ситуаціями призначаються CLB для Банку Італії.

Платіжна криза та пік цього явища, які були досягнуті в 2013 р., а також у 2014 р., за даними ECB (ECB Asset Quality Review) були зумовлені незадовільною ефективністю економіки. Тривала криза, яка з 2007 р. торкнулася фінансових систем та реальних економіка, призвела, серед іншого, до великої кількості неповернених кредитів у балансах європейських банків, зокрема італійських банків. Банківська система у цілому відповідає вимогам щодо капіталу, але в кінці 2014 р. кількість таких кредитів становить 350 млрд. євро, що в чотири рази вище європейського середнього.

В умовах ускладнення через триваючу економічну кризу італійська модель врегулювання і вирішення кризових ситуацій допомогла уникнути труднощів, з якими стикаються посередники,

сприяючи, таким чином, системній стабільності та впевненості вкладників у банківській системі. Разом із тим досвід подолання кризових явищ та загальна підготовка банківської системи Італії вплинули на формування загальної концепції банківського регулювання та нагляду, яка орієнтується на сучасні стандарти та практики бухгалтерського обліку, оподаткування, які повинні мати високий ступінь гармонізації на європейському рівні. ЕВА розробила єдині стандарти нагляду (SSM) для врахування значних національних відмінностей із погляду регуляторної та бухгалтерської практики щодо класифікації кредитів між виконавцями та різними категоріями, коригування вартості та розкриття інформації про неповернені кредити. Сучасна реформа банківської системи Італії змінила кілька положень, включених до Банківського закону 1993 р., що є основним стовпом регулювання сучасної італійської банківської системи. Ця реформа спрямована на посилення спроможності кооперaційних банків процвітати на швидкозмінному банківському ринку шляхом запровадження нової системи регулювання та нагляду на основі високих вимог до капіталу, суворого періодичного характеру проведення стрес-тестів. Система, в якій діє Банк Італії, є наслідком набрання чинності єдиного механізму нагляду (SSM) та законодавчої імплементації в Італії Директиви 2013/36/ЄС (CRD IV). Водночас регуляторне втручання Банку Італії в законодавчу базу, визначену банківською кризою на європейському рівні, відбувається на підставі European Directive on the recovery and resolution of banks [7]. Після недавньої фінансової кризи ЄС прийняв низку заходів щодо гармонізації та вдосконалення інструментів для подолання банківських криз у своїх країнах-членах. Національна модель та її особливості повинні адаптуватися до нової Директиви ЄС щодо відновлення та вирішення проблем, яка запроваджує в усіх країнах ЄС гармонізований режим вирішення банківських криз. Така гармонізація також має велике значення для належного функціонування Механізму єдиної резолюції та для координації кризи за участю посередників, які працюють у країнах, що не є членами ЄС

Країни ЄС мали перевести положення цієї директиви до національного законодавства до 31 грудня 2014 р. Всі вони повідомили про свої заходи щодо перенесення. Згідно з реформою, Банк Італії – це вторинна ланка регулювання, оскільки здійснює заходи, що дають змогу цим банкам адаптуватися до нової реформи протягом 18 місяців. Розпорядження банку відбувається тоді, коли органи влади визначають, що банк, який не працює, не може пройти звичайні процедури банкрутства, не посягаючи на суспільні інтереси та викликаючи фінансову нестабільність.

Щоб організувати управління таким банком, згідно з цим документом, слід дотримуватися таких дій: забезпечити безперервність критичних функцій банку, підтримувати фінансову стабільність, відновити життєздатність усього банку.

Після фінансової суверенної кризи низка країн-членів, які раніше проводили звичайні процедури банкрутства, вирішила на італійському прикладі застосовувати заходи на національному рівні для забезпечення стабільності своїх фінансових ринків та встановлення спеціальних правил для банків та інвестиційних компаній. Це було викликано тим, що попереднє втручання ЄС щодо управління кризами мало на меті забезпечити взаємне визнання, не узгоджуючи різні національні положення.

Проте криза довела, що значні труднощі, які пов'язані з ефективним вирішенням проблемних банків, які працювали в більш ніж одній державі-члені, пояснюються різницею між цими різними інструментами. Оскільки фрагментація та неефективність банківських та фінансових послуг ЄС можуть завдати шкоди єдиному ринку та погіршити його переваги для споживачів, інвесторів та бізнесу, фінансової інтеграції ЄС та взаємозв'язку між установами, то повинні бути створені загальні рамки повноважень та правила втручання.

Висновки з проведеного дослідження. Кроком на шляху до поточних реформ банківського регулювання стала необхідність посилення механізмів управління кризовими ситуаціями на рівні ЄС для зменшення потенційного впливу невдач, мінімізуючи різні національні підходи на користь гармонізації законодавства. Для цього законодавчий орган ЄС ухвалив два нормативних акти: Директива 2014/59/ЄС (Bank Recovery and Resolution (BRRD) та Положення №. 806/2014 «Про створення єдиних правил та єдиної процедури вирішення проблем кредитних установ та окремих інвестиційних фірм у рамках механізму єдиної резолюції та Фонду єдиної резолюції» (Single Resolution Mechanism (SRM) and a Single Resolution Fund (SRF)). Обидва інструменти базуються на трифазному підході до управління банківськими кризами, який був притаманний Італії й раніше (підготовка і профілактика, раннє втручання, резолюція).

Широкі повноваження, надані ЄЦБ, повинні мати змогу залучати більше ресурсів, ніж більшість вітчизняних регуляторів, однак ця система є складною і, ймовірно, може зіткнутися з важким періодом становлення. На практиці це будуть наглядачі, які керують повсякденним наглядом за кредитними установами, які визначатимуть успіх цих механізмів та їх виконання, тому роль Банку Італії залишатиметься вирішальною поряд з ЄЦБ. В Італії та в усьому Європейському Союзі ще дуже багато роботи, щоб конкретно створити нову стабільну фінансову систему; це, очевидно, не лише питання законодавства та регулювання, а й також,

можливо, більше питання про ставлення та менталітет. Із цього погляду принаймні Італія вже на крок попереду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базельський комітет банківського нагляду, Третя базельська угода. URL: http://www. bis.org.

2. Directives 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on the capital adequacy investment firms and credit institutions / The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/index_en.htm.

3. Directives 2006/49/EC of the European Parliament and the Council. The capital adeqvacy of investment firms and credit institutions / The European Parliament and the Council. 2006. URL: www:eur-lex. europa.eu.

4. Directive 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms (CRD IV) / The European Parliament and the Council. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.

5. Directive 93/6/EEC of 15 March 1993 on the capital adequacy of investments firms and credit institutions / The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.

6. Regulation (EU) № 575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms (CRR) / The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm/.

7. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms / The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.

REFERENSES:

1.Bazelskyi komitet bankivskoho nahliadu, Tretia bazelska uhoda (Third Basel Accord). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www. bis.org.

2. Directives 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on the capital adequacy investment firms and credit institutions. [Elektronnyi resurs]/The European Parliament and the Council. -2006. – Rezhym dostupu resursu:ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/index_en.htm.

3. Directives 2006/49/EC of the European Parliament and the Council. The capital adeqvacy of investment firms and credit institutions [Elektronnyi resurs] / The European Parliament and the Council. – 2006. – Rezhym dostupu do resursu: www:eur-lex.europa.eu.

4. Directive 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms (CRD IV) [Elektronnyi resurs]/The European Parliament and the Council. -2006. – Rezhym dostupu resursu:ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.

5. Directive 93/6/EEC of 15 March 1993 on the capital adequacy of investments firms and credit institutions. [Elektronnyi resurs]/The European Parliament and the Council. -2006. – Rezhym dostupu do resursu:ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.

6. Regulation (EU) #575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms (CRR). [Elektronnyi resurs]/The European Parliament and the Council. -2006. – Rezhym dostupu resursu:ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm/

7.Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms [Electronic Resource]/ The European Parliament and the Council. -2006. Available from:ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.

Pavliuk O.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Doctoral Student at Department of International Finance
Kyiv National Economic University named after V. Hetman

THE ESSENTIAL FEATURES OF ITALY'S BANKING REGULATION

The global financial and sovereign debt crises have severely affected the performance of Italian banks that have suffered low margins, rising regulatory costs, weak loan demand, and the high cost of credit. Besides, the global financial and sovereign debt crises have caused and exacerbated several aspects of the Italian banking system. The crises have led to a sharp rise in NPLs, whose incidence has increased to record levels compared with European counterparts. The Italian special discipline for bank and banking group crisis is provided for by title IV, Chapters 1 and 2 of the CLB and is basically constituted by two intervention procedures: Special Administration (SA) and Compulsory Administrative Liquidation (CAL). The main features of the Italian crisis management system are: (1) a preventive supervisory approach which enables early detection of bank problems; (2) a resolution regime, which provides procedures for banking restructuring and liquidation; (3) the concentration of powers, which allows the authority in charge to confront complex situations in order to pursue the stability and the efficiency of the financial system; (4) the legislative regime of the crisis management procedures, which is governed by administrative law. After the financial and sovereign crisis, a number of the Member States, which previously disciplined bank failures through normal insolvency proceedings, followed,

among others, the Italian example, adopting measures at a national level to ensure the stability of their financial markets and establishing specific rules for banks and investment companies. The EU legislator adopted two complementary pieces of legislation: (1) Directive 2014/59/EU on Bank Recovery and Resolution (BRRD) and (2) Regulation No. 806/2014 establishing uniform rules and a uniform procedure for the resolution of credit institutions and certain investment firms in the framework of a Single Resolution Mechanism (SRM) and a Single Resolution Fund (SRF).

The new regulatory approach in Italy's banking system, based on a revised system of rules and incentives, enables more effective pursuit of the objectives of prudential supervision. The framework consists of a modular system of rules for calculating capital requirements that incorporates the best practices developed by banks in risk management methodologies, the regulatory framework strengthens the link between capital requirements and organizational aspects, exploiting synergies in the management of banks and in supervisory assessments and actions.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СУЧАСНОМУ АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL IN THE MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISE

УДК 332.33:631.11(477.53)

Погребняк Л.П.
аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавська державна аграрна академія

Реформування аграрного сектора економіки України та створення нових організаційно-правових форм господарювання негативно вплинули на показники розвитку сільськогосподарських підприємств, особливо на забезпечення ресурсами. Статтю присвячено актуальним питанням організації ефективного збалансованого використання ресурсного потенціалу в державному підприємстві «Дослідне господарство імені 9 Січня» Хорольського району Полтавської області. Проаналізовано рівень і тенденцію забезпеченості аграрного підприємства виробничими ресурсами, а також економічну ефективність використання ресурсного потенціалу в сучасному аграрному підприємстві Полтавської області.
Ключові слова: *земля, земельні ресурси, ресурсний потенціал, виробничі ресурси, аграрні підприємства.*

Реформирование аграрного сектора экономики Украины и создание новых организационно-правовых форм хозяйствования негативно повлияли на показатели развития сельскохозяйственных предприятий, особенно на обеспечение ресурсами. Статья посвящена актуальным вопросам организации эффективного сбалансированного использования ресурсного потенциала в государственном предприятии «Опытное хозяйство имени 9 Января» Хорольского района Полтавской области. Проанализированы уровень и тенденция обеспеченности аграрного предприятия производственными ресурсами, а также экономическая эффективность использования ресурсного потенциала в современном аграрном предприятии Полтавской области.
Ключевые слова: *земля, земельные ресурсы, ресурсный потенциал, производственные ресурсы, аграрные предприятия.*

Reforming the agrarian sector of the Ukrainian economy and creating new forms of business entities negatively affected the indicators of agricultural enterprises' development, especially on providing resources. The article is devoted to the relevant issues of organization of effective balanced use of the resource potential in the state enterprise "Experimental Economy named after January 9," Khorol district, Poltava region. The article analyses the level and tendency of the agrarian enterprise to be provided with productive resources. The economic efficiency of using the resource potential in a modern agrarian enterprise of the Poltava region is considered.
Key words: *land, land resources, resource potential, production resources, agricultural enterprises.*

Постановка проблеми. Земельно-ресурсний потенціал України справедливо вважається підґрунтям національної економіки, первинним (а в сільському господарстві – головним) фактором виробництва. Складність ефективності використання ресурсного потенціалу сільського господарства полягає у тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності, оскільки лише в сукупності та в складних динамічних взаємозв'язках вони становлять потенціал підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За умов реформування власності та формування ринкових відносин в Україні від раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу залежать структурна й екологічна збалансованість земельного фонду, цілеспрямованість його використання, відновлення родючості ґрунтів,

функціонування ландшафтів, ефективність використання земельних угідь у сільському господарстві. На цю тему в останні роки опубліковано немало наукових робіт, де висвітлено сучасне використання земельно-ресурсного потенціалу в контексті ринкових вимог. До наукового обґрунтування цих питань вагомий внесок зробили вчені: Д.І. Бабміндра, О.Ф. Балацький, І.К. Бистряков, С.Ю. Булигін, Д.С. Добряк, Б.М. Данилишин, В. Дмитренко, О.П. Канаш, Я.В. Коваль, В.О. Леонець, А.С. Лисецький, А.Г. Мартин, П.П. Руснак, А.М. Сохнич, П.А. Стецюк, А.М. Третяк, Ю.Ю. Туниця, М.М. Федоров та ін.

Незважаючи на велику увагу багатьох учених до проблеми ефективного використання ресурсного потенціалу в сучасному аграрному підприємстві, вона потребує подальшого дослідження та вирішення. У роботах зазначених учених закладене вагоме теоретико-методологічне підґрунтя щодо оцінки ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, проте деякі практичні аспекти цього питання потребують поглибленого та комплексного дослідження.

Постановка завдання. Головною метою статті є вивчення та аналіз раціонального поєднання ресурсного потенціалу та його ефективного використання у сучасному аграрному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпеченість господарства виробничими ресурсами характеризує його ресурсний потенціал, який є життєво необхідною умовою його розвитку. На думку С. Сердака, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, здатність робітників підприємства ефективно використовувати ці ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [2, с. 84–87].

На підставі трактування ресурсного потенціалу сільського господарства зазначимо, що його структуру становлять земельні, трудові, матеріально-технічні та інформаційні ресурси. У сільськогосподарському виробництві, де поряд із трудовими ресурсами й засобами праці бере участь земля як найважливіший фактор виробництва, економічна різнорідність ресурсів виражена особливо сильно. Проте це не є непереборною перепоною для вираження виробничих ресурсів через єдиний інтегральний показник.

Державне підприємство «Дослідне господарство імені 9 Січня» Інституту свинарства та агропромислового виробництва Національної академії аграрних наук України розташоване у центральній частині Полтавської області. ДП «ДГ ім. 9 Січня» з 2014 р. – базове господарство Інституту свинарства і АПВ НААН, створене в 1960 р. для організаційно-господарського забезпечення умов для проведення виробничої перевірки й упровадження наукових розробок у виробництво та іншої господарської діяльності. Дослідне господарство має статут племінного репродуктора з розведення свиней великої білої породи.

У сільському господарстві земля є головним засобом виробництва і важливим чинником його розвитку. Земельні ресурси є матеріальною основою сільськогосподарського виробництва, базою для органічного поєднання інших ресурсів у виробничому процесі, тому важливим складником ресурсного потенціалу сільського господарства є земельні ресурси, що представлені площею сільськогосподарських угідь. Земельні ресурси Полтавської області є одним із найбільш вагомих економічних активів України й унікальними за своїми властивостями. Орні землі представлені переважно родючими чорноземами та їх різновидами. Потрібно зазначити, що більшу частину території області (до 65%), займають чорноземи – найродючіші різновиди ґрунтів.

ДП «ДГ ім. 9 Січня» – середнє господарство за площею сільськогосподарських угідь (табл. 1). Рівень розораності становить 97,7%, що свідчить про інтенсивне використання земельних ресурсів. Навантаження сільськогосподарських угідь на одного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, становить понад 18 га та збільшилося за досліджуваний період на 30%.

Завдяки впровадженню науково обґрунтованих сівозмін, енергоощадних технологій господарство отримує протягом останніх років високі врожаї. Як свідчать дані таблиці, в аграрному підприємстві за досліджуваний період по всіх видах продукції відбулося збільшення виходу на відповідну площу. Важливими складниками ресурсного потенціалу є наявність поголів'я великої рогатої худоби та їх навантаження на земельні ресурси. У 2005–2016 рр. поголів'я великої рогатої худоби збільшилося з 1 457 до 2 356 голів, або на 61,7%, поголів'я корів – із 530 до 600 голів, або на 13,2%. У 2016 р. вироблено м'яса (у забійній масі) 26 490 ц, що на 36,8% більше, ніж у 2010 р., молока – на 24,1% більше порівняно з 2010 р.

Практично всі показники наявності та використання трудових ресурсів на підприємстві зменшилися. Так, загальна кількість працівників у 2016 р. проти 2010 р. зменшилася на 22,5%, або на 109 осіб, у тому числі в рослинництві – на 48,6%, або на 84 особи. У 2016 р. порівняно з 2010 р. капіталозабезпеченість зменшилася на 15,8%, а капіталоозброєність праці збільшилася з 28,6 тис. грн. до 39,3 тис. грн.

За п'ять останніх років змінилася структура виробництва продукції рослинництва, оскільки господарство переорієнтувалося на вирощування лише високорентабельної продукції рослинництва.

Валове виробництво в 2016 р. зерна зернових та зернобобових культур становило 80 194 ц, що на 16,5% більше, ніж у 2010 р. (рис. 1), продукції технічних культур – 24 592 ц, що більше на 20,6%. Разом із тим обсяги продукції кормових культур за досліджуваний період зменшилися на 35,1%.

Як свідчать дані рис. 2, за досліджуваний період спостерігалася тенденція до збереження структури виробництва продукції тваринництва.

Щодо структури основних засобів, то найбільшу частку в них практично в усі аналізовані роки займають будинки, споруди, а також машини, обладнання і транспортні засоби. При цьому за досліджуваний період відбулися коливання в їхніх частках. Ефективність діяльності аграрного формування значною мірою залежить від розміру часток основних засобів сільськогосподарського призначення, оскільки частіше за все саме останні відіграють найбільш важливу роль. Слід указати, що останніми роками у зміні величин цього показника єдиної закономірності немає.

Основними показниками ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного формування є вихід валової й товарної продукції сільського господарства та прибутку в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь (табл. 2). Про-

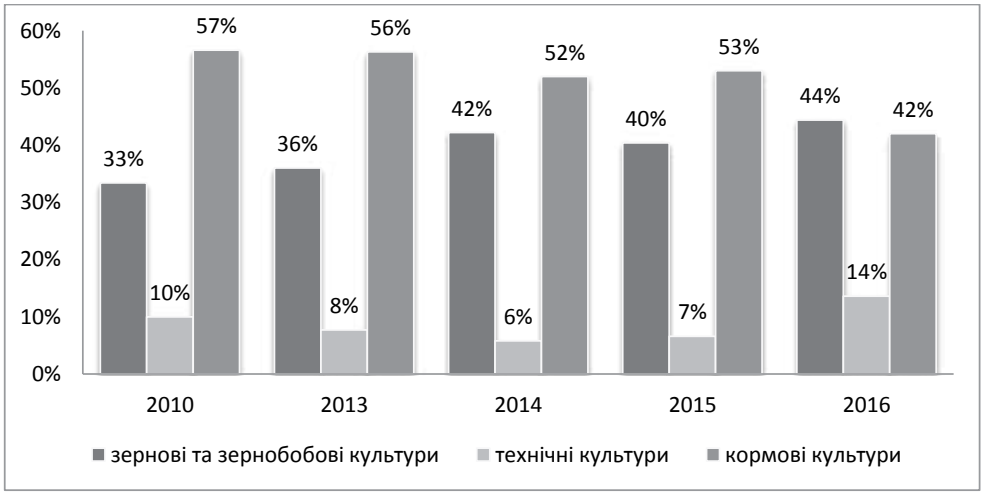


Рис. 1. Структура виробництва основних видів продукції рослинництва в ДП «Дослідне господарство імені 9 Січня»

Таблиця 1

Динаміка ресурсного потенціалу в ДП «Дослідне господарство імені 9 Січня», 2005–2016 рр.

Показники	Роки						2016 р. у % до 2005 р.
	2005	2010	2013	2014	2015	2016	
Площа сільськогосподарських угідь, га	7423	7382	7382	7382	7382	7382	99,4
у т. ч. ріллля	6949	6908	6908	6908	6908	6908	99,4
Середньорічна чисельність працівників, осіб	484	430	366	366	370	375	77,5
у т. ч. зайняті сільськогосподарському виробництві	365	307	278	276	285	282	77,3
Припадає ріллі на 1 середньооблікового працівника	14,4	16,1	18,9	18,9	18,7	18,4	127,8
Середньорічна вартість основного капіталу, тис. грн.	13823,6	12239	9549,5	9473	9546	11086,5	80,2
у т. ч. на 1 га сільськогосподарських угідь	1,9	1,7	1,3	1,3	1,3	1,6	84,2
на 1 працівника	28,6	39,9	34,4	34,3	33,5	39,3	137,4
Поголів'я великої рогатої худоби, гол.	1457	2183	2338	2297	2390	2356	161,7
у т. ч. корів	530	589	600	600	600	600	113,2
свиней	1034	1676	1691	1706	1970	2037	197
у т. ч. основних свиноматок	100	100	100	100	100	100	100
Вироблено на 100 га сільськогосподарських угідь, ц: молока	227	365,8	425,3	408,8	445,4	453,8	200
м'яса	20,7	37,2	46,1	52,4	35,9	35,9	172
Вироблено на 100 га ріллі, ц: зерна	1293	840,8	1003,1	1123	1003	915,4	70,8
приросту свиней	6,6	11,9	18,7	18,1	18,7	19,0	287,9

ведений аналіз свідчить, що виробничі витрати на 100 га сільськогосподарських угідь збільшилися з 303,3 тис. грн. у 2010 р. до 804,5 тис. грн. у 2016 р. Вартість основного капіталу на 100 га сільськогосподарських угідь у 2016 р. становила 404,6 тис. грн. проти 271,1 тис. грн. в 2010 р.

Аналіз економічної ефективності діяльності підприємства свідчить, що за досліджуваний період рівень продуктивності праці значно збільшився. Важливими показниками, які характеризують ефективність використання ресурсного потенціалу будь-якого підприємства, є ті, що показують рівень прибуткової діяльності та рентабельності їх функціонування. Тобто загальна рентабельність діяльності аграрного формування у 2016 р. була більш високою, ніж у попередні роки, що, звісно, є позитивним. Але слід визнати, що розміри цього показника поки що є дуже малими. А це викликає занепокоєння і потребує здійснення дійових заходів для поліпшення стану справ.

Зміни у сфері продуктивності та ефективності виробництва сільськогосподарської продукції вплинули й на фінансові результати та ефективність виробничої діяльності підприємства (табл. 3). Особливий вплив на формування фінансових результатів у дослідному підприємстві мала зміна рівня інтенсивності виробництва, собівартості та цін реалізації продукції.

Проте за досліджуваний період вартість валової продукції (у постійних цінах 2010 р.) збільшилася з 7 935,3 тис. грн. до 36 217 тис. грн. Збільшення виробництва валової продукції як основоположного первісного результату аграрного виробництва позитивно вплинуло на формування фінансових результатів діяльності господарства. Як позитивне слід відзначити суттєве зростання чистого прибутку з 15 тис. грн. до 2,376 млн. грн.

Отже, забезпечення оптимального рівня собівартості 1 ц продукції в господарстві та підвищення її якості можуть створити умови для одержання

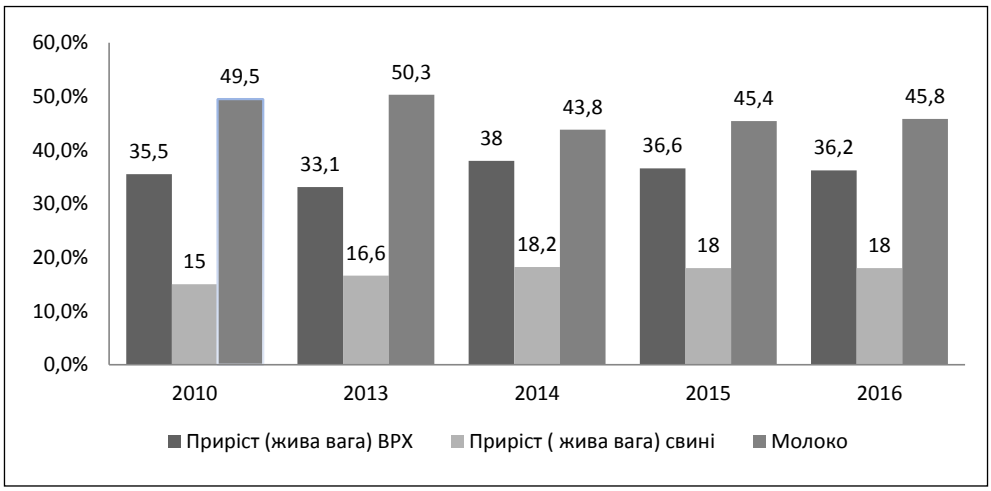


Рис. 2. Структура виробництва основних видів продукції тваринництва в ДП «Дослідне господарство імені 9 Січня»

Таблиця 2

Динаміка рівня інтенсивності, результату та економічної ефективності інтенсифікації в ДП «Дослідне господарство імені 9 Січня», 2010–2016 рр.

Показники	Роки					2016 р. у % до 2010 р.
	2010	2013	2014	2015	2016	
Припадає на 100 га сільськогосподарських угідь: виробничих витрат, тис. грн.	303,3	449,4	512,8	682,6	804,5	265,2
основного та оборотного капіталу, тис. грн.	271,1	335,2	323,9	356,8	404,6	149,2
тракторів, од.	0,64	0,56	0,56	0,56	0,57	89,1
Вироблено на 100 га сільськогосподарських угідь тис. грн.: валової продукції	154,5	438,8	417,2	462,6	490,6	317,5
товарної продукції	276,0	380,7	413,4	581,2	834,0	302,2
прибутку	5,7	15,6	22,7	28,4	33,5	587,7
Продуктивність праці, грн.	37160	116529	107797	119832	128429	345,6
Фондовіддача, грн.	0,34	1,1	1,0	1,0	1,1	323,5
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,14	0,96	1,22	1,24	1,78	x
Рівень рентабельності, %	2,4	4,0	6,9	6,0	20,5	x

Таблиця 3

Динаміка фінансових результатів діяльності в ДП «Дослідне господарство імені 9 Січня», 2005–2016 рр., тис. грн.

Показники	Роки						2016 р. у % до 2005 р.
	2005	2010	2013	2014	2015	2016	
Виробництво валової продукції сільського господарства у постійних цінах	7935,3	11408	26257	29752	34152	36217	456,4
в т. ч. рослинництва	5947,8	5909	15942	17221	20822	22171	372,8
тваринництва	1987,5	5499	10315	12531	13330	13500	679,2
Виручка від реалізації продукції	7199,3	19546	26962	29275	41159	20600	286,1
Собівартість реалізованої продукції	5068,4	17100	28156	24086	33203	11603	229,0
Чистий фінансовий результат (прибуток)	15,2	404	1104	1611	2013	2376	15631,0

прибутку. Останніми роками рівень рентабельності в господарстві формується переважно за рахунок дохідності під час виробництва молока та зерна. Досягнення оптимального рівня рентабельності та конкурентоспроможності виробничої діяльності господарства зумовлює необхідність забезпечення високого рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Важливим завданням кожного сільськогосподарського підприємства є забезпечення достатнього рівня ефективності використання свого ресурсного потенціалу. Загальна величина останнього включає в себе грошову оцінку земельних угідь господарства, його трудових ресурсів, основних та оборотних засобів. Раціональне землекористування означає максимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найсприятливіших умов для високої продуктивності сільськогосподарських угідь й одержання на одиницю площі максимальної кількості продукції за найменших витрат праці та коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Россоха В.В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 444 с.

2. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. Академічний огляд. 2008. № 2. С. 83–88.

REFERENCES:

1. Rossokha V.V. (2009) Formuvannia i rozvytok vyrobnychoho potenisialu ahrarnykh pidpryiemstv: monohrafiia [Formation and development of production potential of agricultural enterprises: monograph]. Kyiv: National Scientific Center Institute of Agrarian Economy. (in Ukrainian)

2. Serdak S.E. (2008) Pryncypy efektyvnoho upravlinnia resursamy sub'iektiv hospodariuvannia [Principles of effective resource management of business entities]. Akademichnyi oghliad, vol. 2, pp. 83-88.

Pohrebniak L.P.
Postgraduate Student at Department of Business Economics
Poltava State Agrarian Academy

EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL IN THE MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISE

An important problem at the modern stage of economic development is the right choice of the directions for effective use of agricultural productive resources, as well as the formation of resource potential that is necessary for agricultural production.

The resource potential of agricultural enterprises has to be considered as a set of interrelated resources (land, material and technical and human capital assets), which can be used not only in the production process but also in financial, social, and other spheres of business activity. The problem of resource provision of agrarian enterprises is complicated by the fact that due to the reasons such as the economic crisis in the agro-industrial complex, the instability of price mechanism and financial policy of the state, the agrarian sector is not an investment attractive area. As a result, the possibility of intensifying production is decreased, the terms of agricultural works are exceeded, the gross collection and, consequently, the profitability of agrarian formations are decreased.

The article is concerned with the topical issues of organization of effective balanced use of the resource potential at the state enterprise “Experimental Farm named after January 9,” Khorol raion, Poltava region. The purpose of the article was to study and analyse the rational combination of resource potential in a modern

agrarian enterprise and the conditions for its effective use. The article analyses the level of the endowment of the agrarian enterprise with productive resources, the economic efficiency of using the resource potential in the modern agrarian enterprise of Poltava region. In particular, indicators of the endowment of the enterprise with the main types of resources are calculated: land, labour, fixed and working capital. The volumes and structure of crop and livestock production are analysed, the indicators of economic efficiency of use of the main types of resources of the studied enterprise are calculated.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE STATE AND DEVELOPMENT PERSPECTIVE OF CONDOMINIUMS IN UKRAINE

УДК 658.117.31:332.87

Райко Г.О.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонський національний технічний університет
Хапов Д.В.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонський національний технічний університет
Ігнатенко Г.А.
старший викладач кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонський національний технічний університет

У статті представлено аналіз основних проблем розвитку об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, механізми функціонування в житловій сфері. Проведено аналіз діяльності та проблем розвитку ОСББ «Адмірал 152» м. Херсона. Акцентовано на необхідності широкого інформування населення про діяльність ОСББ, їх позитивний досвід, процеси оптимізації роботи.
Ключові слова: *житлово-комунальне господарство, ОСББ, доходи, витрати, ефективність діяльності.*

В статье представлен анализ основных проблем развития объединения собственников многоквартирных домов, механизм функционирования в жилищной сфере. Проведен анализ деятельности и проблем развития ОСМД «Адмирал 152» г. Херсона. Акцентировано на необходимости широкого информирования населения о деятельности ОСМД, их положительном опыте, процессах оптимизации работы.
Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, ОСМД, доходы, расходы, эффективность деятельности.*

The article presents the analysis of the main issues of development of condominiums, housing functioning mechanisms. The analysis of the activity and problems of the condominium "Admiral 152" development in Kherson is carried out. The emphasis is placed on the need of informing the population about the condominiums' activity, their positive experience, and processes of their work optimization.
Key words: *housing and communal services, condominium, revenues, costs, efficiency.*

Постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) – це багатогалузевий комплекс: житло, теплопостачання, водопостачання, водовідведення, благоустрій, дороги, мости, ритуальні послуги. ЖКГ України протягом тривалого періоду відчуває вплив системної кризи: структура руйнується та не виконує своїх інституційних функцій. Несвоєчасне вживання відповідних заходів призведе до: погіршення стану житлового фонду, збільшення витрат енергоносіїв та кількості аварійних станів в інженерних системах, суттєвого зростання витрат на ремонти, зниження якості житлово-комунального обслуговування населення, збільшення видатків із державного та місцевих бюджетів. Стан ЖКГ однозначно потребує рішучих реформ, важливим елементом яких є пошук сучасних управлінських інструментів для визначення обсягу можливостей комунальних господарств та пошуку розширення в кількісному та якісному вимірах діяльності самоврядних організацій. Створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) є державним курсом щодо реформування житлово-комунальної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі узагальнення теоретичних та практичних аспектів ефективного функціонування підприємств житлово-комунального господарства, варто виділити праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Ю.Г. Леги [1], Т.М. Качали [1], Н.Ф. Чечетової [1], М.І. Лєбєдєва [2], І.Н. Осипенко [3], В.В. Дорофієнка [3], Д.М. Жукова [4], в яких сформулювано особливості регіонального господарського комплексу; охарактеризовано проблеми та перспективи розвитку на основі задоволення першочергових потреб населення; відзначено високу залежність територіальної виробничої структури та організації управління від розмірів господарства; описано стохастичний характер процесів.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей функціонування ЖКГ Херсонської області, визначення інноваційних підходів

до його розвитку як цілісної міської системи. Основним напрямом дослідження є виявлення та узагальнення характерних проблем діяльності ОСББ для пошуку можливостей щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кризовий стан житлово-комунального господарства зумовлений неефективною системою управління, дотаційною сферою та незадовільним фінансовим становищем, високими витратами, відсутністю економічних стимулів зниження витрат, пов'язаних із наданням житлово-комунальних послуг, нерозвиненістю конкурентного середовища і, як наслідок, високим ступенем зношування основних фондів, неефективною роботою підприємств, великими втратами енергії, води та інших ресурсів. Усе це визначає необхідність розвитку ЖКГ.

Розвиток ОСББ – це одна з найважливіших передумов реформування житлово-комунальної сфери країни. Однією з основних статей витрат ОСББ у холодну пору року становлять витрати на опалення через старіння житлового фонду (рис. 1).

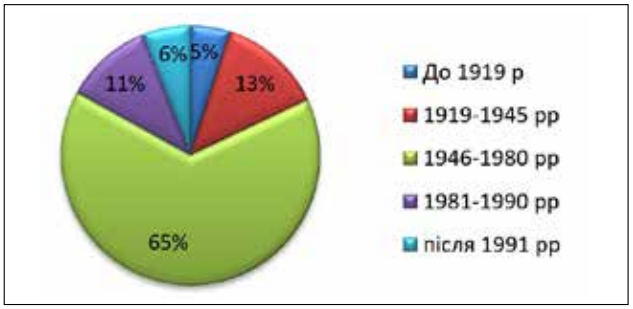


Рис. 1. Характеристика житлового фонду України за роками забудови

Процес створення ОСББ в Україні розпочався у 90-х роках XX ст., коли держава ініціювала реформу ЖКГ. Основна його складність полягає у тому, що велика частка житлового фонду України потребує капітального ремонту. Одним із запропонованих законодавством шляхів прискорення модернізації та залучення для цього додаткових ресурсів стала методика, пов'язана зі створенням ОСББ.

Розглянемо динаміку розвитку ситуації по Україні за 2015–2017 рр. За даними Держкомстату, станом на 1 травня 2015 р. кількість зареєстрованих ОСББ в Україні становила 15 934 од.; на 1 травня 2016 р. – 18 738 (приріст становив 17,6%). У 2017 р. в Україні функціонує 22,7 тис. ОСББ, що містять у собі 26 тис. багатоквартирних будинків (рис. 2). До 2020 р. прогнозується приріст ОСББ до 50% від загального обсягу житлового фонду.

У місті Херсоні протягом 2010–2017 рр. ОСББ створювалися регулярно, але меншими темпами. Влітку 2015 р. почалася масова зацікавленість населення до створення ОСББ, що викликано

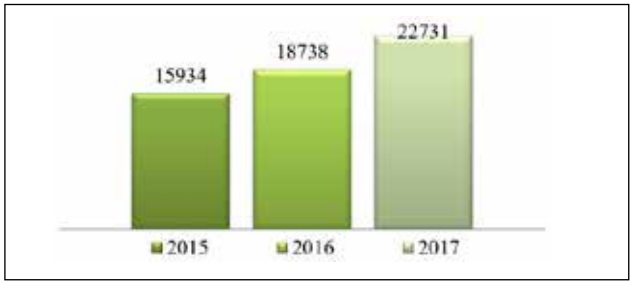


Рис. 2. Динаміка кількості ОСББ за 2015–2017 рр. по Україні

інформуванням ЗМІ про зміни в Законі «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» (рис. 3).

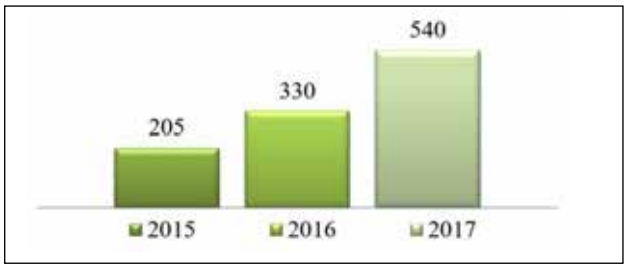


Рис. 3. Динаміка кількості ОСББ за 2015–2017 рр. у м. Херсоні

Аналізуючи структуру ОСББ за районами міста Херсона, спостерігаємо таку ситуацію станом на 01.11.2017 (рис. 4).

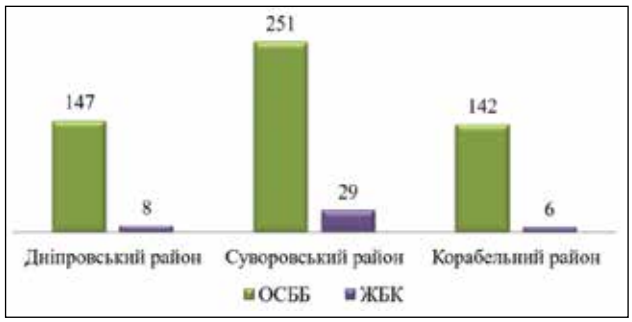


Рис. 4. Рівень ОСББ та ЖБК за районами м. Херсона

Головними проблемами щодо створення ОСББ можна назвати:

– труднощі в доступі ініціативної групи до інформації про склад співвласників багатоквартирного будинку;

– неправомірні вимоги державних реєстраторів нотаріально посвідчувати підписи всіх членів ОСББ на статуті об'єднання;

– неефективні витрати на створення та діяльність ОСББ у невеликих багатоквартирних будинках;

– наявність суперечностей між положеннями типового статуту ОСББ, невизначеність меж допустимих змін до статуту ОСББ порівняно з текстом типового статуту.

Для вивчення практичного досвіду формування та використання коштів ОСББ на капітальний ремонт розроблено анкету та проведено анкетування керівників ОСББ у м. Херсоні. Одне з питань стосувалося наявності ремонтного та резервного фондів (рис. 5).

Рис. 5. Розподіл відповідей на запитання анкети: «Чи створено у вашому ОСББ ремонтний чи резервний фонд?»

Аналізуючи фактично сплачені внески до ремонтного фонду в ОСББ, у яких створено ремонтний та резервний фонди, можна зазначити, що у 62% відповідей внесок розраховується з розрахунку на 1 м^2 загальної площі квартири, а у 38% – із розрахунку на одну квартиру. Щодо можливості фінансування з ремонтного фонду не капітального, а поточних ремонтів, тільки 13% опитаних відповіли позитивно, 87% респондентів уважають це неможливим (рис. 6).

Рис. 6. Розподіл відповідей респондентів щодо органу, який приймає рішення про конкретні заходи, на які витрачаються кошти ремонтного фонду

Відповідно до результатів анкетування ОСББ, близько 40% респондентів зазначають, що співвласникам доводилося самостійно фінансувати роботи з капітального ремонту спільного майна, тобто за умови відсутності ремонтного фонду або на умовах додаткового залучення фінансових ресурсів за наявності такого фонду. Відповіді розподілилися так: 10% мають створений ремонтний фонд, 30% такого фонду не мають (рис. 7).

Платежі, що надходять від співвласників, є одним із найважливіших джерел поповнення дохідної частини бюджету ОСББ, тому визначення величини внесків та платежів від кожного співвласника та правильна організація їх збирання становлять фінансову основу діяльності ОСББ (рис. 8).

Рис. 7. Джерела самостійного фінансування капітального ремонту

Одним із важливих установчих документів функціонування ОСББ є кошторис витрат оплати праці та утримання будинку та прибудинкової території. На рис. 9 наведено структуру кошторису витрат на оплату праці на матеріалах ОСББ «Адмірал 152» м. Херсона за 2015–2016 рр.

До основних видів кошторису витрат на утримання будинку та прибудинкової території належать:

– прибирання прибудинкової території;
– прибирання сходових кліток;
– вивезення побутових відходів;
– прибирання підвалу, технічних поверхів та покрівлі;
– технічне обслуговування ліфтів;
– обслуговування систем диспетчеризації;
– технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем;
– дератизація; дезінсекція;
– обслуговування димових та вентиляційних каналів;
– технічне обслуговування та поточний ремонт мереж електропостачання та електрообладнання, систем протипожежної автоматики та димовиведення, а також інших внутрішньобудинкових інженерних систем за їх наявності;
– поточний ремонт;
– поливання дворів, клумб і газонів;
– прибирання і вивезення снігу, посипання частини прибудинкової території, призначеної для проходу та проїзду;
– експлуатація номерних знаків на будинках;
– освітлення місць загального користування і підвалів, підкачування води;
– енергопостачання ліфтів (рис. 10).

Щомісячно рівень спожитої води ОСББ «Адмірал 152» у кількісному та грошовому вимірах на протязі 2017 р. зростав до 2%. Щодо динаміки витрат, то є помітний стрибок (58,53%), зумовлений зміною тарифу за м^3.

Будинки ОСББ «Адмірал 152» не газифіковано природнім газом, повністю відсутня система централізованого теплопостачання. Для заощадження коштів, мешканці будинків установили двотарифний, або двозонний, лічильник електроенергії. За загальними показниками витрат елек-

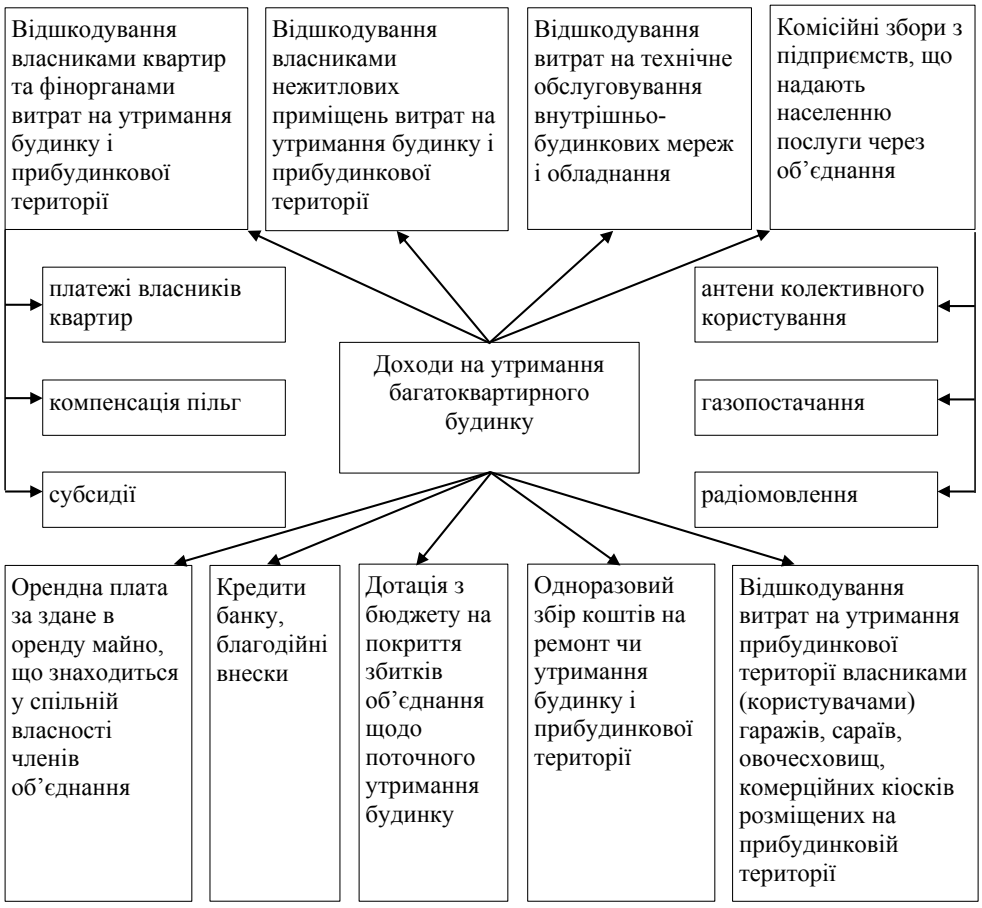


Рис. 8. Склад доходів ОСББ на утримання багатоквартирного будинку

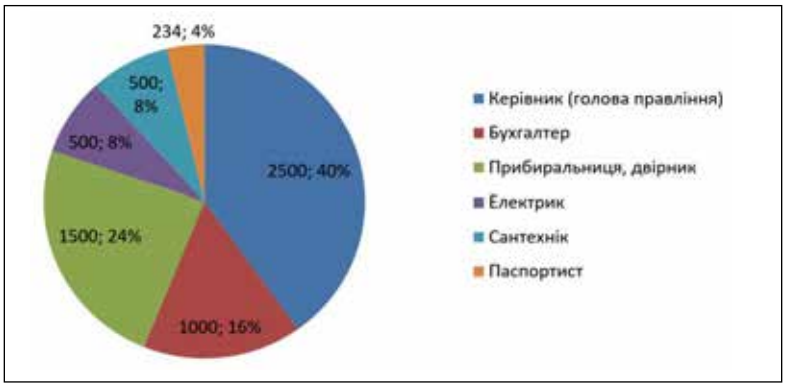


Рис. 9. Структура витрат оплати праці в ОСББ «Адмірал 152» м. Херсона за 2016–2017 рр.

троенергії ОСББ «Адмірал 152» було побудовано лінію тренду (рис. 12).

Використана поліноміальна лінія тренду п'ятого ступеня, що є адекватною вихідним даним на 96,2%. Можемо відмітити сезонну варіацію змінних.

У цілому, аналізуючи стан тарифів за тими послугами, що використовують мешканці будинків ОСББ «Адмірал 152» та їх динаміку, можна говорити про їх стрімке збільшення.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті дослідження теоретичних та практичних аспектів функціонування ОСББ слід визнати, що їхня діяльність має цілий комплекс проблем, які стримують процес створення нових і подальший ефективний розвиток вже діючих ОСББ, що потребує пильнішої уваги представників органів державної влади, персоналу ОСББ, науковців, громадськості до названих проблем для пошуку шляхів їх вирішення. Заходи для підвищення ефективності системи функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків є темою окремої публікації.

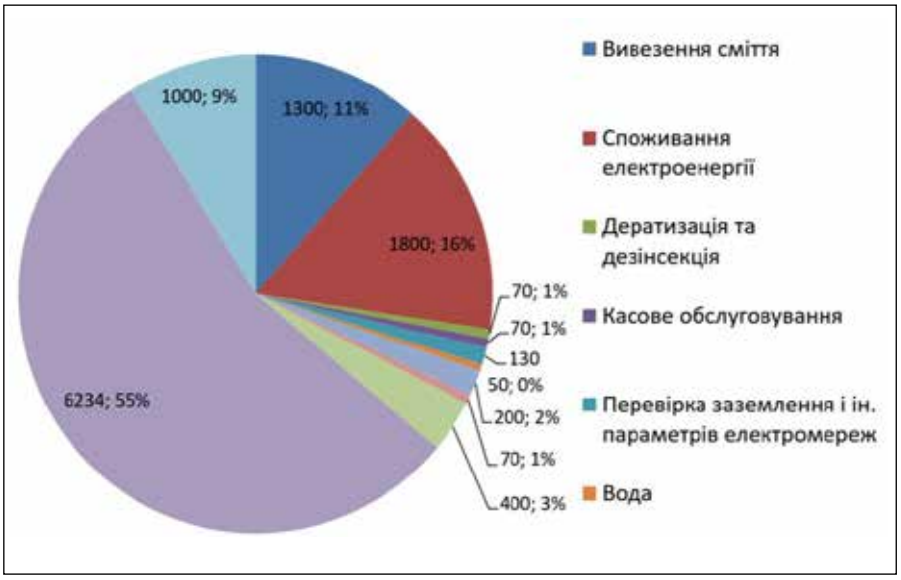


Рис. 10. Структура витрат ОСББ «Адмірал 152» за 2017 р.

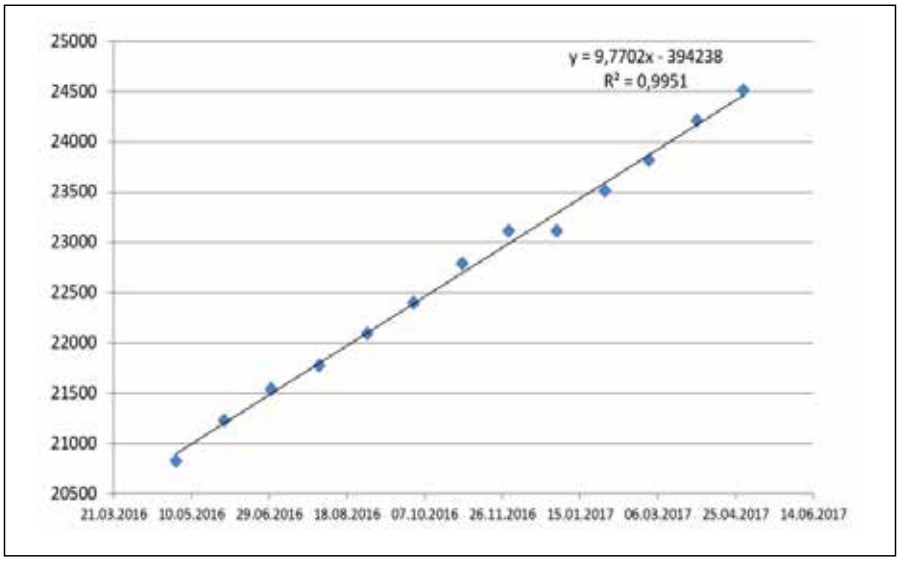


Рис. 11. Лінійний тренд щомісячного споживання води ОСББ «Адмірал 152» за 2016–2017 рр.

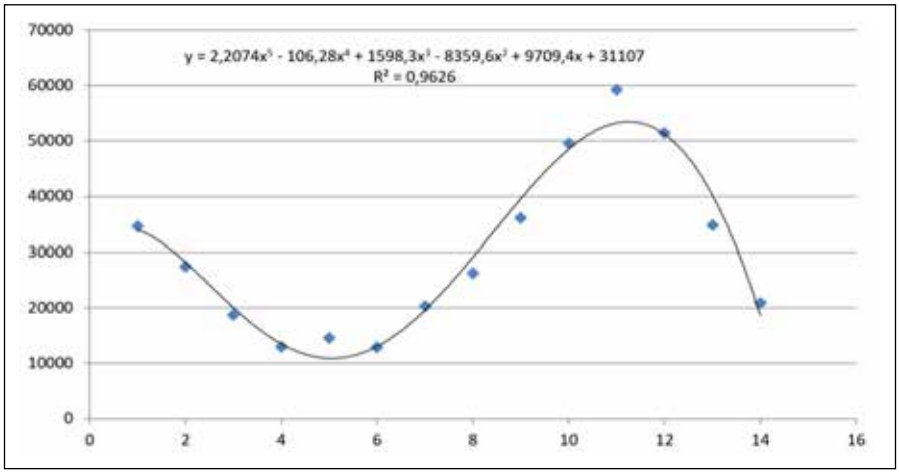


Рис. 12. Поліноміальний тренд споживання електроенергії ОСББ «Адмірал 152» за 2017 р.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Чечетова. Черкаси: ЧДТУ, 2003. 219 с.
2. Лєбєдєв М.І. Житлова політика України в умовах ринкових перетворень. К.: Знання, 2000. 125 с.
3. Осипенко И.Н., Дорофиенко В.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве: учеб. пособие для студ. вузов. Харьков: Основа, 1999. 352 с.
4. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города: учебное пособие для вузов. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. 96 с.
5. Управління житловим будинком: практичний посібник / Інститут місцевого розвитку. Київ, 2007. 160 с.
6. Урядовий портал. URL: http://www.kmu.gov.ua/.

REFERENCES:

1. Leha Yu.H., Kachala T.M., Chechetova N.F. (2003) Vdoskonalennya upravlinnya zhytlovo-komunalnym kompleksom Ukrayiny v suchasnykh umovakh rozvytku natsionalnoyi ekonomiky [Improvement of management of housing and communal complex of Ukraine in the current conditions of development of the national economy]. Cherkasy: ChDTU, p. 219. (in Ukrainian)
2. Liebiediev M.I. (2000) Zhytlova polityka Ukrayiny v umovah rynkovyh peretvoren [Housing policy of Ukraine in the conditions of market transformations]. K.: Znannya, p. 125. (in Ukrainian)
3. Osipenko I.N., Dorofienko V.V. (1999) Menedzhment v zhilischno-kommunalnom hozyaystve: Ucheb. posobie dlya stud. Vuzov. [Management in housing and communal services: Textbook for students of universities]. Harkov: Osnova, p. 352. (in Russian)
4. Zhukov D.M. (2003) Ekonomika i organizatsiya zhilischno-kommunalnogo hozyaystva goroda: Uchebnoe posobie dlya vuzov [Economics and organization of housing and communal services in the city: Textbook for universities]. M.:VLADOS-PRESS, p. 96. (in Russian)
5. Upravlinnya zhytlovym budynkom: praktychniy posibnyk (2007) [Housing Management: A Practical Guide]. Kyiv: Institut mistsevogo rozvytku, p. 160. (in Ukrainian)
6. Elektronnyj resurs: Uryadovyj portal [Electronic resource: Government portal]. Rezhim dostupu: http://www.kmu.gov.ua/ (in Ukrainian)

Rajko H.O.
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Project Management
Kherson National Technical University
Khapov D.V.
Candidate of Technical Science, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Project Management
Kherson National Technical University
Ignatenko G.A.
Senior Instructor at Department of Economic
Cybernetics and Project Management
Kherson National Technical University

ANALYSIS OF THE STATE AND DEVELOPMENT PERSPECTIVE OF CONDOMINIUMS IN UKRAINE

The article deals with the functioning mechanisms of housing and communal services of Ukraine, the analysis of the condition is carried out, and issues of the development of condominiums are characterized (the case study of the “Admiral 152”, Kherson).

The relevance of the chosen topic is based on the fact that it is important for inhabitants of apartment buildings to introduce effective technologies and modern management tools in order to expand the possibilities of their communal services development, to reduce maintenance expenses in conditions of constant tariffs increase.

A significant part of Ukrainian housing stock needs major repairs. At present, the development of condominiums is one of the most important prerequisites for the reform of the housing and communal sphere of the country.

The article analyses a number of peculiarities, problems, and development prospects of the regional household complex on the basis of population’s needs.

The ineffectiveness of this sector reforming has led to the critical state of fixed assets of housing and communal services enterprises. Imperfect tariff policy has caused a chronic and constantly increasing unprofitableness of enterprises. The state of housing and communal services is determined by an inefficient management system, high costs, lack of economic incentives to reduce costs associated with housing and communal services providing, underdevelopment of the competitive environment and high degree of fixed assets deterioration, large losses of energy, water, and other resources. The main factors holding back the development of condominiums, the most important sources of replenishment of the revenue part of their budget when solving the issues of apartment building management and maintenance are formulated.

As a result of theoretical and practical aspects of condominiums functioning study, it must be acknowledged that their activity has a range of problems restraining the process of creating new and further effective development of the existing ones. This article attracts the attention of state authorities' representatives, the staff of condominiums and the public to the above-mentioned problems in order to ensure citizens' right to dispose of their housing independently, to use models of rational and economic exploitation of their property. Effective use of facilities, funds, increase in control and responsibility will lead to the organization of rational maintenance of condominiums.

СУТНІСТЬ ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»

NATURE AND KEY ASPECTS OF THE STUDY OF THE ECONOMIC CATEGORY "BUSINESS DEVELOPMENT"

УДК 336.114:65.012.12:629.33

Савчук Я.О.
к.е.н., доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Академія рекреаційних технологій і права

У статті систематизовано наукові підходи до відбору індикаторів фінансової діагностики підприємства. Побудовано алгоритм графоаналітичної моделі діагностики. Модель ураховує етап життєвого циклу підприємства, а також значення і тренд зміни індикаторів. Застосування моделі дає змогу отримати обґрунтований діагноз стану підприємства та середовища його діяльності. Графічна форма представлення результатів дає глибше уявлення про подальші перспективи розвитку підприємства.

Ключові слова: *графоаналітична модель, фінансова діагностика, індикатор, індикативний рівень, діагноз.*

В статье систематизированы научные подходы к отбору индикаторов финансовой диагностики предприятия. Построен алгоритм графоаналитической модели диагностики. Модель учитывает этап жизненного цикла предприятия, а также значение и тренд изменения индикаторов. Применение модели позволяет получить обоснованный диагноз о состоянии предприятия и среде его деятельности. Графическая форма представления результатов дает более глубокое представление о дальнейших перспективах развития предприятия.

Ключевые слова: *графоаналитическая модель, финансовая диагностика, индикатор, индикативный уровень, диагноз.*

Scientific approaches to the selection of indicators of financial diagnostics of the enterprise are made in the article. The algorithm of the graphic-analytical model of diagnostics is constructed. The model considers the stage of the company's lifecycle, as well as the value and trend of the change of indicators. Application of the model allows obtaining a substantiated diagnosis of the state of the enterprise and its environment. Graphic representation of results gives a deeper idea of future prospects of enterprise development.

Key words: *graphic-analytical model, financial diagnostics, indicator, indicative level, diagnosis.*

Постановка проблеми. Якісна організація процесу управління фінансами підприємства видається нездійсненою без чітко сформованої картини щодо стану керованого об'єкта і середовища його існування, що можливо лише за наявності відповідної інформації. Реалії сьогодення є такими, що інформація стає основою процесу управління, перетворюється у найважливіший ресурс, володіння яким дає змогу організаціям забезпечувати свій розвиток, зміцнювати стратегічні позиції. Це викликає потребу у побудові якісної моделі фінансової діагностики як системи відслідковування, збирання й комплексного опрацювання та використання інформації, що допомагає керівництву віднайти резерви підвищення ефективності функціонування підприємства, що, власне, й підкреслює незаперечну актуальність вибраної тематики та своєчасність її розроблення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на значне різноманіття наявних моделей фінансової діагностики, розроблених зарубіжними вченими, проблема їх адаптації до сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств та визначення їх ефективності досить активно досліджується українськими науковцями. Тут слід відзначити праці М. Білошкурського, К. Колесар, А. Кругляк, К. Салиги та С. Власенко, що є спробами застосування методичних розробок зарубіжних науковців і вагомим здобутком у дослідженні методичних основ фінансової діагностики підприємства. Крім того, значна кількість сформованих в останні роки підходів до здійснення фінансової діагностики підприємства свідчить про те, що методичні засади та практичний інструментарій її проведення в Україні знаходяться на стадії розвитку.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є розроблення графоаналітичної

моделі фінансової діагностики підприємства, що враховує етап його життєвого циклу, використовує значення та динаміку досліджуваних параметрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практиці господарювання закордонних підприємств фінансові показники діяльності публікуються у річних звітах, причому кожне підприємство зазначає свій набір коефіцієнтів та їх систематизацію. Американські фірми найчастіше наводять у річному звіті набір із 10–15 показників. Фінансові коефіцієнти по окремих підприємствах і сферах діяльності США публікуються у періодичних виданнях та довідниках фірм, виданнях Податкового бюро Міністерства торгівлі США, Комісії із цінних паперів і бірж та ін. В Японії фінансові коефіцієнти також публікуються у щорічниках-довідниках, довіднику Міністерства торгівлі і промисловості (до 80 показників) [1, с. 33]. У літературі пропонується різний перелік фінансових коефіцієнтів, який варіюється від декількох до системи із понад сотні показників.

Із позиції діагностики, на думку О. Мельник [2, с. 49], доцільніше використовувати поняття «індикатор», оскільки «показник» є кількісним вимірником властивостей, стану, розвитку певного об'єкта, процесу, явища, суб'єкта тощо. Показники перетворюються на індикатори тоді, коли за їх допомогою дослідник відстежує, аналізує та прогнозує тенденції змін окремих сфер діяльності організації. На кожному підприємстві з великої кількості показників управлінці вибирають для ретельного планування, обліку, аналізу та контролю лише окремі, які є пріоритетними, показовими, комплексними, відображають стан найважливіших сфер фінансово-господарської діяльності організації. Необхідно враховувати взаємозв'язки між показниками та вплив їхніх змін на інші показники. Тобто індикатори – це ключові показники, які формують орієнтири та відображають тенденції розвитку підприємства чи його окремих сфер.

Дослідження фінансово-господарської діяльності за допомогою індикаторів дає змогу отримати сигнали про порушення у роботі підприємства. Тож якщо в ході дослідження вибрана ефективна система індикаторів, то негативні впливи та прорахунки управління діють на її елементи як на чутливі сенсори, які акумулюють цю інформацію і сигналізують про загрози фінансово-господарській діяльності підприємства. Природно, що індикатори в діагностиці також є неоднорідними: вони різняться за будовою (складністю), належністю до середовища використання, можливістю нормування й управління ними, а також за предметом дослідження [3].

Тому слід підкреслити необхідність урахування вимог до показників у діагностиці, а також дотримання правил побудови системи індикаторів [4].

Прикладні методики формалізації діагностичних параметрів опираються, головним чином, на значення індикаторів та правила трактування цих значень. Проте динаміка індикаторів, що описує напрям дії цих сигналів, залишається поза увагою і зрідка розглядається в процесі фінансової діагностики. За умов стрімкої зміни значень індикаторів це може стати суттєвим недоліком моделі.

Вказані вади дає змогу усунути використання графоаналітичного підходу, що одночасно враховує значення і динаміку індикаторів. Діагноз, сформований у такий спосіб, має більше перспектив для подальшого прогнозування й управління.

Крім того, цілі фінансової діагностики щораз різні та тісно пов'язані з тією стадією функціонування, що переживає підприємство – етапом його життєвого циклу. Суть пропонованої методики полягає у відборі індикаторів залежно від етапу життєвого циклу підприємства й дослідженні їх значень та тенденцій зміни. Перед постановкою діагнозу слід дати характеристики групам індикаторів: результативності фінансово-господарської діяльності, платоспроможності, забезпечення фінансово-господарської діяльності, фінансового потенціалу та інтенсивності використання фінансових ресурсів. Методика передбачає такі особливості:

– система індикаторів для діагностики залежить від позиції підприємства в структурі життєвого циклу;

– залежно від значення індикатора він набуває однієї з якісних характеристик його рівня: А – високий, В – середній, С – низький;

– наочне відображення переважного спрямування динаміки індикатора вимагає побудови тенденційних графіків або ліній тренду;

– отримана крива накладається на шкалу значень, що характеризує індикативний рівень (високий, середній, низький) та ступінь відповідності нормативу;

– нормативний рівень індикатора встановлюється емпірично з урахуванням тенденцій розвитку сфери господарювання підприємства;

– належність індикатора до певного рівня в умовах даного підходу є сигналом, тоді як динаміка (стабільність у межах одного рівня або його зміна) характеризує напрям зміни діагнозу;

– діагноз, що охоплює повну множину ситуацій, у такому разі набуває оцінок: позитивний, задовільний, загрозливий.

Для встановлення етапу життєвого циклу підприємства доцільно скористатися системою показників, запропонованою у роботі [5], обмежувальні умови якої адаптовані до специфіки діяльності українських підприємств (табл. 1).

Для виявлення сигналів про виникнення явищ кризового стану підприємства потрібне постійне відслідковування показників його фінансової та

Таблиця 1

Система показників діяльності підприємства для визначення етапу його життєвого циклу (доповнено за [5])

Показники діяльності	Етапи життєвого циклу підприємства					
	Виникнення і становлення	**Розвиток**	**Зрілість**	**Насичення**	**Спад**	**Криза і ліквідація**
Структура та динаміка балансу (рівень відповідності власних та залучених джерел)	власні засоби < позикові засоби	власні засоби ≤ позикові засоби	власні засоби > позикові засоби	власні засоби ≥ позикові засоби	власні засоби < позикові засоби	власні засоби < позикові засоби
Фінансова стійкість	власні оборотні засоби ≤ 0 власні та довгострокові позикові джерела формування запасів та витрат ≥ 0	власні оборотні засоби ≤ 0 власні та довгострокові позикові джерела формування запасів та витрат ≥ 0	власні оборотні засоби ≥0 власні та довгострокові позикові джерела формування запасів та витрат ≥ 0	власні оборотні засоби >0 власні та довгострокові позикові джерела формування запасів та витрат ≥ 0	власні оборотні засоби ≤0 власні та довгострокові позикові джерела формування запасів та витрат ≤ 0	власні оборотні засоби ≤0 власні та довгострокові позикові джерела формування запасів та витрат ≤ 0
Платоспроможність	коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами <0,1 коефіцієнт поточної ліквідності ≥ 2	коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами ≥0,1 коефіцієнт поточної ліквідності ≥ 2	коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами ≥0,1 коефіцієнт поточної ліквідності ≥ 2	коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами >0,1 коефіцієнт поточної ліквідності ≥ 2	коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами <0,1 коефіцієнт поточної ліквідності < 2	коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами <0,1 коефіцієнт поточної ліквідності < 2
Рентабельність реалізації за прибутком від операційної діяльності	низька (до 10%)	середня (10-20%)	висока (більше 20%)	висока (більше 20%)	середня (10-20%)	низька (до 10%)
Темпи росту обсягів реалізації	позитивна динаміка (100-110% рівня попередньо-го року)	середні або високі темпи росту (понад 120%)	стабільна динаміка (110-120% рівня попереднього року)	зменшення або стабільність (80-100% рівня попередньо-го року)	від'ємна динаміка	від'ємна динаміка
Контрольована частка ринку	10-20%	20-40%	20-40%	20-40%	10-20%	<10%
Рівень концентрації підприємств на ринку (індекс Херфіндаля-Хіршмана)	низька (менше 1000)	помірна (1000-2000)	висока (більше 2000)	висока (більше 2000)	низька (менше 1000)	низька (менше 1000)

ділової активності. Аналіз таких показників дає змогу кількісно оцінити явища, що виникають. Однак ті самі показники можуть мати різне значення й тенденцію на різних етапах життєвого циклу як конкурентної переваги підприємства, так і його існування загалом.

Відповідно до стадії життєвого циклу, в якій перебуває підприємство, підбираються параметри, що є пріоритетними у проведенні фінансової діагностики. Індикатори, що вибрані для побудови моделі, покликані якнайповніше відображати всі параметри ситуації, що склалася на підприємстві, і разом із тим не нагромаджувати зайвих аналітичних процедур. Відібрані індикатори доцільно подати у такому складі (табл. 2). Інтерпретовані у такий спосіб індикатори сприяють швидшому розпізнаванню сигналів і дають змогу створити інформаційне підґрунтя для прогнозування та впливу на параметри ситуації.

Варто також зауважити, що досягнення вірогідності результатів діагностики вимагає обов'язкового здійснення експериментальної перевірки. Завдяки адаптивності методики це дасть змогу вдосконалити набір правил постановки діагнозу, уточнити якісні терми індикаторів.

Отже, використання методичного апарату нечіткої логіки відкриває широкі можливості для побудови простих, адаптивних та досить достовір-

Таблиця 2

Система індикаторів, що характеризують діагноз підприємства

Параметри ситуації	Індикатори	Середньогалузеве (нормативне) значення	Рівні індикаторів		
			A	B	C
Результативність	рентабельність капіталу за чистим прибутком	6%	>10%	3-10%	<3%
	віддача активів	12,5	>15	5-15	<5
	рентабельність власного капіталу	15%	>20%	10-20%	<10%
	рентабельність основних виробничих фондів	30%	>40%	20-40%	<20%
	рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	3,5%	>5%	2-5%	<2%
Платоспроможність	поточна ліквідність активів	2	>2	1,5-2	<1,5
	питома вага чистих мобільних коштів у загальному обсязі	20%	>30%	10-30%	<10%
	швидка ліквідність	1	>1,0	0,5-1, 0	<0,5
	абсолютна ліквідність	0,25	>0,3	0,1-0,3	<0,1
	співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості	1	>1,5	0,5-1, 5	<0,5
Забезпечення	індикатор майнового забезпечення	0,15	>0,2	0,1-0,2	<0,1
	знос основних засобів	0,5	>0,7	0,3-0,7	<0,3
	оновлення основних засобів	0,1	>0,15	0,05-0,15	<0,05
	мобільність активів	0,5	>0,5	0,3-0,5	<0,3
Фінансовий потенціал	індикатор довгострокового залучення фінансових ресурсів	0,2	>0,3, <0,5	0,1-0,3	<0,1, >0,5
	індикатор стійкості фінансування	0,7	>0,7	0,5-0,7	<0,5
Фінансова безпека	ступінь самофінансування	1,00	>1,0	0,7-1,0	<0,7
	фінансова незалежність (автономія)	0,5	>0,5	0,3-0,5	<0,3
	індикатор кратності процентів	7,5	>10	5-10	<5
	маневреність власного капіталу	0,5	>0,7	0,3-0,7	<0,3
	індикатор структури покриття довгострокових вкладень	0,75	>1,0	0,5-1,0	<0,5
	індикатор фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,7	>0,9	0,8-0,9	<0,8
Інтенсивність використання фінансових ресурсів	оборотність активів, ресурсовіддача	1,5	>2,0	1,0-2,0	<1,0
	Фондовіддача	15	>20	10-20	<10
	обіговість оборотних засобів	2	>3	1-3	<1
	обіговість запасів	15	>30	10-30	<10
	оборотність дебіторської заборгованості	7,5	>10	5-10	<5
	оборотність готової продукції	30	>50	20-50	<20

них моделей діагностики фінансово-господарської діяльності складних динамічних систем, якими є сучасні промислові підприємства.

Розрахунок значень відібраних індикаторів, застосування вказаних правил відбору дадуть змогу суттєво скоротити кількість аналізованих індикаторів і тим самим заощадити ресурси дослідника.

Наступним кроком побудови моделі є формування правил пояснення динаміки індикаторів. Для прикладу розглянемо індикатор абсолютної ліквідності, що набуває позитивних значень, відмінних від 0. Норматив (0,2) встановлено емпірично.

У разі позитивної динаміки індикатора, наприклад за зміни рівня В на рівень А (крива (1) на рис. 1), динаміка індикатора характеризується як ВА – «сприятливий ріст».

У разі зміни індикатора в інший бік – із рівня В до С (крива (3) на рис. 1) позначається ВС, а динаміка індикатора отримує характеристику «загрозливий спад».

Якщо ж значення індикатора залишається стабільним у межах певного рівня, наприклад ВВ (крива (2) рис. 1), динаміка індикатора у такому разі визначається як «допустима стабільність».

Правила ідентифікації сигналів повинні враховувати множину можливої динаміки індикатора. Слід також зауважити, що наведена множина правил різнитиметься для індикатора-стимулятора та індикатора-дестимулятора діяльності підприємства. Запропонована система індикаторів також містить дестимулятори, а саме: індикатор зносу основних засобів, індикатор довгострокового залучення фінансових ресурсів та індикатор структури покриття довгострокових вкладень.

Окрім проаналізованих випадків, коли тенденція зміни індикатора може бути зображена у вигляді зростаючої або знижувальної лінії тренду,

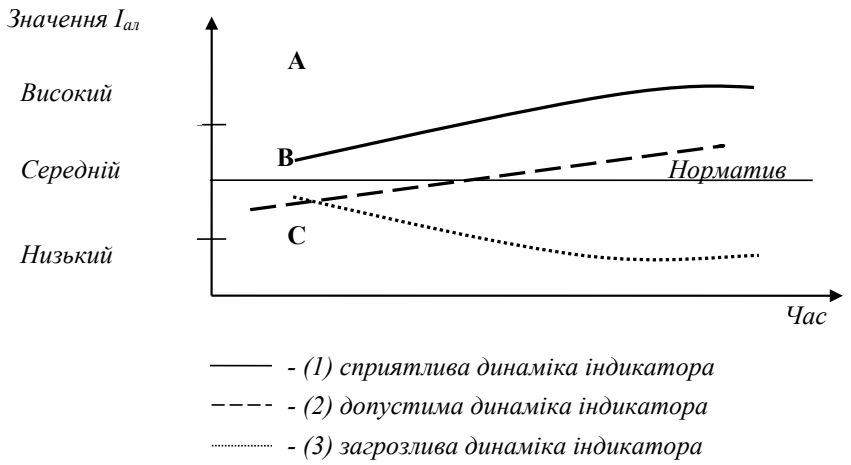


Рис. 1. Базові елементи графоаналітичної моделі фінансової діагностики для індикатора абсолютної ліквідності

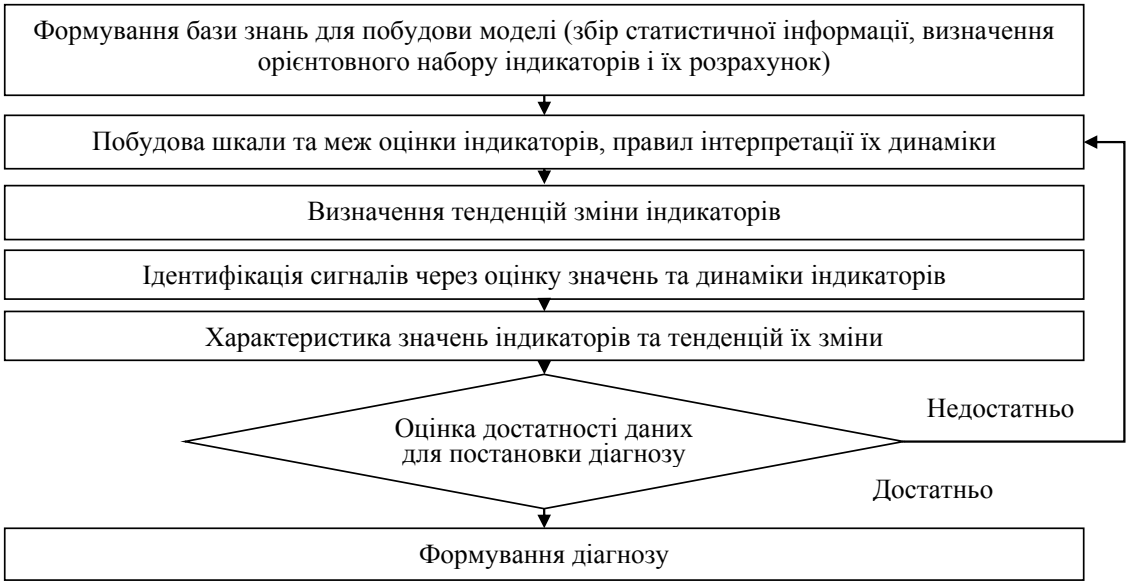


Рис. 2. Алгоритм побудови графоаналітичної моделі фінансової діагностики підприємства

часто виникають ситуації, коли тренд змінює напрям на зворотний. Моделі, які описують стандартні зміни в тренді, є графічними зворотними моделями. Структуру називають інверсійною, якщо вона демонструє зміну індикатора у зворотному напрямі. Інверсійною структурою є, наприклад, «подвійний пік» або «подвійне підґрунтя» [6].

Для аналітичної обробки мінливих рядів даних у прогнозуванні ринку використовують метод розрахунку плинних середніх та екстраполяційне згладжування тренду. У цих випадках можливе подвійне згладжування. Проте використання вказаних методів короткотермінового прогнозування є доцільним лише за умови, що існує підтвердження незмінності причинного комплексу, який формує тенденцію.

Поєднання графічного підходу та методів нечіткої логіки в алгоритмі побудови графоаналітичної моделі (рис. 2) дає змогу отримати обґрунтований діагноз щодо ситуації, яка характеризує стан підприємства та середовища його діяльності; водночас графічна форма представлення напрямів та темпів зміни параметрів ситуації дає глибше уявлення про подальші перспективи розвитку.

Для побудови єдиного діагнозу про стан підприємства чи окремі бізнес-процеси, слід узагальнити отримані результати – дати якісну характеристику проаналізованим параметрам та ситуації загалом.

Отже, результати реалізації графоаналітичної моделі дають змогу дати не лише наочну інтерпретацію отриманим попередньо діагнозам щодо минулих і сучасних ситуацій, а й передбачити можливості розвитку підприємства.

Використання запропонованого підходу в процесі реалізації фінансової діагностики як доповне-

ння до інтегральної оцінки визначається такими його перевагами:

– визначення стадії життєвого циклу підприємства на початковому етапі діагностики дає повнішу характеристику ситуації й формує причинно-наслідкові зв'язки, що пояснюють виникнення певних тенденцій;

– зв'язок із життєвим циклом підприємства дає змогу вибрати для дослідження невелику кількість індикаторів, заощадивши, таким чином, час і фінансові ресурси;

– обсяг вхідної інформації можна легко змінити в ході дослідження, доповнити чи скоротити відповідно до цілей діагностики;

– межові та нормативні значення підлягають коригуванню та налаштуванню залежно від сфери діяльності підприємства, параметрів ринків, економічної ситуації в країні;

– з'ясування динаміки параметрів ситуації сприяє ідентифікації сигналів, що досить складно визначити лише за їх значеннями індикаторів;

– зображення тенденцій руху індикаторів дає наочне усвідомлення перспектив розвитку ситуації й полегшує прогнозування;

– не вимагає використання спеціального програмного забезпечення.

Слід також указати на труднощі його використання:

– для простеження тенденцій необхідний аналіз динаміки даних за щонайменше три попередні роки діяльності підприємства;

– інтенсивність зміни етапів життєвого циклу сучасних вітчизняних підприємств, іноді навіть у зворотному напрямі, часто не дає змоги чітко встановити параметри, що є найбільш значимими в дослідженні;

– крім того, застосуванню графоаналітичної моделі як єдиного методичного підходу перешкоджає те, що форма представлення результатів як якісних характеристик може бути неоднозначно трактована та призвести до конфлікту поглядів щодо плану подальших дій.

Як підсумок, слід зазначити, що не існує універсальної моделі діагностики, її вибір є індивідуальним для окремо взятого дослідження і вимагає здійснення експериментальної апробації альтернатив, проведення ґрунтовного аналізу отриманих результатів, застосування знань, досвіду й інтуїції дослідника. Результати ж фінансової діагностики підприємства можуть слугувати висхідною базою для управління його розвитком, прийняття ефективних обґрунтованих управлінських рішень на цій основі.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз реалізації фінансової діагностики за допомогою адаптованої графоаналітичної моделі, що враховує етап життєвого циклу, використовує значення і тренд зміни параметрів ситуації доводить доцільність її застосування. Модель дає змогу вибирати два-три із системи параметрів (результативність, платоспроможність, забезпечення діяльності, фінансовий потенціал, фінансова безпека, інтенсивність використання фінансових ресурсів), що є найбільш інформативними для конкретної фази життєвого циклу підприємства. Завдяки виділенню в моделі трьох рівнів індикаторів, установленню їх нормативів, оцінці трендів, що характеризують їх рух, модель має не лише аналітичну цінність, а й прогностичну здатність. Зважаючи на переваги графоаналітичної моделі діагностики, її доцільно використовувати як доповнення до реалізації інтегральних моделей. Причиною є те, що застосування системи індикаторів як кількісного втілення діагностованих ознак, відображаючи різні сторони діяльності підприємства, з одного боку, враховує динамічність розвитку і наявні потенційні можливості та загрози, а з іншого – характеризується певною суперечливістю, що ускладнює отримання однозначного висновку стосовно трактування поточного стану підприємства і з'ясування перспектив його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лагун М.І. Послідовність проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2006. № 6(61). С. 31–36.

2. Мельник О.Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та фактори оцінювання. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2007. № 606. С. 46–51.

3. Кость Я.О., Кривов'язюк І.В. Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства: монографія; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк ; Луцьк, 2012. 200 с.

4. Кость Я.О. Місце фінансової діагностики в системі фінансового менеджменту підприємства. Наука й економіка. Хмельницький, 2010. № 2(18). С. 55–64.

5. Жантлисова Е.А. Рыночные стратегии развития металлургических предприятий: автореф. дис. … канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность». Оренбург, 2008. 22 с.

6. Економіко-статистичне моделювання і прогнозування: навч. посіб. для студ. спец. 7.050107 і 8.050107 «Екон. п-ва» / В.П. Кічор, Р.В. Фещур, В.В. Козик та ін.; Нац. ун-т «Львівськ. Політехніка». Л.: Львівськ. політехніка, 2007. 154 с.

REFERENCES:

1. Laghun M. I. (2006) Poslidovnistj provedennja kompleksnogho analizu finansovogho stanu pidpryjemstva [Sequence of the complex analysis of the financial condition of the enterprise]. Formuvannja

rynkovykh vidnosyn v Ukrajini, no 6 (61), pp. 31–36. [in Ukrainian]

2. Meljnyk, O. Gh. (2007) Finansovyj potencial mashynobudivnogho pidpryjemstva: sutnistj ta faktory ocinjuvannja [Financial potential of the machine-building enterprise: the essence and factors of evaluation]. Visnyk nacionaljnogho universytetu „Ljvivsjka politekhnika". Serija: Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukrajini: Etapy stanovlennja i problemy rozvytku, no 606, pp. 46–51. [in Ukrainian]

3. Kryvov'jazjuk, I.V., Kostj, Ja. O. (2012) Diaghnostyka finansovo-ghospodarsjkoji dijaljnosti promyslovogho pidpryjemstva [Diagnosis of financial and economic activity of an industrial enterprise]. Donecjk: Nac. akad. nauk Ukrajiny, In-t ekonomiky prom-sti. [in Ukrainian]

4. Kostj, Ja. O. (2010) Misce finansovoji diaghnostyky v systemi finansovogho menedzhmentu pidpryjemstva [The place of financial diagnostics in the system of financial management of the enterprise]. Nauka j ekonomika, no. 2 (18), pp.55-64. [in Ukrainian]

5. Zhantlisova, E. A. (2008) Rynochnye strategii razvitija metallurgicheskih predprijatij [Market development strategies for metallurgical enterprises] (PhD Thesis), Orenburg: orenburgskij gosudarstvennyj universitet. [in Russian]

6. Kichor, V. P., Feshhur, R. V., Kozyk, V. V. (2007) Ekonomiko-statystychne modeljuvannja i proghnozuvannja [Economic and statistical modeling and forecasting]. Ljviv: Nac. un-t „Ljvivsjk. politekhnika". [in Ukrainian]

Savchuk Y.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Academy of Recreational Technology and Law

GRAPHIC-ANALYTICAL MODEL OF FINANCIAL DIAGNOSTICS OF THE ENTERPRISE

Scientific approaches to the selection of indicators of financial diagnostics of the enterprise are made in the article. The algorithm of the graphic-analytical model of diagnostics is constructed. The model considers the stage of the company's lifecycle, as well as the value and trend of the change of indicators. Application of the model allows obtaining a substantiated diagnosis of the state of the enterprise and its environment. Graphic representation of results gives a deeper idea of the future prospects of enterprise development.

An analysis of the implementation of financial diagnostics using an adapted graphic-analytical model that considers the stage of the lifecycle uses the value and trend of changing the parameters of the situation proves the expediency of its application. The model allows us to choose two or three of the system parameters (effectiveness, solvency, activity provision, financial potential, financial security, the intensity of use of financial resources), which are the most informative for a particular phase of the company's lifecycle. Due to the selection of three levels of indicators in the model, the establishment of their norms, the assessment of trends that characterize their movement, the model has not only analytical value but also predictive ability.

Given the advantages of the graphic-analytical model of diagnosis, it is advisable to use it as an addition to the implementation of integrated models. The reason is that the use of a system of indicators as a quantitative embodiment of diagnosed features, reflecting different aspects of the enterprise, on the one hand, considers the dynamics of development and existing potential opportunities and threats and, on the other hand, is characterized by some contradictions, which makes it difficult to obtain a unambiguous conclusion regarding the treatment of the current and will establish an enterprise and find out the prospects for its development.

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

ANALYSIS OF METHODICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF BUILDING ENTERPRISES

УДК 332.122:658.5

Скриль В.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто зміст поняття «технологічний розвиток», методики оцінки рівня технологічного розвитку підприємств, систему оцінювання рівня технологічного розвитку підприємства. Обґрунтовано необхідність технологічного розвитку як фактору конкурентних переваг підприємства.
Ключові слова: *технологічний розвиток, методи оцінки, система оцінювання, конкурентні переваги.*

В статье рассмотрены содержание понятия «технологическое развитие», методики оценки уровня технологического развития предприятий, система оценивания уровня технологического развития предприятия. Обоснована необходимость технологического развития как фактора конкурентных преимуществ предприятия.
Ключевые слова: *технологическое развитие, методы оценки, система оценивания, конкурентные преимущества.*

The article deals with the content of the concept of "technological development," methods of assessing the level of technological development of enterprises, a system for assessing the level of technological development of the enterprise. The necessity of technological development as a factor of competitive advantages of the enterprise was grounded.
Key words: *technological development, evaluation methods, evaluation system, competitive advantages.*

Постановка проблеми. Мірилом сучасного економічного розвитку виступають корінні зміни в технологічному способі виробництва й у його впливі на економічний потенціал суспільства. У забезпеченні економічного розвитку надзвичайне значення має технологічний розвиток, що базується на якісному перетворенні технологій як економічних об'єктів [1]. Саме технологічний розвиток підприємств будівельної галузі слугує інструментом досягнення найвищих конкурентних переваг, яке визначає їх стратегічне майбутнє.

Загальновідомо, що сучасні темпи розвитку будівельних підприємств потребують оновлення їх матеріально-технічної бази та впровадження нових прогресивних технологічних процесів. Постійний технологічний розвиток підприємства забезпечує його високі конкурентні переваги на ринку та дає змогу ефективно здійснювати виробничу діяльність. Ступінь зносу основних фондів більшості будівельних підприємств є досить великим, а коефіцієнт оновлення залишається низьким. Технологічна, інноваційна та інвестиційна активність підприємств також не на достатньому рівні, тому вітчизняним підприємствам необхідно ставати на шлях технологічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передовий закордонний досвід свідчить, що саме впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання зміцнює конкурентну позицію підприємства на ринку, збільшує норму прибутковості до 25–40% і вище, впливає на рейтинг компанії в галузі, престиж її торговельної марки тощо.

Особливості та закономірності технологічного розвитку на основі комплексних технологій та їхніх продуктів висвітлювалося в працях І. Ансоффа, Й. Шумпетера, Дж. Мартіно, Г. Доброва, С. Глазьєва, Ю. Бажала, Л. Федулової та ін. Питання оцінки рівня технологічного розвитку підприємств висвітлюються у дослідженнях О.І. Анчишкіна, Л.І. Абалкіна, В.С. Нємчинова, К.Г. Воблого, С.Г. Струмиліна, Р.О. Білоусого, В.М. Архангельського, О.І. Самоукіна, Д. Бегга, Р. Дорнобуша, І.М. Рєпіної, П.А. Фоміна, О.І. Олексюка, Ф.І. Євдокимова, Н.С. Краснокутської, І.О. Войцеховської та ін. [2–9].

Незважаючи на наявність публікацій, низка завдань теоретично-методичного обґрунтування оцінки рівня технологічного розвитку підприємств залишається недостатньо вивченою як у теоретичному, так і в прикладному аспекті.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз методичних підходів до оцінки рівня технологічного розвитку підприємств будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній теорії і практиці широко розповсюджений термін «технологічний розвиток» прийшов на зміну поняттю «науково-технічний прогрес (НТП)».

Технологічний розвиток означає узгоджену єдність технології, техніки та обладнання, організаційної праці та механізму управління, де підкреслюється і визначається пріоритетність технології, від якої значною мірою залежать якість продукції, рівень витрат, обсяг виробництва, її ціна.

Технологічний розвиток спрямований, з одного боку, на підтримку в належному стані та розвиток технологічної бази промислового підприємства (модернізація, переозброєння, реконструкція, розширення, нове будівництво), а з іншого – на стабільне використання нових прогресивних технологій (технологічних інновацій).

Проаналізувавши різні підходи до визначення понять, пов'язаних із технологічним розвитком, можна дати таке визначення технологічного розвитку: це безперервний процес технологічного вдо-

сконалення, пошуку нових технологічних рішень, розроблення й упровадження технологічних інновацій за максимально ефективного використання потенціалу підприємства для досягнення високих конкурентних переваг на ринку.

До пріоритетних напрямів технологічного розвитку промислових підприємств можна віднести: повну або часткову заміну фізично та морально застарілого обладнання новим, більш прогресивним та продуктивним; використання гнучких автоматизованих ліній у виробництві; впровадження принципово нових або вдосконалених технологічних процесів на підприємстві; використання ресурсо- та енергоощадних технологій; модернізацію обладнання; механізацію праці; проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

Необхідність технологічного розвитку зумовлена низкою причин, які його стримують. До них належать: недосконаліть державної підтримки інноваційної діяльності, технічна та технологічна відсталість, недосконаліть механізмів трансферу технологій, неефективна амортизаційна політика, нестабільність податкової системи, недостатній рівень інвестування, недостатньо кваліфіковані кадри, низька інноваційна активність, недосконала правова база, недосконаліть механізмів лізингу.

Подолання перелічених причин позитивно вплине на діяльність підприємств і на конкурентоспроможність економіки країни у цілому, оскільки розвиток підприємств України не відповідає вимогам розвинених країн на сучасному рівні. Для виходу економіки країни з кризового стану технологічний розвиток необхідно проводити комплексно для всіх підприємств, щоб поліпшити їхні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Технологічний розвиток промислових підприємств у сучасних умовах господарювання має велике значення: дає можливість постійно оновлювати продукцію, підвищувати її якість, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність підприємства та його позицію ринку. Таким чином, ефективний технологічний розвиток сприяє розвитку підприємства, галузі і країни у цілому. Він дасть змогу підвищити ефективність господарської діяльності і надасть певні умови для поліпшення якості життя людей у країні.

Але сьогодні не існує чіткої комплексної методики оцінки рівня технологічного розвитку підприємств. Методи, що застосовуються, дають змогу оцінити деякі етапи дослідження технічного потенціалу, а саме ефективності використання стратегій та прийнятих управлінських рішень. Якщо впровадити механізми і нормативи оцінювання стану рівня технологічного розвитку підприємства, можна буде уникнути багатьох несприятливих ситуацій.

Існує декілька підходів до проведення діагностики діяльності підприємства, що базуються на структуруванні, виявленні головної ланки, встановленні причинно-наслідкових зв'язків, узагальненні отриманих результатів. Найбільш поширені способи оцінки:

- оцінка потенціалу за допомогою індикаторів техніко-технологічного складника економічної безпеки (індикаторний метод оцінки потенціалу) [2];
- оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства (комплексний метод оцінки потенціалу) [3];
- оцінка рівня технологічного розвитку підприємства через оцінку механізмів та обладнання як основи техніко-технологічного потенціалу (критеріальний метод) [4];
- моніторинг системи кількісних і якісних показників економічної безпеки на рівні підприємства (комплексний метод оцінки) [5];
- аналіз рівня технологічного розвитку підприємства за допомогою кількісної оцінки можливостей відновлення виробничого потенціалу (стратегічний метод оцінки) [6];
- оцінка рівня технологічного розвитку підприємства через вартість технології та технологічну функцію (комплексний метод оцінки) [7].

Ці методики дають змогу проаналізувати такі групи показників, як:

- частка нових технологій в обсязі чи трудомісткості продукції;
- раціональність застосовуваної технології (величина витрат на одиницю корисної продукції чи одиницю корисної дії);
- структура технологічних процесів за трудомісткістю;
- середній вік застосовуваних технологічних процесів, які мають найбільшу питому вагу в собівартості кінцевої продукції;
- тривалість виробничого циклу;
- частка інноваційної продукції в обсязі виробництва та експорту.

Також виділяють групу техніко-економічних показників технологій виробництва:

- вартість виробництва одиниці продукції за і-ю технологією;
- трудомісткість виробництва одиниці продукції;
- ефективність застосовуваних прогресивних технологій;
- коефіцієнт використання сировини і матеріалів (коефіцієнт виходу готової продукції з одиниці сировини та матеріалів).

Деякі науковці відзначають, що ефективність використання основних фондів можна оцінити, використовуючи чотири групи показників:

1) показники екстенсивного використання ОФ;
2) показники інтенсивного використання ОФ;
3) показники інтегрального використання ОФ;
4) узагальнюючі показники використання ОФ, які характеризують ремонтні аспекти використання основних фондів у цілому по підприємству.

Технічний рівень устаткування визначають такі показники:

– продуктивність (потужність);
– надійність, довговічність;
– питома металомісткість;
– середній термін експлуатації;
– частка прогресивних видів обладнання у загальній кількості;
– частка технічно та економічно застарілого обладнання у загальному парку.

Також існує група показників оцінки стану основних фондів:

− коефіцієнт зносу;
− коефіцієнт придатності;
− коефіцієнт оновлення;
− коефіцієнт вибуття;
− коефіцієнт приросту.

Деякі економісти поділяють систему оцінних показників ефективності використання основних фондів на три групи:

− показники, які характеризують відтворення ОФ, тобто їх технічний стан;

Таблиця 1

Узагальнена система оцінювання рівня технологічного розвитку підприємства

Вид показника	Відповідні коефіцієнти
1	2
Показники рівня технологічного потенціалу розвитку підприємства $УП_{пп}=П_{1.1}\times Z_{1.1}+П_{1.2}\times Z_{1.2}+\ldots+П_{1.10}\times Z_{1.14}$ (1)	
Виробничо-технологічні показники	– коефіцієнт оновлення продукції ($П_{1.1}$), – коефіцієнт основних виробничих фондів ($П_{1.2}$), – коефіцієнт фондовіддачу ($П_{1.3}$), – коефіцієнт матеріаломісткості ($П_{1.4}$), – коефіцієнти механізації та автоматизації виробництва ($П_{1.5}$), – коефіцієнт прогресивності технологій ($П_{1.6}$).
Науково-технічний показник	– коефіцієнт наукомісткості ($П_{1.7}$).
Фінансово-економічні показники	– коефіцієнт самофінансування ($П_{1.8}$), – коефіцієнт використання позиченого капіталу ($П_{1.9}$), – коефіцієнт витрат на придбання результатів НДДКР ($П_{1.10}$), – коефіцієнт рентабельності інвестиційної діяльності ($П_{1.11}$), – коефіцієнт рентабельності реалізованої інноваційної продукції ($П_{1.12}$).
Трудові показники	– коефіцієнт плинності кадрів ($П_{1.13}$), – коефіцієнт частки спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи ($П_{1.14}$).
Показники рівня маркетингового забезпечення технологічного розвитку підприємства $УП_{мпз}=П_{2.1}\times Z_{2.1}+П_{2.2}\times Z_{2.2}+\ldots+П_{2.6}\times Z_{2.6}$ (2)	
Система маркетингових показників	– коефіцієнт ринкової частки ($П_{2.1}$), – коефіцієнт передпродажної підготовки ($П_{2.2}$), – коефіцієнт зміни обсягів продажу ($П_{2.3}$), – коефіцієнт доведення продукту до споживача ($П_{2.4}$),
	– коефіцієнт рекламної діяльності (П2.5), – коефіцієнт використання зв'язків з громадськістю (П2.6).
Показники соціального рівня технологічного розвитку підприємства $УП_{ср}=П_{3.1}\times Z_{3.1}+П_{3.2}\times Z_{3.2}+\ldots+П_{3.12}\times Z_{3.12}$ (3)	
Показники розвитку системи гуманізації праці	– коефіцієнт кваліфікаційного рівня ($П_{3.1}$), – коефіцієнт можливості для розвитку працівників та їхнього професійного зростання ($П_{3.2}$), – коефіцієнт витрат на підготовку та навчання працівників ($П_{3.3}$), – коефіцієнт рівня соціальної напруженості в трудовому колективі ($П_{3.4}$), – коефіцієнт участь працівників в управлінні підприємством ($П_{3.5}$).
Показники розвитку системи соціальних гарантій персоналу	– коефіцієнт формування доходів працівників та рівень оплати праці ($П_{3.6}$), – коефіцієнт участі підприємств у соціальній підтримці працівників ($П_{3.7}$).
Показники розвитку системи безпеки та охорони праці	– коефіцієнт відповідності робочих місць санітарно-гігієнічним вимогам ($П_{3.8}$), – коефіцієнт рівня безпеки та охорони праці на підприємстві ($П_{3.9}$).
Показники розвитку системи корпоративної відповідальності	– коефіцієнт виконання обов'язків перед бюджетом ($П_{3.10}$), – коефіцієнт створення робочих місць ($П_{3.11}$), – коефіцієнт витрат на екологізацію виробництва ($П_{3.12}$).

Примітка:

$УП_{пп}$, $УП_{мпз}$, $УП_{ср}$ – узагальнюючі показники відповідно рівня інноваційного потенціалу, маркетингового забезпечення інноваційної продукції, соціального розвитку підприємства;

$П_{ij}$ – часткові показники за напрямами інтегральної оцінки;

Z_{ij} – коефіцієнти вагомості часткових показників за напрямами інтегральної оцінки, розраховані на основі методу експертного оцінювання.

− показники, які характеризують оснащеність підприємства основними фондами;

− показники, які характеризують ефективність використання основних виробничих фондів підприємства.

Інші вважають, що аналіз використання основних фондів можна проводити за такими напрямами:

− аналіз складу ОФ;

− аналіз структури ОФ;

− аналіз технічного стану ОФ;

− аналіз утримання ОФ;

− аналіз техніко-економічних показників використання основних засобів.

Ще двома важливими аспектами є врахування у системі показників інвестиційних коштів та часу (на впровадження нових технологій у виробництво, заміну або модернізацію застарілих основних засобів).

Узагальнена система оцінювання рівня технологічного розвитку підприємства наведена в табл. 1.

Всі перелічені групи показників потребують подальшого вивчення для створення системи комплексної оцінки технологічного розвитку.

Комплексний показник оцінки рівня техніко-технологічного розвитку пропонується розраховувати за формулою:

$$K_{mp} =. (K_{оф};K_m;K_i;T), \quad (4)$$

де Ктр – комплексний показник оцінки рівня технологічного розвитку підприємства;

Коф – коефіцієнт стану та ефективності використання основних фондів;

Кт – коефіцієнт рівня прогресивності технології;

Кі – коефіцієнт залучення інвестиційних коштів;

Т – коефіцієнт, який ураховує час.

Слід зазначити, що кожний метод має свої недоліки у використанні. Але якщо підприємство все ж таки використає ці методи в у своїй діяльності, у кінцевому підсумку виявить можливість у:

– зростанні продуктивності праці, відносне відхилення чисельності працюючих і фонду оплати праці;

– зростанні матеріаловіддачі (зниження матеріаломісткості), відносне;

– зростанні фондовіддачі (зниження фондомісткості) основних виробничих фондів, відносне відхилення основних виробничих фондів;

– збільшенні швидкості обороту оборотних коштів, відносне відхилення (вивільнення або зв'язування) оборотних коштів;

– зростанні обсягу випуску продукції за рахунок інтенсифікації використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;

– зростанні прибутку або собівартості продукції;

– зростанні показників фінансового стану та платоспроможності підприємства будівельної галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження методів оцінки рівня технологічного розвитку підприємств дає змогу стверджувати, що кожен із них має значні обмеження. Але застосування у своїй роботі методів оцінки рівня технологічного розвитку дає змогу підприємству виявити слабкі місця. Застосування технологічного розвитку підприємства сприяє виробленню більш якісної, екологічно безпечної продукції, зменшенню її собівартість. Такий підхід зумовлює необхідність подальших емпіричних досліджень для розвитку та підвищення ефективності результатів оцінки рівня технологічного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федулова Л. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України. Економіст. 2009. № 1. С. 32–35.

2. Евдокимов Ф.И., Белозубенко В.С. Индикаторы технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия. Экономика и маркетинг в XXI веке: материалы 3-й междунар. науч. конф. студ. и мол. ученых (Донецк, 17–19 мая 2002 г.). Донецк, 2002. С. 18–20.

3. Євдокимов Ф.І., Лисяков В.Ф. Оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства. Наукові видання ДонНТУ. Економічна серія. 2005. Вип. 97. С. 25–30.

4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

5. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития. Менеджмент в России и за рубежом. 2000. Вып. 2. URL: http://www.mevriz.ru/articles/2000/2/863.html.

6. Чичкало-Кондрацька І.Б. Новий підхід до оцінки резервів відновлення розвитку виробничого потенціалу підприємств. Регіональні перспективи. 2000. Вип. 1 (8). С. 18–20.

7. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих та ін. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.

8. Абалкин Л.И. Диалектика социальной экономики. М.: Мысль, 1981. 231с.

9. Архангельский В.Н., Зиновьев Л.Е. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении. М.: Машиностроение, 1983. 120 с.

10. Шевлюга О.Г. Методичний підхід до оптимізації системи управління техніко-технологічним розвитком промислового підприємства. Ефективна економіка. 2015. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_3_71.

REFERENCES:

1. Fedulova L. (2009) Tendenciyi rozvytku vysokotexnologichnogo sektoru ekonomiky Ukrayiny // Ekonomist. − № 1. − pp. 32-35.

2. Evdokimov, F.,I., Belozubenko, V.,S. (2002) ‘Indikatory tekhniko-tekhnologicheskoy sostavlyayushchey ekonomicheskoy bezopasnosti’. Ekonomika i marketing v KhKhI veke’. Materialy 3-y mezhdunar. nauch. konf. stud.

i mol. uchenykh (Donetsk, 17-19th of May 2002). Ukraine: Donetsk. pp. 18-20.

3. Yevdokymov, F.,I., Lysyakov, V.,F. (2005) 'Otsinka tekhniko-tekhnolohichnoho potentsialu vysokotekhnolohichnoho pidpryyemstva". Naukovi vydannya DonNTU: Ekonomichna seriya. 97. pp. 25-30.

4. Krasnokut•s'ka, N.,S. (2005) Potentsial pidpryyemstva : formuvannya ta otsinka. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.

5. Bendikov, M.,A. (2000) 'Ekonomicheskaya bezopasnost' promyshlennogo predpriyatiya v usloviyakh krizisnogo razvitiya'. Rezhym dostupu: http://www.mevriz.ru/ articles/2000/2/863.html. [accessed 1 January 2012].

6. Chychkalo-Kondrats'ka, I.,B. (2000) 'Novyy pidkhid do otsinky rezerviv vidnovlennya rozvytku vyrobnychoho potentsialu pidpryyemstv". Rehional'ni perspektyvy. 1 (8).Ukraine: Kremenchuk: Asotsiatsiya «Perspektyva».pp. 18-20.

7. Dolzhans'kyy, I.,Z., Zahorna, T.,O., Udalykh, O.,O., Et. al (2006) Upravlinnya potentsialom pidpryyemstva. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.

8. Abalkin, L., I. (1981) Dialektika sotsial'noy ekonomiki. Moscow: Mysl'.

9. Arkhangel'skiy, V.,N., Zinov'ev, L.,E. (1983) Upravlenie nauchno-tekhnicheskim progressom v mashinostroenii. Moscow: Mashinostroenie

10. Shevlyuga O. G. (2015) Metodychnyj pidxid do optymizaciyi systemy upravlinnya texniko-texnologichnym rozvytkom promyslovogo pidpryyemstva / O. G. Shevlyuga. // Efektyvna ekonomika. – № 3. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_3_71.

Skryl V.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Banking
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

ANALYSIS OF METHODICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF BUILDING ENTERPRISES

The aim of the study is to analyse methodological approaches to assessing the level of technological development of construction industry enterprises. The methodological basis of the study is a general scientific dialectical method of cognition, in which the object of study is taught as a dynamic system in the process of its development. A comparative analysis of various methods of assessments of technological development was carried out on the basis of dialectical, historical, and systemic methods. In the process of studying and generalization of scientific and practical developments, methods of comparison, analysis and synthesis, induction and deduction are applied.

The article deals with the term "technological development." It is established that technological development means the harmonious unity of technology, equipment, organizational work, and management mechanism, which highlights and determines the priority of technology, on which quality of production, level of costs, volume of production and its further price depend to a large extent. The causes of technological development are determined. These include: imperfect state support for innovation, technical and technological backwardness, imperfect mechanisms of technology transfer, inefficient depreciation policy, instability of the tax system, insufficient investment, low skilled workers, low innovation activity, imperfect legal framework, and imperfect leasing mechanisms. The overcoming of the listed reasons will positively influence the activity of enterprises and the competitiveness of the economy as a whole, as the development of Ukrainian enterprises does not meet the requirements of developed countries at the current level.

It is revealed that for today, there is no clear integrated methodology for assessing the level of technological development of enterprises. Therefore, the analysis of existing methods for assessing the level of technological development of enterprises was carried out in the work.

All the worked methods have their drawbacks in use. However, the applied methods make it possible to evaluate some of the stages of the research of technical potential: the effectiveness of the use of strategies and management decisions. If you implement the mechanisms and standards for assessing the state of technological development of the enterprise, many adverse situations can be avoided.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

STAFF MOTIVATION SYSTEM IMPROVEMENT AT THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY EXTENSION

УДК 331.23

Смірнова Д.В.
студентка
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Дячек В.В.
к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Дячек О.Ю.
к.е.н., старший викладач кафедри математичних
методів в економіці
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Статтю присвячено питанню вдосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві. Особливу увагу приділено зовнішньоекономічній діяльності, яка є пріоритетною для України. Розглянуто теоретичні основи систем оплати праці. Форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності співставлені із системами оплати праці. Запропоновано розвиток додаткової мотивації персоналу через матеріальну мотивацію.
Ключові слова: *заробітна плата, зовнішньоекономічна діяльність, мотивація, оплата праці, персонал.*

Статья посвящена вопросу совершенствования системы мотивации персонала на предприятии. Особое внимание уделено внешнеэкономической деятельности, которая является приоритетной для Украины. Рассмотрены теоретические основы систем оплаты труда. Формы осуществления внешнеэкономической деятельности соотнесены с системами оплаты труда. Предложено развитие дополнительной мотивации персонала через материальную мотивацию.
Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, заработная плата, мотивация, оплата труда, персонал.*

The article is dedicated to the improvement of staff motivation system of the enterprise. The authors pay attention to foreign economic activity, which is a priority for Ukraine. Theoretical foundations of pay systems are reviewed in the article. Forms of foreign economic activity are matched with payment systems. Development of additional staff motivation through financial motivation is proposed by the authors.
Key words: *foreign economic activity, motivation, salary, personnel, wages.*

Постановка проблеми. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності українськими підприємствами веде до розвитку національної економіки та водночас дає змогу закріпитися у світовому просторі. Розширення зовнішньоекономічної діяльності як у напрямі збільшення обсягів зовнішньоторгових операцій, так і в напрямі освоєння нових форм ведення діяльності та створення партнерства потребує високої мотивації та професіоналізму від працівників підприємства. Саме у зв'язку із цим у системі управління персоналом важливим є застосування прогресивних форм організації та стимулювання праці, особливо матеріального складника – заробітної плати. Саме тому дослідження питання стимулювання праці персоналу підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності є одним із важливих аспектів розвитку підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оплати праці та ролі заробітної плати в організації праці і соціально-трудових відносинах присвячено праці багатьох науковців, серед яких: М.Г. Акулов, Т.В. Євась, Є.П. Качан, А.В. Драбаніч, О. О. Гетьман, В. М. Шаповал, Л.О. Болтянська та ін. Організація та розвиток зовнішньоекономічної діяльності є предметом робіт Ю.В. Макогона, В.С. Рижикова, С. В. Касьянюка, І.В. Багрової, Н.І. Рєдіної. Окремі питання управління працею персоналу у сфері зовнішньоекономічної діяльності висвітлено в роботах Г.В. Піскурської, Т.О. Рибакової, І.В. Амеліної. Незважаючи на багатогранність наявних наукових досліджень інших авторів, проблема мотивації персоналу зовнішньоекономічного підприємства, зокрема матеріальної, в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності залишається недостатньо висвітленою, а тому викликає науковий інтерес.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та вдосконалення стимулювання праці персоналу підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливими складниками організації заробітної плати на підприємстві є її форми і системи, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами (як індивідуальними, так і колективними). Форми і системи оплати праці встановлюються підприємствами та організаціями самостійно в колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством. Форми заробітної плати мають відповідати таким вимогам:

1) найповніше враховувати результати праці;

2) створювати відповідні передумови для постійного зростання продуктивності та якості праці;

3) сприяти підвищенню матеріальної зацікавленості працівників у постійному виявленні та використанні резервів підвищення продуктивності праці.

Основними умовами застосування тієї чи іншої форми заробітної плати є рівень технічної озброєності виробництва, характер технологічного процесу та організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей та устаткування, обґрунтованість процесу нормування праці тощо. Проте є специфічні умови застосування форм оплати праці. Так, для відрядної оплати праці необхідна наявність прямо пропорційної залежності між витратами живої праці й одер-

жаними результатами, тобто працівник повинен умотивовано збільшувати випуск продукції відповідно до потреб виробництва і ринку взагалі. Сьогодні в Україні переважною формою оплати праці робітників залишається відрядна. Погодинна ж заробітна плата застосовується для оплати праці службовців і спеціалістів [1, с. 182].

Найбільшого поширення отримали дві форми оплати праці: погодинна оплата за відпрацьований (нормативний) час та відрядна оплата за кожну одиницю продукції або виконаний обсяг робіт (рис. 1).

Погодинна форма оплати праці підрозділяється на системи за способами: нарахування заробітної плати (погодинна, поденна, потижнева, помісячна); матеріального заохочення (з преміями і без них). Відрядна форма оплати праці поділяється на системи за способами: визначення відрядної розцінки (пряма, непряма, прогресивна, акордна, підрядна); розрахунків із працівниками (індивідуальна, колективна); матеріального заохочення.

Погодинною називається така форма оплати праці, за якої заробітна плата нараховується працівникам за встановленою тарифною ставкою або окладом за фактично відпрацьований на виробництві час.

Для погодинної форми оплати праці характерні дві системи заробітної плати: проста погодинна та погодинно-преміальна (табл. 1). Остання система оплати потребує відповідну кваліфікацію працівників, використання обґрунтованих норм та нормативів, урахування показників роботи персоналу для обґрунтованої виплати премій. Погодинна форма заробітної плати застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи або робота не піддається нормуванню через часту зміну операцій [2].

На підприємствах усіх галузей промисловості застосовується також окладна система оплати праці робітників. За цією системою оплачуються роботи, що мають стабільний характер (комірники, прибиральники тощо). Оплата їхньої праці здійснюється за місячними окладами.

За відрядної форми оплати праці заробітна плата працівника нараховується за заздалегідь установленими розцінками за кожну одиницю виконаної роботи або виготовленої продукції. Дана форма оплати виконує функцію стимулювання та націлена на поліпшення кількісних показників роботи. Відрядну форму оплати праці найбільш доцільно застосовувати за: наявності кількісних показників роботи; можливості збільшення обсягу виконуваних робіт; можливості точного обліку виконуваних робіт; застосування обґрунтованих норм праці. Проте відрядна форма оплати праці може призвести до зниження якості продукції, порушення технологічних процесів та обслуговування обладнання, порушення правил безпеки, надмірного використання матеріальних ресурсів [2].

Для відрядної форми оплати праці характерні такі системи заробітної плати: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, непряма відрядна, акордна. Характеристика систем представлена в табл. 2.

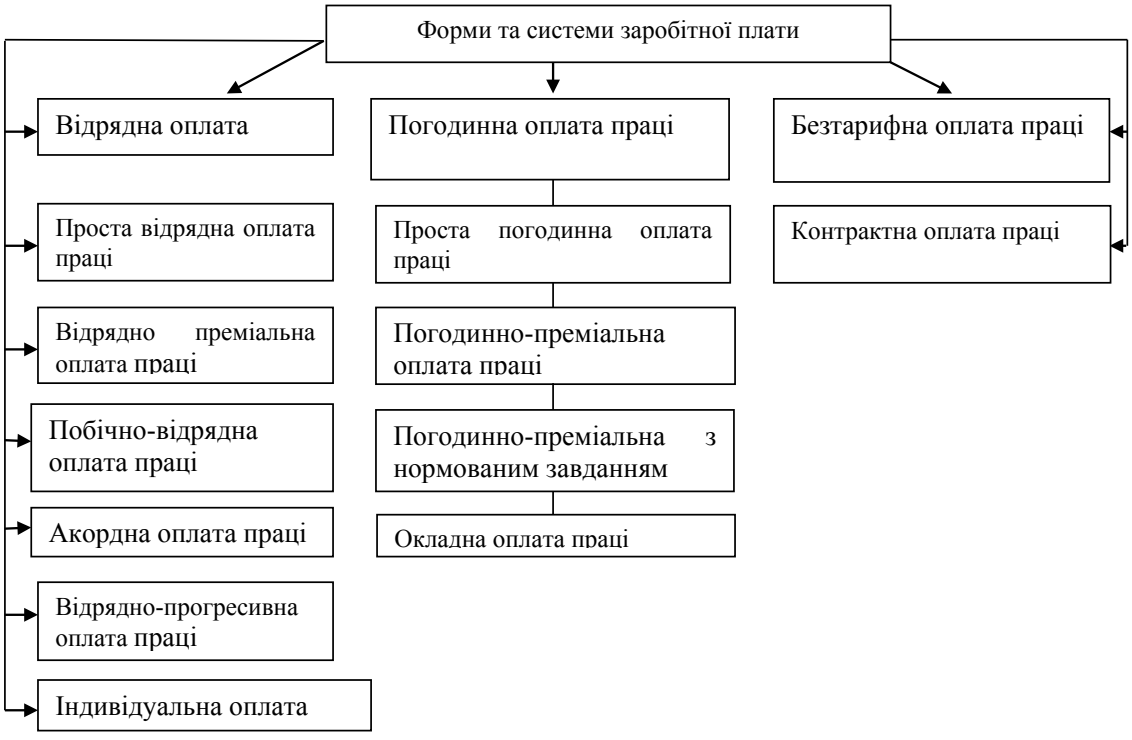


Рис. 1. Форми і системи оплати праці [1; 2]

Таблиця 1

Системи погодинної форми оплати праці [1; 2]

№ з/п	Назва системи	Характеристика	Формула розрахунку винагороди
1	Проста погодинна система	Розраховується за фактично відпрацьованим працівником часом та рівнем кваліфікації.	Зпогод = tф*Сгод де tф – фактично відпрацьований працівником час за певний період, год; Сгод – тарифна ставка за 1 годину відпрацьованого часу.
2.	Погодинно-преміальна система	Нараховується не тільки за відпрацьований час, а й за досягнення певних кількісних і якісних показників. Кількісні показники: понаднормово відпрацьований час, виконання позапланових і понаднормових завдань. Якісні показники: здавання продукції з першого подання, економія сировини, матеріалів, пального, інструментів, дотримання технологічних режимів тощо.	$Ппогод.пр = Сгод * tф + \sum_{i=1}^{n} Дi + \sum_{j=1}^{m} Пj$ $\sum_{i=1}^{n} Дi$ – система доплат працівникові за і-ті досягнення; n – кількість доплат; $\sum_{j=1}^{m} Пj$ – система премій за j- ті досягнення; m – кількість досягнень, за які надаються премії.

Таблиця 2

Системи відрядної форми оплати праці [1; 2]

№ з/п	Назва системи	Характеристика	Формула розрахунку винагороди
1	Пряма відрядна	Заробітна плата нараховується за всі виконані ним за звітний період роботи за відповідними розцінками.	$ЗПвід = Свід * Q$ де Свід – відрядна розцінка на виготовлення одиниці продукції; Q – кількість виготовленої за певний час продукції.
2	Відрядно-преміальна	Заробітна плата визначається за прямими відрядними розцінками та виплачується премія за виконання або перевиконання встановлених кількісних і якісних показників	$ЗПвід.пр = Свід*Q + + \sum_{i=1}^{n} Дi + \sum_{j=1}^{m} Пj$ $\sum_{i=1}^{n} Дi$ – система доплат працівникові за і-ті досягнення; n – кількість доплат; $\sum_{j=1}^{m} Пj$ – система премій за j- ті досягнення; m – кількість досягнень, за які надаються премії.
3	Відрядно-прогресивна	Передбачає оплату праці за нормальними розцінками в межах виконання норм, а за вироблення понад норми – за підвищеними розцінками.	$ЗПвід.прог = Свід*Q + С2'від Q'$ де $С'_{від}$ – підвищені відрядні розцінки; Q' – кількість продукції, випущеної понаднормово.
4	Непряма відрядна	Застосовують для матеріальної винагороди допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням основних робітників-відрядників. При цьому заробіток залежить від результатів роботи робітників-відрядників, яких вони обслуговують.	Зпідс. = Nфі*Рн.ві де Nфі – фактично виготовлена кількість продукції і-тим робітником за зміну, шт./зміну; Рнві – непрямий відрядний розцінок за обслуговування і-го робітника, грн./шт.; n – кількість основних робітників, що обслуговуються одним підсобником, ос.
5	Акордна	Обсяг робіт і строк їх виконання встановлюються заздалегідь, відповідно і сума заробітної плати за нарядом відома до виконання самого завдання. Заробітна плата виплачується після завершення всього комплексу робіт незалежно від термінів їх виконання.	–

У безтарифній системі оплати праці заробітна плата всіх працівників являє собою частку працівника у фонді оплати праці підприємства або підрозділу. Фактична величина заробітної плати кожного працівника залежить від низки факторів: кваліфікаційного рівня працівників; коефіцієнта трудової участі; фактично відпрацьованого часу.

Контрактна система оплати праці являє собою укладення договору (контракту) на певний строк між працівником і роботодавцем. У договорі вказу-

ються умови праці, права і обов'язки сторін, режим роботи та рівень оплати праці, термін дії [2].

На величину заробітної плати впливає низка факторів, які можна поділити на ринкові та неринкові (рис. 2).

На рівень заробітної плати також впливають такі чинники: вартість робочої сили, кваліфікація, умови праці працівника, зростання продуктивності праці, кон'юнктура на ринку праці, результати господарської діяльності підприємства та кадрова політика (табл. 3).

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності відбувається шляхом використання різних форм та видів зовнішньоекономічних операцій. Основними серед них є експортно-імпортні операції, реекспортні операції, реімпортні операції та операції зустрічної торгівлі. Складність здійснення зовнішньоекономічної діяльності із застосуванням різних форм зовнішньоекономічної діяльності робить можливим знаходження відповідної форми оплати праці, що представлено в табл. 4.

Слід зауважити, що групування форм оплати праці за видами зовнішньоекономічних операцій є умовною та виконана виходячи з переважання тієї чи іншої форми оплати праці. Це не означає, що під час здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельної операції не можуть бути застосовані ті чи інші форми оплати праці.

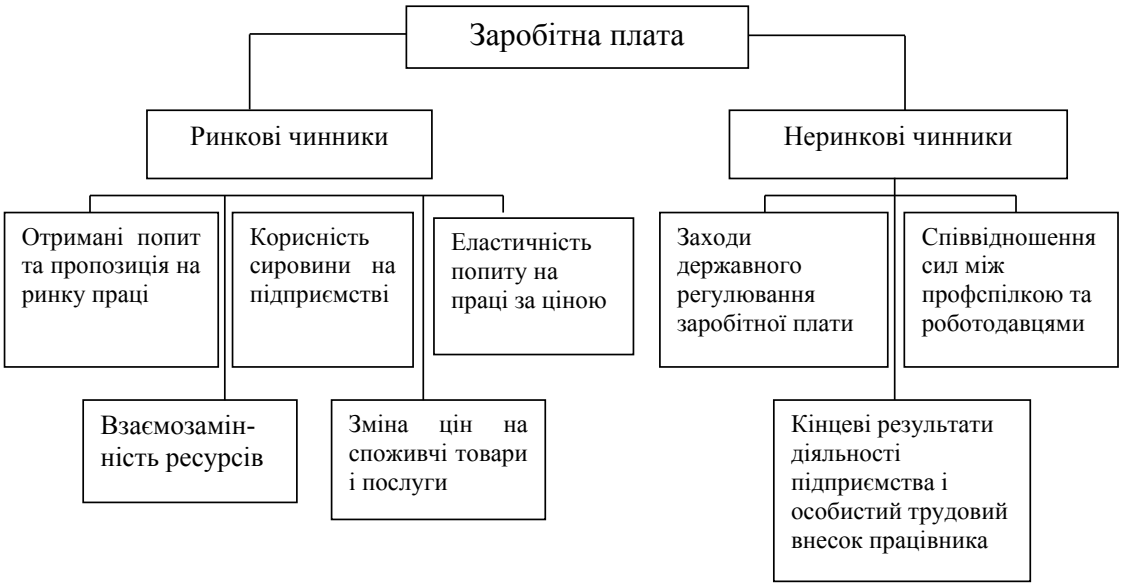


Рис. 2. Фактори, які формують заробітну плату [1; 2]

Таблиця 3

Чинники, що впливають на рівень оплати праці персоналу [2–4]

№ з/п	Чинник	Характеристика
1	Вартість робочої сили	Вартість засобів забезпечення життя і працездатності працівника (витрати на задоволення матеріальних і духовних потреб працівника та його сім'ї), яка, своєю чергою, залежить від досягнутого рівня добробуту суспільства, традицій і може змінюватися у міру розвитку країни (ростуть потреби людей, витрати на їх навчання).
2	Кваліфікація, умови праці працівника	Працівник, який має високу кваліфікацію, матиме і більш високий рівень оплати праці. Умови праці працівника також впливають на рівень заробітної плати, оскільки праця у шкідливих, важких, небезпечних для життя та здоров'я умовах повинна мати відповідну компенсацію.
3	Зростання продуктивності праці	Продуктивність праці працівника (збільшення кількості вироблюваної продукції, збільшення обсягу виконуваної роботи) дає змогу збільшити заробітну плату.
4	Кон'юнктура на ринку праці	Характеризується співвідношенням попиту на робочу силу та її пропозицією, ступенем гостроти конкуренції між претендентами на робочі місця, становищем з безробіттям. Так, зростання безробіття знижує рівень заробітної плати.
6	Результати господарської діяльності підприємства	Отримання підприємством високого рівня прибутку дає можливість його керівництву виплачувати премії (квартальні, річні) працівникам, що позитивно позначається на рівні їх заробітної плати.
7	Кадрова політика	Робота з підвищення кваліфікації персоналу, «просування» працівників на більш відповідальні посади, підвищення творчої активності персоналу, безсумнівно, позначається на рівні оплати праці.

Аналіз систем оплати праці, проведений у табл. 4, та видів зовнішньоторговельних операцій на підприємстві показав, що стосовно до працівників відділів зовнішньоекономічної діяльності використовується переважно погодинна система оплати праці. Згідно з нею, заробітна плата визначається не за конкретним результатом, а за відпрацьованим працівником часом. Така система є традиційною для службовців, управлінського персоналу, працю яких неможливо строго нормувати, а результати не можна точно визначити. Вона певною мірою є привабливою як для працівника, оскільки не залежить від інтенсивності та результативності праці, так і для власника, оскільки створює можливості досягнення економії на постійних витратах при нарощуванні обсягів виробництва продукції.

Недоліком такої системи для обох сторін є відсутність зв'язку оплати праці з її результативністю, що не влаштовує, з одного боку, працівника (відсутні можливості збільшення заробітку за рахунок підвищення інтенсивності праці), а з іншого – власника (необґрунтовані витрати на оплату праці в разі незадовільних результатів господарської діяльності та відсутність для працівника стимулів підвищення результативності праці) [5, с. 21].

Вирішити суперечності можливо за впровадження для працівників варіанту безтарифної системи оплати праці на основі універсальної ринкової системи з наявністю певної змінної частки заробітної плати, яка залежить від результативності праці. Застосування для оплати праці працівників зовнішньоекономічної діяльності такого способу мотивації має сприяти зацікавленості колективу в кінцевому результаті праці та впровадити відповідальність за ці результати. Доцільно зазначити основні показники для оцінки та виплат винагород (рис. 3).

Застосування безтарифної системи оплати праці передбачає адаптацію персоналу до змін та його інформування щодо правил і послідовності визначення коефіцієнтів кваліфікаційного рівня й трудової участі; посадової інструкції працівників із відображенням типового опису основних функцій, які повинен реалізовувати працівник на посаді, та критеріїв оцінки результативності праці.

Впровадження диференційованої системи мотивації праці персоналу на підприємстві можна реалізовувати через коефіцієнти кваліфікаційного рівня працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності. Їх орієнтовний перелік представлено на рис. 4.

Співвіднесено основні показники виплат за визначенням підвищувального коефіцієнту кваліфікаційного рівня працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності з компетенціями, які розроблені освітніми навчальними закладами (рис. 5.). Професійна компетентність менеджера зовнішньоекономічної діяльності включає в себе сформованість професійно значущих компетенцій майбутнього менеджера зовнішньоекономічної діяльності, кількість та співвідношення яких слід виявити [7, с. 115].

Необхідний рівень професійної компетентності менеджера ЗЕД, за дослідженням Г.В. Піскурської, складається з комплексу базових управлінських компетенцій (професійних, інтелектуальних, ситуативних, соціальних); компетенцій грамотності у сфері інформаційних технологій (компетенції у сфері Інтернету, телекомунікацій, роботи з оргтехнікою тощо); ключових комунікативних компетенцій (соціокультурна компетенція, знання правил етикету, володіння державною та щонайменше однією іноземною мовами тощо) [7, с. 116].

Висновки з проведеного дослідження. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві, особливо в умовах її розширення (як збільшення обсягів наявних зовнішньоторгових операцій, так і освоєння нових форм та видів діяльності), потребує розроблення додаткової мотивації персоналу підприємства для досягнення поставлених цілей. Особливо це стосується мате-

Таблиця 4

Вибір форми оплати праці відповідно до видів зовнішньоекономічної операції (складено авторами)

№ з/п	Вид зовнішньоекономічної операції	Форма заробітної плати
1	Експортно-імпортні операції, реекспортні операції, реімпортні операції	Проста погодинна система, пряма індивідуальна відрядна система.
2	Операції зустрічної торгівлі: операції натурального обміну; операції з давальницькою сировиною; викуп застарілої продукції; постачання комплектуючих	Погодинно-преміальна заробітна плата, відрядно-преміальна система.
3	Операції, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем: компенсаційні операції; зустрічні закупки; авансові закупівлі; угоди типу «Світч»; угоди типу «Офсет»	Погодинно-преміальна система з установленням нормованих завдань, побічно-відрядна система оплата праці, акордна система оплати праці відрядно-прогресивна система.
4	Операції в межах промислового співробітництва: - співробітництво на компенсаційній основі;- виробництво кооперaційне: підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне виробництво	Погодинно-преміальна система з установленням нормованих завдань, побічно-відрядна система оплата праці; акордна система оплати праці; відрядно-прогресивна система; непряма відрядна.

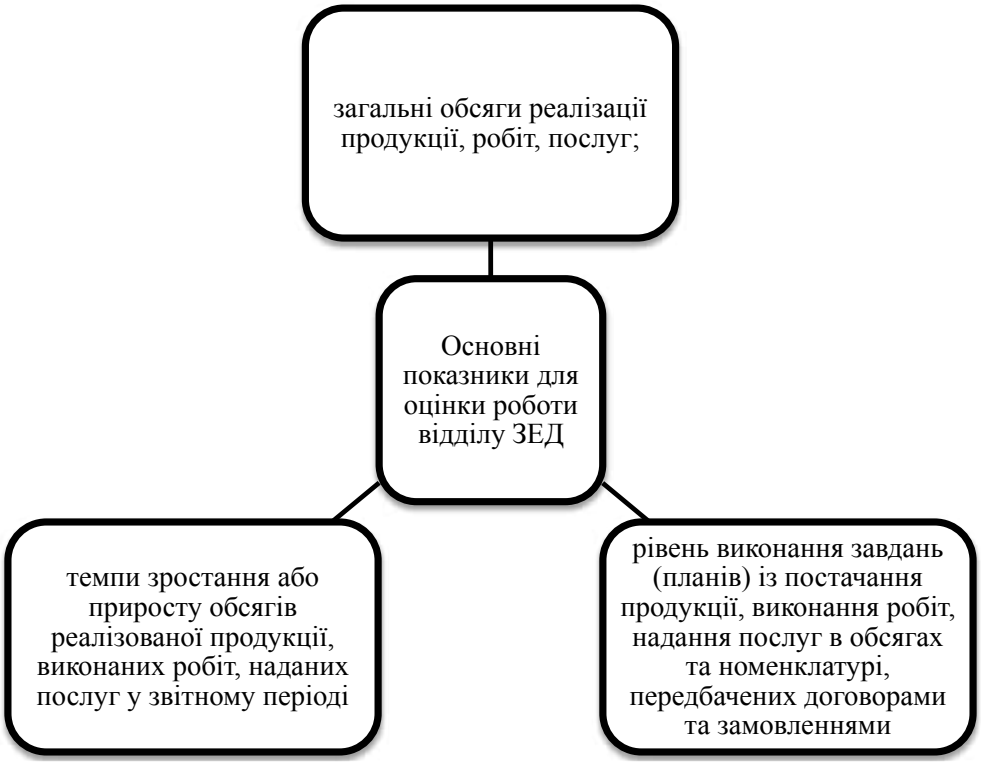


Рис. 3. Основні показники для оцінки та виплат винагород [5]

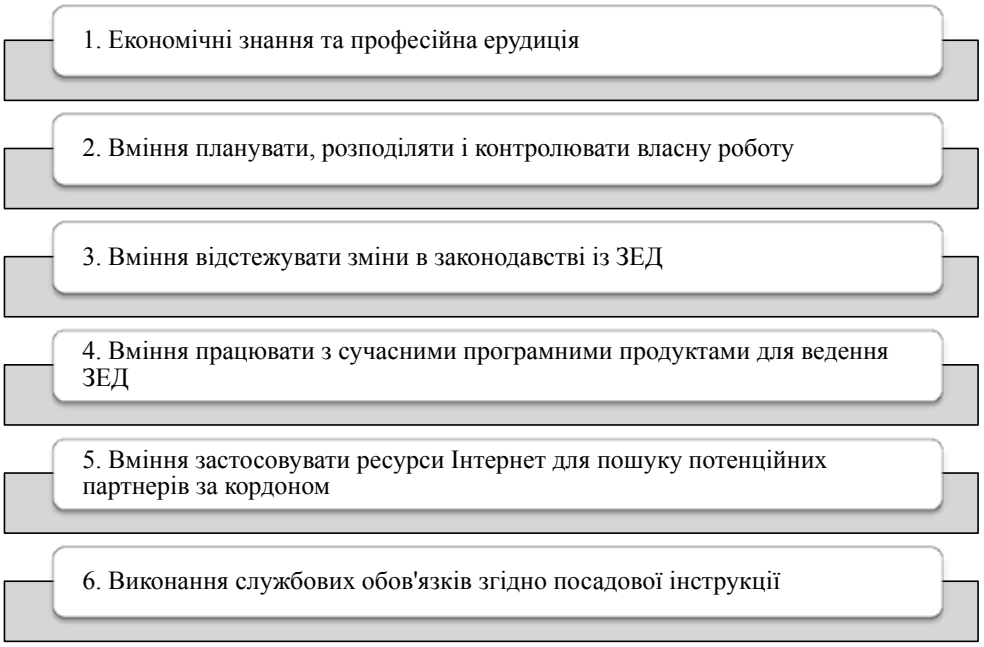


Рис. 4. Перелік чинників підвищувального коефіцієнту кваліфікаційного рівня працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності [5]

ріальної мотивації, яка першочергово проявляється у рівні заробітної плати. Погодинна оплата праці, яка, як правило, мало залежить від її результатів та часто використовується на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності, не забезпечує необхідної мотивації та не викликає бажання у працівників поліпшувати результати своєї діяльності. Саме тому пропонується розроблення такої системи оплати праці на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності, яка б мала в структурі певну змінну частку заробітної плати, яка напряму залежала б від результативності праці.

Змінна частка заробітної плати має залежати від успіху працівника, якого він досяг поза вико-

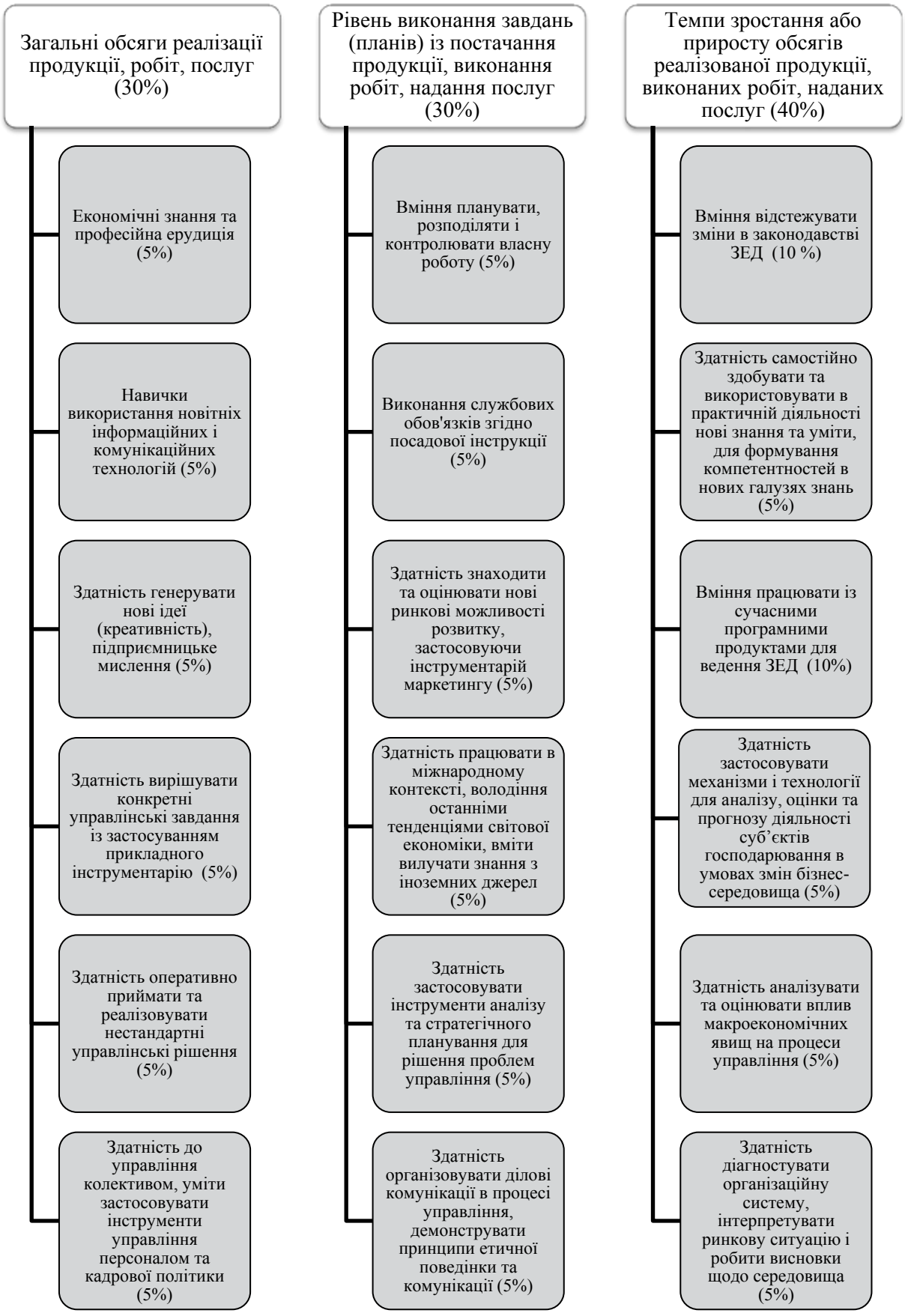


Рис. 5. Розподіл преміального фонду згідно з кваліфікаційним рівнем працівників відділу зовнішньоекономічної діяльності

(складено авторами)

нання нормативних завдань (знаходження нових клієнтів, підписання більшої кількості контрактів, збільшення обсягів постачань, знаходження нових ринків збуту тощо) або від компетенцій, які він опанував та, головне, використовує у свої безпосередній роботі (генерація нових ідей, уміння працювати з комп'ютерними програмами, відстежування зміни законодавства, комунікативні навички тощо). За такого методу формування оплати праці персонал підприємства має бути націлений на розвиток та поліпшення як професійних (hard skills), так і особистих навичок (soft skills), що, як наслідок, відобразиться на розвитку та зростанні підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посіб.; 2-е видання. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

2. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л.О. Болтянська, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 668 с.

3. Никифоренко В.Г. Управління персоналом: навч. посіб.; 2-е видання, виправлене та доповнене. Одеса: Атлант, 2013. 275 с.

4. Управління персоналом: навч. посіб. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. К.: КОНДОР, 2012. 324 с.

5. Рибакова Т.О., Амеліна І.В. Адаптація системи управління персоналом промислового підприємства до умов функціонування на зовнішньому ринку. Управління проектами та розвиток виробництва. 2013. № 3. С. 18–26.

6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Ю.В. Макогон, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 424 с.

7. Піскурська Г.В. Структура професійної плюрилінгвальної компетенції менеджерів зовнішньоекономічної діяльності. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Педагогіка, психологія і соціологія». 2014. № 1(1). С. 113–117.

REFERENCES:

1. Hetman O. O., Shapoval V. M. (2010) Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

2. Boltianska L.O., Andreeva L.O., Lysak O.I. (2015) Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics]. Kherson: OLDI-PLIuS. (in Ukrainian)

3. Nykyforenko V.H. (2013) Upravlinnia personalom [Human Resources]. Odesa: Atlant. (in Ukrainian)

4. Ruliev V.A., Hutkevych S.O., Mostenska T.L. (2012) Upravlinnia personalom [Human Resources]. Kyiv: KONDOR. (in Ukrainian)

5. Rybakova T. O., Amelina I. V. (2013) Adaptatsiia systemy upravlinnia personalom promyslovoho pidpryiemstva do umov funktsionuvannia na zovnishnomu rynku [Adaptation of the personnel management system of the industrial enterprise to operating conditions at the foreign market]. Project management and production development, no.3, pp. 18-26.

6. Makohon Iu. V., Ryzhykov V.S. and Kasianiuk S. V. (2006) Zovnishnoekonomichna diialnist pidpryiemstva [Foreign economic activity of the enterprise]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)

7. Piskurska H. V. (2014) Struktura profesiinoi pliurylinhvalnoi kompetentsii menedzheriv zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Plurilingual Component in Professional Competence Structure of Managers of International Business Activities]. Scientific journal "Proceedings of State Higher Educational Institution "Donetsk National Technical University". Series : Pedagogy, Psychology and Sociology, no. 1(1), pp. 113-117.

Smirnova D.V.
Student
V. N. Karazin Kharkiv National University
Diachek V.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Marketing
and Management of Foreign Economic Activity
V. N. Karazin Kharkiv National University
Diachek O.Iu.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Mathematical Methods in Economics
V. N. Karazin Kharkiv National University

STAFF MOTIVATION SYSTEM IMPROVEMENT AT THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY EXTENSION

The article is dedicated to the improvement of staff motivation system of the enterprise. The authors pay attention to foreign economic activity, which is a priority for Ukraine. High motivation and professionalism from the employees are required because of expansion of foreign economic activity. The expansion could be in the direction of increasing the volume of foreign trade operations, and in the direction of development of new activities and partnership's forms.

Theoretical foundations of payment systems are reviewed in the article. Two payment systems are used most often: hourly wage and efficiency wage. An hourly wage is a form of payment, in which wage is paid to employees at the established rate or for actually spent time at work. There are two systems of hourly wage: simple hourly and hourly-bonus. Efficiency wage is a form of payment, in which wage is paid to employees at the set prices for each unit of work or manufactured products. There are five systems of efficiency wage: direct efficiency, bonus, progressive, indirect, and system of piece wages.

The amount of wages is affected by a number of factors that can be divided into market and non-market. The market factors are supply and demand of the labour market, changes in prices for goods and services, the elasticity of demand, the utility of raw materials, interchangeability of resources. The non-market factors are wage regulation by the state, the balance of power between employers and trade unions, the result of the enterprise, the share of employees in the result of the enterprise. Also, the following factors influence the level of wage: labour costs, qualifications, increase in labour productivity, labour market conditions, and human recourses policy.

The forms of foreign economic activity (export-import operations, re-export and re-import operations, countertrade operations) are matched with payment systems. Analyses of this comparison show that hourly wage is used most often for employees of foreign economic activity departments. As a conclusion, the authors propose the development of additional staff motivation through financial motivation. The enterprise of foreign economic activity should use payment system, which has a variable part in the structure of wage and the part depends directly on the effectiveness of labour. According to the authors, this method of wage formation would develop and improve both employee's hard skills and soft skills, which, as a consequence, would affect the development and growth of the enterprise.

СУЧАСНЕ ОБЛАДНАННЯ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

MODERN EQUIPMENT OF THE CONFERENCE HALL OF THE HOTEL-RESTAURANT COMPLEX

УДК 640.112.58

Тучковська І.І.
к.е.н., доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Львівський торговельно-економічний
університет
Клепа О.І.
викладач вищої категорії циклової
комісії фахових дисциплін
Мукачівський кооперативний
торговельно-економічний коледж

У статті розглянуто сучасне обладнання для конференц-залу готельно-ресторанного комплексу. Досліджено об'єкти, що надають послуги конференц-сервісу в місті Львові. Визначено поняття «конференц-зал», «конференц-сервіс». Проаналізовано основні труднощі зі встановлення сучасного інноваційного обладнання у конференц-залі. Запропоновано інноваційні шляхи вдосконалення системи звукового обладнання конференц-залу готельно-ресторанного комплексу.
Ключові слова: *готельно-ресторанний комплекс, конференц-зал, дизайн, конференц-сервіс, спеціалізоване обладнання.*

В статье рассмотрено современное оборудование для конференц-зала гостинично-ресторанного комплекса. Исследованы объекты, предоставляющие услуги конференц-сервиса в городе Львове. Определены понятия «конференц-зал», «конференц-сервис». Проанализированы основные трудности по установлению современного инновационного оборудования в конференц-зале. Предложены инновационные пути совершенствования системы звукового оборудования конференц-зала гостинично-ресторанного комплекса.
Ключевые слова: *гостинично-ресторанный комплекс, конференц-зал, дизайн, конференц-сервис, специализированное оборудование.*

The article considers the modern equipment of the conference hall of the hotel and restaurant complex. The objects that provide conference services in the city of Lviv are investigated. The concept of the conference hall, conference service is defined. The main difficulties in installing modern innovative equipment in the conference hall are analysed. Innovative ways for improving the sound equipment system of the conference hall of the hotel and restaurant complex are offered.
Key words: *hotel-restaurant complex, conference hall, design, conference-service, specialized equipment.*

Постановка проблеми. Найбільш затребуваним і прибутковим у готельно-ресторанному комплексі є конференц-сервіс. Готельно-ресторанні комплекси, які розташовують на своїй базі конференц-зали, мають можливість проводити різні конференції, виставки та тренінги для персоналу. Забезпечення 60–65% завантаження лише завдяки бізнес-туристам – цілком реальна перспектива та лідируюча позиція на певному сегменті ринку.

Готельно-ресторанні комплекси сьогодні намагаються поліпшити рівень обслуговування, а також

налагодити довірчі відносини зі споживачами. Для цього ними впроваджуються спеціальні пропозиції, технічний супровід та інноваційні технології в проведенні різноманітних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Охарактеризувала основні принципи побудови конференц-залів Т. Бикова, яка описала основний склад системи типового конференц-залу [1]. М. Федотова описала основні позиції, як розумно обладнати конференц-зал [2]. Водночас дослідження та оцінка конференц-залів Києва не здійснювалися.

Постановка завдання. Стаття має на меті дати авторське визначення терміну «конференц-зал», з'ясувати фактори, які впливають на встановлення обладнання для функціонування конференц-сервісу в готельно-ресторанному комплексі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай під час обладнання сучасних конференц-залів ставиться завдання багатофункціональності. Такий комплекс поєднує в собі можливості проведення презентацій, нарад, конференцій і перегляду відео зі звуковою підтримкою.

Конференц-зал – це приміщення для проведення засідань, зборів, конференцій, тренінгів, урочистих заходів та святкових концертів. Таке приміщення вимагає якісного технічного оснащення [2]. Конференц-сервіс – це комплексне технічне і організаційне супроводження заходу – від розроблення концепції заходу спільно із замовником до повноцінного завершення проекту із застосуванням новітніх цифрових технологій. Це забезпечення унікальних рішень за місцем проведення, з харчуванням, інтеграцією в єдину інформаційну систему різних технологій: синхронного перекладу мови, системи голосування, аудіо і відео, телебачення, Інтернету [3].

Слід зазначити, що послуги конференц-сервісу повинні відповідати низці певних вимог: зручне місце розташування об'єктів конференц-послуг, функціональність, комфортність, економічність. Для цього об'єкти інфраструктури конференц-сервісу постійно проводять роботу з удосконалення матеріально-технічної бази та рівня сервісу.

Для того щоб люди, які перебувають у конференц-залі, почували себе комфортно і добре сприймали всю візуальну інформацію, необхідно, щоб усе технічне обладнання вирішувало це завдання, відповідало розміру конференц-залу, кількості людей у залі та характеристикам матеріалу, що демонструється. У конференц-залах найліпше використовувати системи прямої проекції з великим екраном і проектором із більшим світловим потоком. За різних конфігурацій конференц-залу доцільно використовувати системи зворотної проекції, відеостіни або кілька проекторів, або екранів.

Ця система повинна складатися із засобів відтворення відео та інших матеріалів. Це можуть бути відеомагнітофони, DVD-програвачі, камери та ноутбуки. Іноді в деяких конференц-залах необхідно використовувати додаткові засоби відображення інформації (плазмові панелі, телевізори, монітори). Якщо є необхідність демонстрації в конференц-залі кіноматеріалів, то можна використовувати кінопроекційну апаратуру.

Важливе місце відводиться також системі синхронного перекладу – це один з найбільш важких видів усного перекладу, який виконується з використанням спеціального обладнання для синхронного перекладу. Оскільки завдяки обладнанню, яке використовується, перекладач виконує переклад одночасно з промовою оратора, тому не потрібно робити паузи для того, щоб перекладач встигав виконувати переклад. Обладнання для синхронного перекладу – це спеціальне обладнання для проведення конференцій, конгресів чи семінарів кількома мовами. Кожному учаснику видається індивідуальний приймач, до якого підключаються навушники, і вибирається канал для прослуховування. Мова перекладу подається на визначений канал приймача. Якщо конференція чи семінар відбувається на кількох мовах, то кожна мова передається на окремий канал.

Спеціальне обладнання – це система синхронного перекладу, яка включає дві пари навушників і мікрофон для перекладачів, а також набір навушників чи переносних приймачів за кількістю учасників, які очікують на переклад. Під час перекладу перекладач-синхроніст знаходиться в ізольованій кабіні в навушниках зі звукоізоляцією, щоб власний голос не заглушав голос оратора. За допомогою апаратури підсилення переклад подається слухачам у навушники [5]. Основною перевагою цього виду перекладу є суттєва економія часу, оскільки оратор не робить пауз, як під час послідовного перекладу, і викладає свій матеріал у звичному темпі. Це дає змогу зберегти динаміку виступу і налагодити контакт з аудиторією: під час синхронного перекладу доповідачеві набагато легше втримати увагу і відчувати настрій слухачів, а також вчасно сприймати їхню реакцію. Так, наприклад, синхронний переклад допомагає уникнути ситуацій, коли слухачі, які розуміють мову доповіді, відгукуються на слова промовця швидше, ніж ті, хто нею не володіє [6].

Слід зауважити, що процесори, системи управління і комутації дають змогу перемикати вибрані джерела сигналів на засоби відображення і систему звукопідсилення. Сюди входять комутатори, підсилювачі, розподільники, конвертори, інтерфейси, кабельна продукція. Обладнання комутації й обробки відеосигналів різних форматів застосовується для організації презентацій, мовної індустрії, комп'ютерної графіки. Система управління може бути запрограмована так, що будь-який оператор, що працює на центральному місці, має

можливість вибрати свій варіант налаштувань, а також може працювати без оператора в автоматичному режимі.

Для управління всім комплексом устаткування конференц-залу існує система інтегрованого дистанційного керування CRESTRON, яка дає змогу:

1) використовувати елегантну сенсорну ЖК-панель із робочого місця голови або оператора, дуже просто і зручно управляти таким комплексом устаткування:

– проектором (включити, виключити);
– екраном (підняти, опустити);
– презентаційним комутатором, відеомагнітофоном;
– системою озвучування (включення і вибір джерел, регулювання гучності);

2) не тільки дає можливість керувати окремими системами комплексу, а й заздалегідь запрограмувати найбільш часто використовуванні сценарії під час управління комплексом.

Документування офіційних зустрічей і переговорів – необхідна умова проведення заходів такого роду. Із цим завданням допоможуть упоратися засоби аудіо- та відеозапису, що володіють можливістю працювати в тривалому режимі.

До складу додаткових систем можуть входити: система інтерактивного голосування, механіка сцени, системи освітлення. Окремо серед систем, що формують роботу, конференц-зали мають систему кабелів, або, інакше кажучи, кабельну систему. До неї належать усі кабелі для підключення аудіо- та відеосистем. Важливість цієї системи полягає передусім в оптимальній прокладці кабелів, щоб уникнути використання зайвого метражу і, як наслідок, подорожчання вартості обладнання приміщення. Всі без винятку конференц-зали мають інженерну систему. Поняття інженерної системи дуже широке і включає в себе систему опалення, вентиляції, кондиціонування, освітлення та електропостачання. Всі ці системи життєво важливі для будь-якого приміщення в принципі. Навіть за наявності в ньому найсучаснішого мультимедійного обладнання навряд чи можна буде використовувати холодний зал або ж, навпаки, занадто жаркий і задушливий. Проведення конференції в подібних залах уже точно «запам'ятається» всім запрошеним учасникам далеко не з самого хорошого боку [7]. Весь технічно-організаційний комплекс створює потужну структуру під назвою конференц-сервіс. Досліджували конференц-зали м. Львова, необхідний перелік послуг та обладнання в них, а саме:

– синхронний переклад;
– відеоконференція;
– затемнення конференц-залу;
– доступ в Інтернет;
– кондиціювання конференц-залу;
– виставкова площа конференц-залу;
– звукопідсилювальне обладнання;
– радіомікрофон;
– мультимедійний проектор;
– бездротовий Інтернет.

Відсоткове співвідношення об'єктів, що надають послуги конференц-сервісу у місті Львові, з повним та неповним комплексом послуг і обладнання таке: лише 14% об'єктів задовольняють увесь перелік зазначених вище послуг та обладнання, з них чотири – готельно-ресторанні комплекси.

Висновки з проведеного дослідження. Обстановка конференц-залу повинна бути комфортною і водночас створювати в учасників робочий настрій. Грамотний дизайн і оснащеність необхідним обладнанням значною мірою можуть впливати на ефективність проведених у ньому зібрань. Обладнання для конференц-залу повинно відповідати вимогам багатозадачності. Об'єднання використовуваного обладнання в системи дає змогу здійснювати продуктивну взаємодію і керувати ходом обговорення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бикова Т. Сучасні принципи побудови конференц-залів. URL: http://habrahabr.ru.
2. Федотова М. Основні позиції, як розумно обладнати конференц-зал. URL: http://www.dataved.ru/.
3. Конференц-сервіс.URL:http://leaterplus.com.ua/ru/conference.
4. Конференц-хол. URL: http://ubihall.com.ua.
5. Обладнання для синхронного перекладу. URL: http://www.lingua.lviv.ua/ua/2-uncategorised/27-equipment-forsimultaneous-interpretation.
6. Синхронний переклад. URL: http://abbyy-ls.com.ua/simultaneous.htm.
7. Сучасні конференц-зали. URL: http://www.svyaz-seti.com/articles/19/175.

REFERENCES:

1. Bykova T. «Suchasni pryntsypy pobudovy konferents-zaliv» [Modern principles of construction of conference halls]. Available at: http://habrahabr.ru.
2. Fedotova M/ «Osnovni pozytsii, yak rozumno obladnaty konferents- zal» [The main positions are how to reasonably equip a conference room]. Available at: – Rezhym dostupu:http://www.dataved.ru/.
3. Konferents-servis [Conference hall]. – Available at: http://leaterplus.com.ua/ru/conference
4. Konferents-khol [Conference hall]. Available at: http://ubihall.com.ua.
5. Obladnannia dlia synkhronnoho perekladu [Simultaneous translation equipment]. – Available at: http://www.lingua.lviv.ua/ua/2-uncategorised/27-equipment-forsimultaneous-interpretation.
6. Synkhronnyi pereklad [Synchronous translation]. Available at: http://abbyy-ls.com.ua/simultaneous.htm.
7. Suchasni konferents-zaly [Contemporary conference rooms]. Available at: http://www.svyaz-seti.com/articles/19/175.

Tuchkovska I.I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism
and Hotel and Restaurant Business
Lviv University of Trade and Economic
Klepa O.I.
Teacher of the Highest Category,
Cycle Commission of Professional Disciplines
Mukachevo Cooperative Trade and Economic College

MODERN EQUIPMENT OF THE CONFERENCE HALL OF THE HOTEL-RESTAURANT COMPLEX

The most demanded and profitable in the hotel-restaurant complex is a conference service. Hotel and restaurant complexes, which have conference halls at their base, have an opportunity to hold various conferences, exhibitions, and trainings for staff. Providing 60-65% of the load is only due to business tourists – it is a realistic prospect and leading the position in a certain segment of the market.

Hotel and restaurant complexes today are trying to improve the level of service, as well as establish a trusting relationship with consumers. To do this, they implement special offers, technical support and innovative technologies in carrying out various activities.

Of course, when equipped with modern conference rooms, the task of multifunctionality is set. Such a complex combines the possibility of presentations, meetings, conferences, and viewing the video with sound support. Equipment for displaying visual information in the conference room is used.

It should be noted that conference services must meet a number of requirements: convenient location of conference facilities, functionality, comfort, cost-effectiveness. To this end, facilities of the conference service infrastructure constantly work to improve the material and technical base and service level.

In order for people in the conference room to feel comfortable and receive well all the visual information, it is necessary that all technical equipment solves this task, which is in line with the size of the conference room, the number of people in the hall and the characteristics of the material being displayed. In conference halls, it is best to use systems of direct projection with a big screen and a projector with a big light stream. With different configurations of the conference room, it is advisable to use a back projection system, a video wall, or several projectors or screens.

This system should consist of video and other materials. These may be VCRs, DVD players, cameras, and laptops. Sometimes, in some conference halls, you need to use additional means of displaying information (plasma panels, TVs, monitors). If there is a need for a demonstration in a conference room, you can use the projection equipment.

Additional systems may include: interactive voting system, stage mechanics, lighting systems. Separately among the systems that form the work, conference halls have a system of cabling or, in other words, a cable system. It includes all cables for connecting audio and video systems. The importance of this system lies, first of all, in the optimal laying of cables in order to avoid the use of extra fence and, as a consequence, a rise in the cost of equipment for the premises.

Equipment of the conference room should be comfortable and, at the same time, create a working mood in the participants. Competent design and equipment with the necessary equipment can greatly affect the effectiveness of the meetings held in it. Equipment for the conference room must meet the requirements of multitasking. Combining the equipment used in the system allows for productive interaction and allows you to manage the process of discussion.

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF WINEMAKING INDUSTRY ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 334.716:001.815

Яблонська Н.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості
Одеська національна академія харчових технологій
Крупіна С.В.
к.е.н., доцент кафедри управління бізнесом
Одеська національна академія харчових технологій

У статті проведено аналіз сучасного стану виробництва і реалізації виноградного вина в Україні. Досліджено проблеми виноробної промисловості: сировинні, організаційно-економічні, техніко-технологічні, експортно-імпортні, політичні. Проаналізовано динаміку зміни стану виноградних насаджень в Україні, оцінено обсяги виробництва виноматеріалів, вина. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності виноробної галузі країни.
Ключові слова: *виноробна галузь, виноградарство і виноробство, перспективи розвитку виноробства, конкурентоспроможність виноробства.*

В статье проведен анализ современного состояния производства и реализации виноградного вина в Украине. Исследованы проблемы винодельной промышленности: сырьевые, организационно-экономические, технико-технологические, экспортно-импортные, политические. Проанализирована динамика изменения состояния виноградных насаждений в Украине, оценены объемы производства виноматериалов, вина. Предложены пути повышения конкурентоспособности винодельческой отрасли страны.
Ключевые слова: *винодельная отрасль, виноградарство и виноделие, перспективы развития виноделия, конкурентоспособность виноделия.*

In the article, the current state of grape wine production and sale in Ukraine was analysed. Problems of the wine industry including raw materials, organizational-economic, technical-technological, export-import, political are examined. Ways to increase the competitiveness of the wine industry of the country are suggested.
Key words: *wine industry, viticulture and winemaking, prospects for wine development, winemaking competitiveness.*

Постановка проблеми. Виноробство – національна галузь із великими потенційними можливостями, історичними традиціями, значним кадровим, технологічним та науковим потенціалом. Сьогодні виноробна галузь переживає найскладніший період за всю історію й потребує виваженої та системної політики управління.

Негативні зміни у виноробної промисловості, зниження рівня конкурентоспроможності свідчать про необхідність вирішення галузевих проблем, що зумовлює актуальність теми статті.

Необхідність вивчення особливостей динаміки розвитку виноградарства і виноробної галузі безспірна. Виноробство є найважливішим складником світової економіки у цілому й України зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан, тенденції, проблеми та перспективи розвитку виноградарства та виноробства вивчалися у працях І.М. Агеєвої, А.А. Бревнова, О.Б. Каламан, Ю. Мокєєвої, В.І. Іванченко, І.Г. Матчиної, Л.А. Осипової, О.Б. Ткаченко та інших вітчизняних науковців. Результати досліджень цих авторів дають змогу з різних боків оцінити стан і рівень розвитку підприємств виноробної промисловості, а також виявити проблеми, з якими вони стикаються. До того ж результати, що отримуються в процесі аналізу, стають важливою основою для розроблення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності виноробної галузі. Сказане зумовлює актуальність теми цієї статті.

Постановка завдання. Дослідження розвитку виноробної галузі буде проводитися за такими основними напрямами: характеристика сировинного ринку, динаміка виробництва виноматеріалів і реалізації вина, розроблення напрямів підвищення конкурентоспроможності галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з офіційними даними, переробкою винограду і випуском вина займаються близько 50 підприємств України. Серед них чітко виділяються дві великі групи: традиційні підприємства, що мають власні виноградники, і компанії нової хвилі, що займаються виключно доведенням виноматеріалів до кондиції і просуванням вина на ринок.

Сировиною для виробництва виноматеріалів, а відповідно, і виноградних вин є виноград різних сортів. Виробничі потужності переробки винограду розташовані близько до районів вирощування сировини, оскільки оптимальні строки переробки винограду становлять п'ять годин. Заводи вторинної переробки виноматеріалів та розливу вина можуть розміщуватися і в районах споживання цієї продукції. Найбільша кількість виноробних підприємств розміщується в Одеській, Миколаївській, Херсонській, Закарпатській областях. Виноградні вина торгових марок «Коблево», «Шустов», «Шабо» мають загальносвітове визнання. Провідними центрами виноробної галузі є Ізмаїл, Одеса, Мукачеве.

Аналіз ринку виноградного вина в Україні з 2007 по 2010 р. характеризується позитивною динамікою та зростанням обсягів. Однак із 2011 по 2014 р. ця тенденція змінилася скороченням обсягів виробництва, що пов'язано з особливостями соціально-економічного розвитку країни. На перший погляд падіння виробництва вина в Україні може здатися частиною загальносвітових тенденцій. У 2012 р. світовий ринок виробництва вина

скоротився на 6% [2, с. 26]. У деяких країнах, таких як Франція, виноробство досягнуло історичного мінімуму 1970-х років [4, с. 52].

У 2014–2016 рр. збільшується обсяг виробництва виноградного вина приблизно на 10% щорічно. Виробництво вина в Україні за 2016 р. збільшилося і становило 1,2 млн. гектолітрів порівняно з 0,9 млн. гектолітрів у 2015 р.

За останні десять років обсяг виробництва вина в Україні скоротився вдвічі. Скасування ліцензії на оптову торгівлю вином для дрібних виноробів і навіть щадне підвищення акцизів у 2017 р. поки не врятовують галузь від кризи.

Після втрати Криму країна позбулася кількох виноробних компаній, а виробники – виноградників. Деякі компанії переїхали на материкову Україну і продовжують працювати, однак надолужити втрати виробництва найближчим часом навряд чи вдасться.

Скорочуються й площі під виноградниками (табл. 1). У 2016 р. під виноградниками в Україні зайнято 45 тис. га, тоді як у 2014 р. ця цифра становила 48,7 га, а до анексії Криму, в 2013 р., площа виноградників становила понад 75 тис. га.; таким чином, ми бачимо, що обсяги скорочення насаджень випереджають обсяги закладки нових виноградників.

Незважаючи на те що за скорочення площ виноградних насаджень підвищується збільшення врожайності за рахунок уведення в експлуатацію більш продуктивних сортів винограду [3], потреба у виноматеріалах задоволена не повністю, тому виноробні підприємства змушені імпортувати виноматеріали. Також підприємства активно закуповують саджанці в Європі.

Відсутність продуктивних, адаптованих до місцевих умов виноградників сприяє поширенню нових захворювань і впливає на вартість сировини та кінцевого продукту. При цьому в країні є власні інститути з вирощування саджанців, які готові забезпечити потребу внутрішнього ринку придатним для нашого клімату та смаку виноградом. Проте порушений зв`язок між наукою та виробництвом змушує виробників звертатися до закордонних виноградарів.

За даними Державної служби статистики, Україна в 2017 р. переробила на виноматеріали винограду на 7% більше, ніж у 2016 р. У 2016 р. підприємства Миколаївської області скоротили переробку винограду на 19,2%, до 82,2 тис. т, Одеської – збільшили на 24,3%, до 151 тис. т, Херсонської – на 30,3%, до 33,4 тис. т.

У 2017 р. підприємства наростили виробництво виноматеріалів на 12,5% порівняно з 2016 р., до 18,7 млн. дал. При цьому переробили 270 тис. т винограду, з яких виростили самі тільки 42 тис. т, а решта 228 тис. т – купили.

Лідером із виробництва виноматеріалів у 2017 р. була Одеська область. Виробництво виноматеріалів в області збільшилося на 32,5%, до 9,8 тис. дал, у Херсонській – на 24,2%, до 2,2 тис. дал., у Миколаївській області скоротилося на 10,6%, до 6,4 тис. дал.

У груповому асортименті виноматеріалів для шампанських та ігристих вин заготовлено на 2,1% менше, ніж у 2016 р.; для закладки на витримку і випуск столових вин – на 33,7% більше; кріплених – на 20,6%. Примітно, що в минулому році різко збільшилося виробництво коньячних виноматеріалів – майже вдвічі. Експерти пояснюють таке різке зростання урядовими ініціативами, згідно з якими частка української сировини в коньяку повинна становити не менше 30% починаючи із січня 2018 р. В іншому разі використовувати на пляшках словосполучення «коньяк України» виробник не зможе, тому дуже багато виробників переробляли і закладали на витримку власні коньячні спирти, щоб у майбутньому мати українську частку сировини.

Разом із тим скоротилося виробництво виноматеріалів для ігристих вин. Якщо в 2016 р. третина

Таблиця 1

Динаміка виробництва вина і виноматеріалів в Україні [3]

Категорія	Одиниці вимірювання	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна площа під виноградниками	га	93300	92900	91300	87000	84100
Виробництво винограду	100 кг	3600000	4150000	4687000	4079400	5218000
Виробництво столового винограду	100 кг	389500	341100	368000	321100	468000
Виробництво вина	1000 гл	2487	2671	2855	3559	2245
Виробництво виноградного соку	1000 гл	67	98	65	46	32
Категорія	**Одиниці вимірювання**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Загальна площа під виноградниками	га	77600	75100	48700	45400	45000
Виробництво винограду	100 кг	4560000	5754000	4355000	3862700	3900000
Виробництво столового винограду	100 кг	459900	590800	421400	218000	300000
Виробництво вина	1000 гл	1798	1841	1229	920	1200
Виробництво виноградного соку	1000 гл	24	27	50	44	50

всіх виноматеріалів вироблялася для цих потреб, то в минулому році – лише 26%. І хоча абсолютні цифри виробництва скоротилися всього на 2%, до 4,9 млн. дал, обґрунтовані вони збільшенням акцизів, через які попит на ігристі вина падає.

На відміну від сухих вин акцизний збір на шампанське в Україні стає дедалі більше. У 2016 р. його збільшили до 11,65 грн./л, а в 2017-му – до 12,95 грн./л.

Але, незважаючи на значні обсяги переробки винограду в Україні за останні три роки, в довготерміновому періоді обсяг переробки винограду знижується та обсяг випуску вина має негативні тенденції. Наприклад, протягом останніх 26 років, із 1990 по 2017 р., виробництво виноградного вина в Україні зменшилося в 5,6 рази – до 1,2 млн. гектолітрів. Скоротилося і споживання виноградного вина на душу населення – майже на 70%.

Україна має достатній потенціал для розвитку галузі і виробництва якісної продукції. Але виноробна промисловість має значну кількість проблем, що заважають її ефективному розвитку та функціонуванню.

Сучасні проблеми виноробної промисловості доцільно класифікувати за такими групами:

– *проблеми сировинного напряму,* що включають скорочення площ виноградників, старіння виноградних насаджень, низький рівень урожайності виноградників тощо. Особливістю галузі виноградарства є порівняно тривалий цикл виробництва. П'ять років потрібно лише на вступ винограднику у фазу плодоношення, два роки – на виробництво вина ординарного, а для марочних вин, шампанського і коньяків – значно більше, аж до 50 років для витримки коньяків, тому питання залучення в галузь довгострокових інвестицій стоїть досить гостро та потребує державної підтримки. Виноградарству і виноробству потрібні інвестиції на тривалий час, і віддача за ресурсами тут можлива мінімум на восьмий-дев'ятий рік якщо дотримуватися класичних теруарних технологій із закладкою нових виноградників;

– *проблеми організаційно-економічного напряму,* що включають низьку культуру споживання винної продукції, недостатнє державне фінансування, скорочення обсягів державних дотацій, недосконалість нормативно-правової бази тощо. Не імплементовані до регламентів ЄС законодавчі акти, що регулюють використання і захист найменувань продукції з використанням географічних позначень та процеси виробництва садивного матеріалу винограду і винопродукції;

– *проблеми техніко-технологічного напряму,* що включають недостатнє забезпечення виноградників засобами захисту та здобрення, засобами механізації обробки, застарілі технології виробництва, неповне використання потужностей виноробних підприємств тощо;

– *експортно-імпортні проблеми,* що включають низький рівень експорту продукції, значні обсяги імпорту виноматеріалів та винопродукції тощо;

– *проблеми, пов'язані з політичним станом* в Україні. Виноробна промисловість України випробовується труднощами. Ситуація ще погіршилася з окупацією Криму, де розташовувалася четверта частина виноградників України. Проте виробники на материковій частині України продовжують динамічно розвиватися, з'являється все більше крафтових виробників з інноваційними технологіями та ідеями. Конкуренція між виробниками посилюється, а це сприяє зниженню цін, поліпшенню якості вітчизняної продукції та збільшенню асортименту.

З відходом кримських підприємств відбулася незначна зміна лідируючих виробників. На перший план вийшли одеські та миколаївські компанії. Їм удалося частково зайняти нішу кримських торгових марок та перевести частково виробничі потужності на материкову Україну. Так, за підсумками 2015 р. до ТОП-5 належать такі компанії: «Коблево» (вина ТМ KOBLEVO), агрофірма «Таврія» (потужності ДМК «Таврія», де «Інкерман-Інтернешнл» зараз здійснює розлив тихих вин Inkerman), компанія «Нива» (Таіровський винзавод «Нива», ТМ «Таїрове» і ТМ «Одеський Степ»), «Шабо» (ТМ Shabo), «Фрут Майстер Фудс» (україно-угорське підприємство «Котнар», вина ТМ Bereg Wine, ТМ Cotnar, ТМ Vinia);

– *збутові проблеми.* Обсяг реалізації продукції виноробства знаходиться під сильним впливом таких чинників, як: купівельна спроможність і менталітет населення, якість вина, реклама, ціна, строки реалізації тощо.

За останні роки виноробна галузь України втрачає темпи росту обсягу виробництва та реалізації. Несприятливі політичні й економічні фактори спричинили негативний вплив не тільки на виробництво вина, а й на його реалізацію на зовнішньому ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Виноробну промисловість можна вважати важливим бюджетоутворюючим складником. Однак нині виноградарсько-виноробний підкомплекс знаходиться у занедбаному стані.

Це підтверджує скорочення обсягів виробництва виноградного вина починаючи з 2010 р., яке пов'язано із соціальними, економічними, політичними причинами. Однак найбільший вплив чинять скорочення площ виноградних насаджень, зниження платоспроможності населення, погіршення якості виноробної продукції. У сучасних умовах відбувається подальше просування на ринок сурогатів, багато українських споживачів ставляться до вітчизняної винопродукції скептично, вважаючи, що виноробі використовують у виробництві різ-

ного роду хімію, порошкові замінники або просто неякісну сировину.

Сильного негативного впливу на галузь, зазнає збільшення обсягів вина, що імпортується. У 2016 р. імпорт вина в Україну вдвічі перевищував експорт. Це пов'язано також із недовірою вітчизняних споживачів до українського вина, оскільки площі виноградників скорочуються і з'являється загроза використання виробниками не високоякісних виноматеріалів.

Для вирішення вищенаведених проблем необхідно:

– проводити щорічну закладку нових виноградників необхідних сортів для задоволення потреб вітчизняних виробників у виноматеріалах;

– упроваджувати в практичну діяльність господарств стандарти та вимоги згідно з регламентами ЄС для підвищення якості винної продукції, скорочення імпорту та насичення внутрішнього ринку вітчизняною продукцією;

– збільшувати закладку тих сортів винограду, що є стійкими до кліматичних змін та мають більшу врожайність;

– максимізувати обсяги експорту продукції виноробної промисловості;

– впроваджувати спеціальні державні програми для забезпечення та збереження найкращих сортів винограду.

Реалізація цих заходів дасть змогу підвищити конкурентоспроможність вітчизняної галузі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а також створити умови для ефективного розвитку виноробства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» № 587 від 09.04.1999.

2. Гончарук А.Г., Аслаханов І.А. Управління ефективністю діяльності підприємств виноробної галузі. Економіка харчової промисловості. 2014. № 1(21). С. 25–29.

3. Державний комітет статистики. 2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

4. Ткаченко О.Б., Волошина Т.Н., Тринкаль О.В. Изучение конъюнктуры рынка производства виноградных вин в Украине. Економіка харчової промисловості. 2013. № 3(19). С. 49–54.

5. Исследование рынка вина Украины 2016 год. URL: Pro-consulting.ua/projects/134864-Issledovanie-rynka-vina-Ukrainy-2016-god.html.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine]. (1999) Pro zbir na rozvytok vynohradarstva, sadivnytstva i khmeliarstva [On the fee for the development of viticulture, horticulture and hops], № 587 vid 09.04.1999r. (in Ukrainian)

2. Honcharuk A.H., Aslakhanov I.A. (2014) Upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstv vynorobnoi haluzi [Management of the efficiency of the enterprises of the wine-making industry] Ekonomika kharchovoi promyslovosti [Food industry economics]. Odessa: ONAFT, pp. 25-29 (in Ukrainian)

3. Derzhavnyi komitet statystyky. [State Committee of Statistics] (2016). Elektronnyi resurs [Electronic resource]. –Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/ (in Ukrainian)

4. Tkachenko O.B., Voloshina T.N., Trinkal O.V. (2013) Izuchenie kon"yunktury rynka proizvodstva vinogradnykh vin v Ukraine Zhurnal [Study of the conjuncture of the market for the production of grape wines in Ukraine] Ekonomika kharchovoї promislovosti [Food industry economics]. Odessa: ONAFT, pp. 49-54. (in Ukrainian)

5. Issledovanie rynka vina Ukrainy (2016). Elektronnyy resurs [Electronic resource] Rezhim dostupa: Pro-consulting.ua/projects/134864-Issledovanie-rynka-vina-Ukrainy-2016-god.html (in Ukrainian)

Yablonskaya N.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Industrial Economics
Odessa National Academy of Food Technologies
Krupina S.V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Management
Odessa National Academy of Food Technologies

PROBLEMS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF WINEMAKING INDUSTRY ENTERPRISES OF UKRAINE

Winemaking is a national industry with great potential, historical traditions, considerable staffing, technological and scientific potential. Today, the wine industry is experiencing the most difficult period in history and needs a well-balanced and systematic management policy.

Negative changes in the wine industry, reducing competitiveness, suggest the need to solve sectoral problems. Said causes the relevance of the subject article.

The article analyses the current state of production and marketing of grape wine in Ukraine. Problems of the winemaking industry are investigated.

– Problems of raw materials, including reduction of vineyard areas, aging of grape plantations, low vineyard yields, etc.

– Problems of organizational and economic direction, which include the low culture of consumption of wine products, insufficient state financing, reduction of state subsidies, imperfect regulatory and legal basis, etc.

– Problems of technical and technological direction, including the insufficient supply of vineyards by means of protection and fertilization, means of processing mechanization, obsolete production technologies, incomplete utilization of wineries, etc.

– Export-import problems, which include a low level of export of products, significant volumes of import of wine materials and wine products, etc.

– Problems related to the political situation in Ukraine. Namely, the wine industry of Ukraine is experiencing difficulties. The situation further deteriorated with the occupation of Crimea, where the fourth part of vineyards of Ukraine was located. However, producers in the mainland of Ukraine continue to grow dynamically. Competition among manufacturers is intensifying, which contributes to lower prices, improving the quality of domestic products, and increasing the range.

To solve the above problems, it is necessary:

– To introduce standards and requirements in practical activities of farms in accordance with the EU regulations in order to improve the quality of wine products, reduce imports, and saturate the domestic market with domestic products.

– Increase the bookmark of those grape varieties that are resistant to climate change and have higher yields.

– Maximizing volumes of export of products of the wine industry.

– Introduction of special state programs to ensure and preserve the best varieties of grapes.

The implementation of these measures will increase the competitiveness of the domestic industry, both in the domestic and foreign markets, as well as create conditions for the effective development of winemaking.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ І НОРМУВАННЯ АНТРОПОГЕННИХ РИЗИКІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДОВКІЛЛЯ

METHODICAL APPROACHES TO EVALUATION AND REGULATION OF ANTHROPOGENIC RISKS OF ECOLOGICAL SECURITY OF THE ENVIRONMENT

УДК 330.15:504.062.064

Ковалевська І.М.
к.е.н., старший викладач кафедри екологічної
безпеки та економіки природокористування
Житомирський національний агроекологічний університет
Тарасова В.В.
д.е.н., професор
Житомирський національний агроекологічний університет

Статтю присвячено дослідженню методичних підходів до оцінки і нормування антропогенних ризиків екологічної безпеки довкілля в Україні. Розглянуто види антропогенних ризиків, етапи формування оцінки екологічно безпечного природокористування як комплексної екологічної характеристики природокористування. Розраховано екологічні характеристики природокористування в областях України. Проведено класифікацію регіонів України за рівнем екологічно безпечного природокористування. Наведено діапазони значення індексу екологічної безпеки природокористування «безпека», «ризик», «загроза», «небезпека».
Ключові слова: *методичний підхід, екологічна безпека природокористування, нормування показників, надзвичайні ситуації, індекс екологічної безпеки.*

Статья посвящена исследованию методических подходов к оценке и нормированию антропогенных рисков экологической безопасности окружающей среды в Украине. Рассмотрены виды антропогенных рисков, этапы формирования оценки экологически безопасного природопользования как комплексной экологической характеристики природопользования. Рассчитаны экологические характеристики природопользования в областях Украины. Проведена классификация регионов Украины по уровню экологически безопасного природопользования. Приведены диапазоны значение индекса экологической безопасности природопользования «безопасность», «риск», «угроза», «опасность».
Ключевые слова: *методический подход, экологическая безопасность природопользования, нормирование показателей, чрезвычайные ситуации, индекс экологической безопасности.*

This article focuses on methodical approaches to the assessment and standardization of anthropogenic risks of environmental safety in Ukraine. It considers the types of anthropogenic risks, stages of formation of an ecologically safe nature management as an integral ecological characteristic of nature management. Ecological characteristics of nature management in the regions of Ukraine are calculated. Regions of Ukraine are classified based on the level of ecologically safe nature management. The article provides the following ranges of ecological safety of nature management index: "safe," "risk," "threat," "danger."
Key words: *methodical approach, ecological safety of nature management, index standardizing, emergency situations, index of ecological safety.*

Постановка проблеми. Безсистемне і безконтрольне використання природних ресурсів, порушення і руйнування природоохоронних систем, забруднення навколишнього середовища, надмірне техногенне навантаження і викликані ним надзвичайні ситуації та аварії призвели до того, що екологічні проблеми стали одними з найактуальніших і найгостріших проблем безпеки довкілля як світового, так і державного та регіональних рівнів [1].

Надзвичайно важливу роль у сучасних умовах розвитку науки і техніки відіграє застосування прогресивних методів та засобів екологічного контролю стану навколишнього середовища під час вирішення проблем охорони довкілля для забезпечення гармонізації принципів і методів охорони довкілля зі світовими вимогами [2; 3].

Комплекс нормативного забезпечення допомагає отримувати реальну інформацію про стан довкілля. Екологічні нормативи безпеки довкілля є основою для визначення правомірності поведінки суб'єктів екологічних правовідносин, визначають ступінь ефективності виконання екологічних і правових наказів. Нормативи лежать в основі вимірювання балансу екологічних та економічних інтересів людини. Вони необхідні для створення гармонічних еколого-економічних систем та повинні відображати вимоги до нього різних споживачів і забезпечувати збереження екологічної рівноваги в природних екосистемах у межах їх саморегуляції [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання проблем екологічно безпечного використання природних умов і забезпечення екологічної безпеки висвітлено в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених: В. Андронова, М. Андерсона, Б. Буркинського, О. Веклич, Д. Ветвицького, Т. Галушкіної, П. Грицюка, Б. Данилишина, І. Драгана, Н. Караєвої, Є. Карташова, Т. Князєвої, З. Люльчак, С. Майстра, Н. Павліхи, В. Павлова, О. Попової, П. Скрипчука, Ю. Стадницького, В. Тарасової, М. Шапочки, В. Шевчук, Л. Якушенко, М. Хвесика, Є. Хлобистова та ін. [5].

Не применшуючи напрацювань і наукових здобутків цих учених, відзначимо, що існує необхідність у комплексному дослідженні підходів і проблемних питань щодо оцінювання й нормування антропогенних ризиків екологічної безпеки довкілля України [6].

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні методичних підходів до оцінки рівня екологічно-безпечного природокористування в Україні та визначенні індексу екологічної безпеки природокористування за допомогою методів математичного моделювання, нормування показників для забезпечення моніторингу екологічної безпеки природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антропогенні ризики – аварійні ситуації, забруднення навколишнього середовища тощо – є породженням самої людини, частіш за все ненавмисним. Прикладом антропогенних ризиків можуть слугувати вогневі ризики, пов'язані із впливом вогню на різні об'єкти. На практиці необхідність виявлення й урахування антропогенного ризику зумовлена тим, що він існує на будь-яких територіях. Але особливо велика екологічна небезпека в умовах маргінальних зон: Крайньої Півночі, пустелі, наслідків аварій на ЧАЕС та інших АЕС тощо.

Антропогенний ризик повинен ураховуватися на всіх рівнях – від локального до глобального. Оскільки пороги впливу багатьох факторів невідомі, розрахунок повинен бути багатоваріантним (від – до) й імовірнісним. Слід ураховувати як потенціальний, так і реальний ризик. І не тільки для нормальних умов функціонування виробництва, а й на випадок аварії. Необхідно виділяти ризик для природного середовища і для здоров'я людини. До антропогенних ризиків належать: ризики аварій катастроф криз, ризики урбанізації ризики забруднення довкілля ризики емісії шкідливих речовин та ін.

Види антропогенних ризиків [7]. Небезпеку екологічних катастроф створюють не лише природні катаклізми, а й технічні та технологічні аварії і катастрофи. Забруднення довкілля відбувається не тільки в результаті постійного, безперервного аварійного надходження до нього шкідливих речовин. Функціонування виробничих об'єктів дуже часто пов'язане з ризиком виникнення на них тих ситуацій, коли в результаті випадкової ненавмисної події в навколишнє середовище можуть потрапити шкідливі речовини. Класифікацію антропогенних ризиків можна проводити за:

– ознаками локалізації несприятливих подій;

– джерелами виникнення несприятливих подій;

– характером й експозицією забруднення;

– формами компенсації негативних наслідків тощо.

Основними видами техногенних ризиків є технічні і технологічні ризики:

технічні ризики – це ризики пов'язані з індустріалізацією суспільного життя з використанням об'єктів техніки і речовин різноманітної агресивності (шкідливості). У ризикованих ситуаціях проявляється ставлення людини до небезпеки за добровільності чи вимушеності участі. Група технічних, інженерних ризиків узагальнює події виробничо-інженерної діяльності, спираючись на ймовірнісні оцінки аварій і відмов, техногенних катастроф і порушень штатного режиму. До технічних ризиків належать: ризик порушення штатного режиму роботи технічної системи, ризик відмови обладнання ризик виникнення аварій імовірність настання небажаної події в технічній системі можливих техногенних катастроф;

технологічні (інженерні) ризики – ймовірність настання небажаної події в технологічній системі. Це відносно обмежені, але достатньо чіткі за наслідками події, узагальнення причин і наслідків яких доступне методам статистики. За далеко не повними даними, що охоплюють лише найбільші промислові катастрофи минулого сторіччя, більше половини з них відбулися протягом останніх двох десятиліть, у тому числі третина – тільки в 90-ті роки. Водночас збільшується їх руйнівний ефект: на останні десять років припадає 48% загиблих і більше 2/5 поранених під час промислових катастроф. Руйнівний потенціал великих технологічних катастроф нині є співставним із загрозою військово-політичних надзвичайних ситуацій:

– тільки у сфері енергетики видобувається, зберігається і переробляється близько 10 млрд. т умовного палива – маса, що здатна горіти і вибухати (що підтверджує досвід нещодавніх промислових катастроф), є порівняною з арсеналом ядерної зброї за всю історію існування;

– небезпечні хімічні компоненти зберігаються і перевозяться в кількостях, що вимірюються від сотень мільярдів до сотень трильйонів летальних доз, що на один-два порядки вище накопичених радіоактивних речовин у тих же одиницях вимірювання;

– порівняна і руйнівна сила деяких технологічних катастроф і військових операцій. Так, сукупна чисельність убитих і поранених у результаті атомного бомбардування Нагасакі в 1945 р. становила близько 140 тис. осіб, унаслідок витоку газу на хімічному заводі у Бхопалі в 1984 р. − більше 220 тис. осіб.

Ризики, пов'язані з урбанізацією, мають багато видів: ризик скорочення площі ріллі реструктуризації лісів зникнення флори і фауни; ризик шумового, електромагнітного, вібраційного радіоактивного забруднення довкілля; ризик забруднення довкілля хімічними механічними елементами (пилом попилом аерозолями та ін.),

викидами від стаціонарних джерел промислових комунальних підприємств від транспорту (автомобільного водного залізничного авіаційного).

Накопичення відомостей і описів екологічних ситуацій супроводжується узагальненням статистичних даних про економічні втрати, як збитків від зупинки виробництва, так і витрат на ліквідацію наслідків аварій. З'являється необхідність в оцінках забезпечення безпеки представити зв'язки ризику і збитків, пов'язаних із кожною аварією або відмовою. Така постановка питання доцільна і важлива за рівноймовірної небезпеки виникнення декількох аварійних ситуацій, коли вибір потребує першочергової локалізації найбільш небезпечної з них.

Усі небезпечні екологічні явища чи процеси пов'язані з ризиком забруднення навколишнього природного середовища і відповідальністю підприємств за шкоду, нанесену йому третіми особами в результаті виробничої діяльності. Головним критерієм оцінювання екологічного ризику вважається ступінь впливу шкідливих речовин на здоров'я населення (індикатор екологічного ризику). Кожний вид ризику доцільно детально розкласти на елементи, проаналізувати, змоделювати, врахувати, що дасть змогу певною мірою зменшити ступінь невизначеності та її руйнівний вплив.

Багаторічні дослідження кількості (абсолютно та відносно у %) надзвичайних ситуацій (НС) в Україні, представлено на рис. 1.

Дані рис. 1 дають наочне відображення про високий техногенний (54%) і природний (37%) характер НС (ліва діаграма) та про те, що ці НС були переважно об'єктового (56%) та місцевого (35%) рівнів (права діаграма).

Зменшення за останні роки показників загальної кількості НС та їх складників свідчить про тенденції до зменшення рівня техногенної та природної небезпеки. Але необхідно зазначити, що рівень ризиків виникнення НС природного та техногенного характеру та ризиків збитків від них залишаються практично незмінними та досить високими для більшості регіонів України.

Порівняльні оцінки ризику різних регіонів України суттєво різняться, що зумовлено як розвитком їхнього промислового комплексу, природно-ресурсним потенціалом, так і екологічною ситуацією, тому до нормування екологічної безпеки довкілля в різних регіонах слід підходити виважено, з урахуванням стану природно-техногенного навантаження на природне середовище. При цьому оптимальна система управління природно-техногенною безпекою кожного з них має бути також різною щодо розмірів цільового фінансування заходів зі зниження ризиків і пом'якшення наслідків НС.

Використовуючи кумулятивний розподіл областей України за кількістю виникнення НС, сформовано три групи областей із різним природно-техногенним навантаженням на природне середовище (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про дуже різний рівень техногенного навантаження на природне середовище по областях України. Оскільки дані цієї таблиці характеризують довгий період часу довжиною у 10 років, то розраховані показники є надійними і можуть бути використані для нормування поліпшення стану техногенної небезпеки.

Середні багаторічні показники є тією нормативною базою, що характеризує комплекс природно-екологічних і соціально-економічних умов кожного регіону, тому дані п'ятого стовпчика є тим нормативним показником, який слід орієнтовно використати для зниження кількості НС у кожній області.

Сучасні питання екологічного нормування полягають у створенні науково-методичної та матеріально-технічної основи розроблення нормативних документів та їх упровадженні у практику. Методики проведення екологічного нормування включають такий комплекс робіт:

- проведення експериментів у лабораторних та натурних умовах;

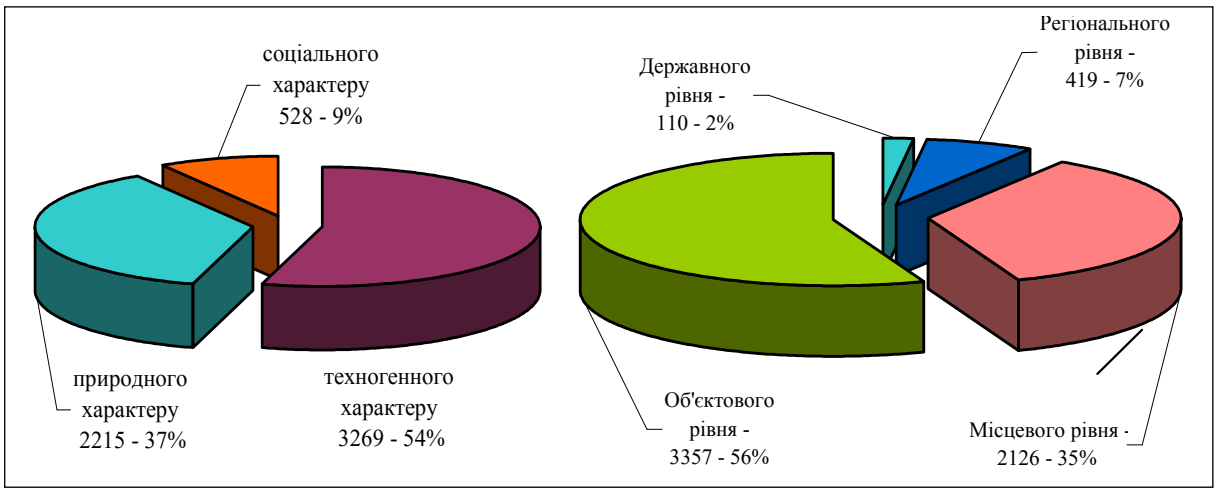


Рис. 1. Склад та структура НС в Україні, 2005–2015 рр.

Таблиця 1

Розподіл областей за техногенним навантаженням на природне середовище за 2005–2015 рр.

Групи областей за кумулятивною кількістю НС	Кількість областей	Питома вага, %	Середня кількість НС		Перевищення 5-річної середньої	Області
			за 10 років	за останні 5 років		
I – <10 допустиме навантаження	**9**	**23**	**9**	**6**	х	
			10	8	**+**1	Закарпатська
			11	7	+1	Житомирська
II – 10-15 критичне навантаження	**9**	**32**	**14**	**8**	х	
			15	9	+1	Київська
			18	11	+3	Миколаївська
			13	11	**+3**	Херсонська
			15	12	**+4**	Харківська
III – >15 катастрофічне навантаження	**7**	**45**	**24**	**14**	х	
			26	15	+1	Львівська
			25	17	**+3**	Луганська
			37	28	**+14**	Донецька
Разом	**25**	**100**	**15**	**9**	х	

• узагальнення даних спостереження для різних станів екосистем: надзвичайні ситуації; екологічне лихо, деградаційні процеси і екстремальне високе антропогенне навантаження;

• використання теоретичних та розрахункових аналітичних методів;

• розроблення системи екологічних і природоохоронних норм і нормативів.

Нормативна база охорони довкілля і раціонального використання природних ресурсів будується за ієрархічним принципом і включає три головних блоки: еколого-технічні й еколого-технологічні нормативи, природоохоронні норми і правила, еколого-економічні та соціально-екологічні нормативи.

Одним з основних недоліків екологічного нормування на сучасному етапі є те, що лише незначна частина норм може вважатися екологічними, оскільки встановлені вони без урахування законів існування екосистем і біотичного механізму регулювання якості довкілля; під час їх розроблення не враховувалися специфіки регіонів країни і не вносилися елементи територіальної диференційованості цих регіонів [8].

Для вдосконалення екологічного нормування необхідно, зокрема, щоб:

– система екологічних норм і правил охоплювала всю сукупність чинників екологічного ризику, пов'язаного з розміщенням, проектуванням, будівництвом, реконструкцією, експлуатацією народногосподарських об'єктів, розробленням та використанням нової техніки, технологій і матеріалів тощо [9];

– розроблялися екологічні регламенти у вигляді різних умов, вимог, підзаконних актів, які обмежували б антропогенний вплив на довкілля;

– приділялася увага нормативному забезпеченню екологічної експертизи й екологічного моніторингу [10];

– передбачалося використання міждержавних, державних, міжрегіональних, регіональних, міжгалузевих, галузевих, підприємств, природних об'єктів категорій екологічних нормативів;

– приділялася особлива увага питанням гармонізації вітчизняних нормативних документів із нормативами країн ЄС.

Екологічні нормативи повинні бути підставою для встановлення шкали відповідальності за використання природних ресурсів і забруднення довкілля.

Висновки з проведеного дослідження. З вищенаведеного випливає, що оцінка й визначення стану екологічної безпеки довкілля, діагностування і виявлення основних загроз небезпек і ризиків, а також оцінювання впливу цих загроз на стан соціально-економічної системи є однією з основних функцій держави.

Для успішної боротьби з екологічною небезпекою довкілля потрібні цілеспрямована державна політика та створення основного інструменту її реалізації − системи з протидії небезпекам, загрозам і надзвичайним ситуаціям.

Основними завданнями на найближчу перспективу, розробленими Міністерством екології та природних ресурсів України, є такі: мінімізація підвищення рівня антропогенного впливу на довкілля, всебічна екологізація основних галузей виробництва, а також удосконалення екологічного законодавства і контролю, впровадження значно суворішої відповідальності за шкоду, заподіяну довкіллю, виведення її на рівень європейських стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Екологічне законодавство України: зб. нормат. актів / За ред. І.О. Заєць. К.: Юрінком Інтер, 2001. 416 с.

2. ДБН А.2.2-1-2003. Склад і зміст матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище (ОВНС) при проектуванні і будівництві підприємств, будинків і споруд. К.: Держбуд України, 2004. 99 с.

3. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2014 році. К.: Чорнобильінформ, 2015. 365 с.

4. Екологічне нормування: підручник / В.В. Тарасова, Є.М. Данкевич, І.М. Ковалевська, В.Є. Данкевич; заг. ред. В.В. Тарасової. Житомир: О.О. Євенок, 2017. 344 с.

5. Федина К.М. Методичні підходи до оцінки рівня екологічно безпечного природокористування. Економіка та суспільство. 2016. № 7. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/107.pdf.

6. Тарасова В.В. Комплексна оцінка екологічної безпеки України. Наукові доповіді Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2010. № 4(20). URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Nd/2010_4/titul.html.

7. Геоекологічний ризик: навч. посібник з грифом МАПУ / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська та ін. Житомир: ЖНАЕУ, 2009. 358 с.

8. Ковалевська І.М. Оцінка і управління ризиками екологічної безпеки довкілля. Наук. вісн. Міжнар. гуманіт. ун-ту. Сер. «Економіка і менеджмент». 2015. Вип. 14. С. 311–315.

9. Колєнов О.М. Пріоритети реалізації й оцінювання державної політики у сфері екологічної безпеки. URL: Zbirnik_NUCZU_2017_2(7)-131117-127-133.pdf.

10. Величко О.М., Зеркалов Д.В. Контроль забруднення довкілля: навч. посіб. К.: Основа, 2002. 202 с.

REFERENCES:

1. Ekolohichne zakonodavstvo Ukrainy [Ecolaw of Ukraine] (2001): Zb. normat. aktiv / Za red. I.O. Zaiets. Kyiv: Yurinkom Inter.

2. Derzhavni budivelni normy Ukrainy (2004) DBN A.2.2-1-2003 Sklad i zmist materialiv otsinky vplyviv na navkolyshnie seredovyshche (OVNS) pry proektuvanni i budivnytstvi pidpryiemstv, budynkiv i sporud [Composition and maintenance of materials of estimation of influences are on an environment at planning and building of enterprises, houses and building], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

3. Derzhavna sluzhba Ukrainy z nadzvychainykh sytuatsii (2015) Natsionalna dopovid pro stan tekhnohennoi ta pryrodnoi bezpeky v Ukraini u 2014 rotsi [National lecture about the state of technogenic and natural safety in Ukraine in 2014], Kyiv: Ahentstvo «Chornobylinform».

4. Tarasova V. V., Dankevych Ye. M., Kovalevska I. M., Dankevych V. Ye. (2017) Ekolohichne normuvannia [Ecological setting of norms]. Zhytomyr: Vydavets: O.O. Yevenok.

5. Fedyna K. M. (2016) Metodychni pidkhody do otsinky rivnia ekolohichno bezpechnoho pryrodokorystuvannia [Methodological approaches to the assessment of the level of environmentally safe nature management]. «Ekonomika ta suspilstvo» (electronic journal). no. 7. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/107.pdf.

6. Tarasova V.V. (2010) Kompleksna otsinka ekolohichnoi bezpeky Ukrainy [Comprehensive assessment of Ukraine's environmental safety]. Naukovi dopovidi Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy (electronic journal) no. 4(20). Available at: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Nd/2010_4/titul.html.

7. Tarasova V.V., Kovalevska I.M. (2009) Heoekolohichnyi ryzyk [Geo-ecological risk]. Zhytomyr, ZNAEU.

8. Kovalevska I. M. (2015) Otsinka i upravlinnia ryzykamy ekolohichnoi bezpeky dovkillia [Assessment and management of the risks of environmental safety of the environment] Nauk. visn. Mizhnar. humanit. un-tu. Ser. Ekonomika i menedzhment. vol. 14, pp. 311-315.

9. Kolienov O. M. (2017) Priorytety realizatsii y otsiniuvannia derzhavnoi polityky u sferi ekolohichnoi bezpeky [Priorities of implementation and evaluation of state policy in the field of environmental safety]. Zbirnik NUCZU no. 2(7), pp. 127-133.

10. Velychko O. M., Zerkalov D. V. (2002) Kontrol zabrudnennia dovkillia [Control of contamination of environment]. Kyiv: Osnova.

Kovalevska I.M.
Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor at Department
of Ecological Safety and Environmental Economics
Zhytomyr National Agroecological University
Tarasova V.V.
Doctor of Economic Sciences, Professor
Zhytomyr National Agroecological University

METHODICAL APPROACHES TO EVALUATION AND REGULATION OF ANTHROPOGENIC RISKS OF ECOLOGICAL SECURITY OF THE ENVIRONMENT

This article focuses on methodical approaches to the assessment and standardization of anthropogenic risks of environmental safety in Ukraine. It considers the types of anthropogenic risks, stages of formation of an ecologically safe nature management as an integral ecological characteristic of nature management. The ecological characteristics of nature management in the regions of Ukraine are calculated.

Regions of Ukraine are classified based on the level of ecologically safe nature management. Anthropogenic risks (emergency situations, environmental pollution etc.) are the product of human activity, usually unintentional. Fire risk, connected with the influence of fire on different objects, is an example of anthropogenic risks. In practice, the need for identifying and taking into account anthropogenic risk is caused by the fact that it exists in any territory. However, there is a particularly high environmental hazard in marginal areas – extreme north, desert areas, territories affected by the Chernobyl disaster or other nuclear plants etc.

The main criterion for assessing environmental risk is the degree of exposure of harmful substances on public health ("environmental risk indicator"). Each type of risk should be expanded in details, analysed, modelled, taken into account, which will allow to some extent reduce the degree of uncertainty and its devastating impact.

Modern issues of environmental regulation are to create a scientific and methodological and material and technical basis for the development of normative documents and their implementation into practice.

The regulatory framework of environmental protection and rational use of natural resources is based on the hierarchical principle and consists of three main blocks – ecological-technical and ecological-technological norms, environmental norms and rules, ecological and economic and socio-ecological standards.

The main tasks for the near future, developed by the Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine, are the following: minimization of anthropogenic impact on the environment, comprehensive ecologization of the main branches of production, as well as improvement of environmental legislation and control, introduction of much more severe liability for damage caused to the environment, bringing it to the level of European standards.

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ: ВПЛИВ НА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ОПЛАТУ ПРАЦІ

GLOBAL TRENDS IN THE SOCIAL AND LABOUR SPHERE: THE IMPACT ON EMPLOYMENT AND WAGES

УДК 331

Поплавська О.М.
к.е.н., доцент
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено трансформаційні процеси на світовому ринку праці, які проявляються через поширення нетрадиційних форм зайнятості, зміну структури зайнятості у цілому, характеризуються зміщенням центрів формування доходів та вимагають нових підходів до оцінки та оплати праці. Автор подає співставний аналіз змін в Україні та провідних країнах світу й пропонує заходи щодо посилення адаптивності економіки і ринку праці України в нових умовах четвертої промислової революції.
Ключові слова: *нетрадиційні форми зайнятості, заробітна плата, креативна економіка, економіка знань, партнерство.*

В статье рассмотрены трансформационные процессы на мировом рынке труда, которые проявляются в распространении нетрадиционных форм занятости, изменении структуры занятости в целом, характеризуются сдвигом центров формирования доходов и требуют новых подходов к оценке и вознаграждению труда. Автор проводит сравнительный анализ изменений в Украине и ведущих странах мира, предлагает меры по укреплению адаптируемости экономики и рынка труда Украины в новых условиях четвертой промышленной революции.
Ключевые слова: *нетрадиционные формы занятости, заработная плата, креативная экономика, экономика знаний, партнерство.*

The paper studies the transformation processes in the world labour market, which are manifested through the spread of non-traditional forms of employment, the change in the structure of employment, in general, are characterized by a shift in the centres of income generation and require new approaches to evaluation and remuneration of labour. The author submits a comparative analysis of changes in Ukraine and the leading countries of the world, proposes measures to strengthen the adaptability of the economy and the labour market of Ukraine in the new conditions of the 4th Industrial Revolution.
Key words: *unconventional forms of employment, wages, creative economy, knowledge economy, partnership.*

Постановка проблеми. Трансформації, які спостерігаються у соціально-трудовій сфері, мають певні особливості та закономірності й зумовлені, перш за все, розвитком мережевої економіки, народженням економіки знань. Сьогодні вже очевидно, що ці відносини змінюються незалежно від того, чи унормовані вони чи ні на законодавчому рівні. Як правило, форма трудових відносин з'являється раніше, ніж її опишуть законодавчо, й є адаптивною реакцією бізнесу на поширення нових IT-технологій, знань мікробіології, робототехніки тощо. Так, у сфері наукових досліджень більшої ваги набувають «грантові відносини» зайнятості й оплати праці. Автор розуміє «грантові відносини» як специфічні трудові відносини, які мають риси як цивільно-правового, так і трудового договорів, але водночас характеризуються регламентацією питань щодо організації трудових процесів, оцінювання проміжних результатів праці, а також передбачають застосування відмінного від класичного методу розподілу коштів (у т. ч. на оплату праці).

Відтепер не можна стверджувати, що ринок праці – повністю саморегульована система або, навпаки, є об'єктом суто державного регулювання. Можемо констатувати, що головним учасником ринку, у тому числі ринку праці, стали корпорації з їхніми традиціями, морально-етичними принципами, що проявляється у формуванні «образів» та вимог до певних професій. Усе більшої ваги набувають інтереси бізнесу в законодавчому врегулюванні проблем ринку праці. Наприклад, в Україні запроваджено практику узгодження програм підготовки фахівців навчальними закладами з роботодавцями. Певним чином цей досвід Україна увібрала з країн Європи, де вже давно замислювалися над механізмами стабілізації потреби та попиту на робочу силу певної кваліфікації.

Згадані особливості проявляються у такому. По-перше, концентрація виробничих підприємств, що не потребують висококваліфікованих працівників, здебільшого існує в країнах із дешевою робочою силою. По-друге, вже простежується тренд до поляризації світу на регіони переважно з високою якістю робочої сили та на регіони переважно з некваліфікованими робітниками. По-третє, сегмент неповної зайнятості, її нетрадиційних форм має тенденцію до розширення, і ми побачили зародження нового суспільного класу – прекаріїв, діяльність яких регулюється іншими правилами. У проведеному раніше дослідженні [12] ми вже аналізували феномен

прекаризації. Нами було доведено, що поява прекаріїв – це відповідь ринку праці на виклики глобального світу: нові організаційні форми діяльності корпорацій, зміну поділу праці, посилення вимог до soft-skills-працівників. Разом із тим на показники ринку праці суттєво вплинули неспецифічні чинники, зокрема тероризм, який призвів до активації міграційних процесів.

Сучасні глобальні тренди щільно пов'язані з розвитком нових сфер докладання праці. З'являються нові види трудової діяльності. Наприклад, сьогодні для виробництва панелей управління автомобілями необхідні фахівці, що володіють знаннями програміста та інженера (автомобілебудування). Таких фахівців не готують вищі навчальні заклади, тому компанії вимушені «доповнювати знання» й навчати працівника до того рівня, щоб він зміг ефективно виконувати свої посадові обов'язки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика зайнятості та інноваційного розвитку залишається актуальною в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Останні наукові результати зарубіжних учених щодо впливу інноваційного розвитку на зайнятість розкриті в роботах М. Віареллі, Р. Гарісона, Дж. Меєрса, Б. Петерса, Г. Ротман та ін. Автори наголошують на тому, що інноваційний розвиток має як позитивний, так і негативний вплив на ринок праці; наголошується, що здебільшого позитивний вплив інновацій відчувається у сфері креативної економіки, науково-дослідної роботи [7]. Окремо необхідно виділити роботу К. Шваба «Четверта виробнича революція», в якій окреслено виклики, що постали перед урядами країн, щоб збалансувати попит і пропозицію робочої сили в найближчому майбутньому [13].

Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у формування розуміння сутності ринку праці, методів його регулювання зробили О. Герасименко, Т. Заєць, Л. Ільїч, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор, В. Онікієнко, І. Петрова та ін. Водночас О. Герасименко, Л. Ільїч, А. Колот, Л. Лісогор наголошують на необхідності розвитку інноваційної зайнятості, підкреслюючи важливість трансформації інститутів, зміни правил взаємодії учасників ринку праці – держави, бізнесу [9]. Проте залишаються недостатньо дослідженими питання впливу (ризиків) змін виробничих відносин, становлення Індустрії 4.0, поширення четвертої промислової революції на ринок праці в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз впливу глобальних трендів, пов'язаних із поширенням четвертої промислової революції та становленням креативної економіки, на ринок праці України, опрацювання нових підходів до оплати праці працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб зрозуміти, як процеси, що відбуваються у світі та пов'язані з креативною економікою, четвертою промисловою революцією, впливають на ринок праці, у т. ч. на зайнятість та оплату праці, з'ясуємо сутність цих явищ.

Останнім часом в економічній літературі можна зустріти терміни «креативна економіка», «економіка знань», «четверта промислова революція». На жаль, чіткого визначення жодної з дефініцій немає, тому частина дослідників часто економіку знань ототожнюють із креативною економікою, а четверту революцію називають креативною економікою. На нашу думку, такий підхід спрощує розуміння сутності цих категорій, передусім тому, що креативність і знання не є тотожними поняттями, а результати (продукти) промислової революції можуть носити характер новизни, але не бути креативними. Водночас усі ці категорії взаємопов'язані: результати четвертої промислової революції не побачили б світу, якщо не сформувалося б достатньо якісних знань, що стимулювали прорив у різних сферах науки (хімії, фізики, мікробіології тощо), а знання могли б «лежати під сукном» ще довго, якщо не були б задіяні механізми просування товарів, формування попиту завдяки креативній економіці (маркетинг, дизайн, ін.). Автор уважає, що креативну економіку формують люди, тому її можна охарактеризувати як таку сферу докладання праці, де реалізується творчий потенціал людини (митця). Трудова діяльність у креативній економіці відбувається у сферах культурного розвитку людини, виховного процесу, а також проявляється у соціально-психологічному забарвленні трудових відносин. Економіка ж знань вимагає від людини не стільки креативної (як вибух), скільки послідовної, наполегливої, пошукової праці, що характеризуватиметься накопиченням знань, їх систематизацією, узагальненням та нарощуванням нових знань. Тому економіка знань за змістом праці відрізняється від креативної економіки й реалізується у наукомістких сферах економічної діяльності, тобто там, де знання становлять більше 50% вартості у виробництві нової продукції (послуги). Четверта промислова революція є процесом, який віддзеркалює переродження, оновлення виробництва, появу нових видів виробництв, які є результатом новацій, тобто економіки знань. Отже, четверта промислова революція окреслює сфери життєдіяльності людини, де прогресують зміни (способу життя, самовизначення, ціле полягання), а тому висуваються нові вимоги до знань, умінь, навичок майбутніх працівників.

Узагальнюючи, стверджуємо, що креативна економіка та економіка знань дають змогу реалізуватися четвертій промисловій революції й сформувати новий уклад соціально-економічних відносин, правил взаємодії учасників ринку.

Таким чином, глобальні тренди у соціально-трудовій сфері пов'язані зі змінами у формах зайня-

тості, підходах до оплати праці, регламентації трудових відносин, сприяли зростанню попиту на робочу силу певних якостей (знання, креативність, самоорганізація), зменшенню попиту на робочу силу, котра виконує традиційні управлінські функції або прості робочі.

Потреба в робочій силі для компаній, які спрямовані на креативну економіку, постійно зростає, що пов'язано з нарощуванням обсягів виробництва таких компаній. Наприклад, у звіті The Global Creative Economy Is Big Business зазначалося, що в креативній економіці у 2013 р. були задіяні майже 30 млн. осіб по всьому світі, сукупні доходи економіки оцінювалися в 2,25 трлн. дол., або 3% світового ВВП (що значно більше за доходи індустрії глобальних телекомунікацій – 1,57 трлн. дол., або ВВП таких країн, як Індія, Росія, Канада). [2]. Рік за роком креативна економіка нарощує темпи: наприклад, лише у Великобританії у 2015 р. креативна економіка становила майже 9% британського експорту послуг та включала 5,6% робочих місць; у секторах культурно-розважальної індустрії та творчої праці працює майже 7 млн. осіб в Європейському Союзі, що еквівалентно приблизно 3% загальної зайнятості, а продукція креативної економіки становить 4,3% зовнішнього експорту ЄС-27. [1]. В Україні рівень занятості й дохідність у сферах економічної діяльності, що належать до креативної економіки, не оцінюється, тому що статистика не виділяє всі сфери зайнятості, що становлять креативний сектор економіки. Оскільки найпотужнішим двигуном креативної економіки в будь-якій країні є ІТ- та медіасектори, то можемо припустити, що обсяги (дохідність) креативної економіки відповідають доходності ІТ- та медіасекторів і становлять більше 14 млрд. грн., оскільки, за оцінками представників ІТ-ринку, його обсяг у 2016 р. становив від 2,5 до 3 млрд. дол. Обсяг ринку медійної реклами в минулому році, за оцінками Всеукраїнської рекламної коаліції, становив 11,6 млрд. грн. Ринок видавництва оцінюють в Україні в 160 млн. дол. [10]. Водночас зайнятість у секторах креативної економіки України становить приблизно 2,5% по відношенню до зайнятості по Україні.

Економіка знань розвивається також стрімкими темпами, проте ця динаміка притаманна економічно розвинутим країнам та таким, що розвиваються. Частка зайнятого населення у сфері досліджень у світі коливається від 1% до майже 50%. Наприклад, у Великобританії зайнятість у креативній економіці за 2009–2014 рр. збільшилася на 12,8% [6].

В Україні обсяги економіки знань незначні. У 2014 р. ці питома вага наукових досліджень становила 0,69% ВВП, а частка зайнятих – 0,38% сукупної зайнятості; 2016р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,60%, у тому числі дослідників – 0,39%. Для порівняння, за даними Євростату, у 2014 р. найвищою ця частка була у Данії (3,07% і 2,09%), Фінляндії (2,95% і 2,12%), Норвегії (2,73% і 1,90%), Нідерландах (2,18% і 1,29%) та Словенії (2,12% і 1,23%); найнижчою – у Румунії (0,48% і 0,31%), Кіпрі (0,69% і 0,50%), Туреччині (0,76% і 0,65%) та Болгарії (0,77% і 0,54%) [8].

Проте загальна тенденція до зростання кількості робочих місць, доходів компаній, що функціонують в економіці знань або креативній економіці, оголила деякі неоднозначні зміни у сфері соціально-трудових відносин. Зокрема, поширення практики укладання строкових (із невеликим терміном) трудових договорів та неповної зайнятості. Профспілка працівників освіти Німеччини наголошує, що набуло суттєвих масштабів «поширення практики укладання тимчасових трудових договорів – саме на таких умовах працюють 93% молодих науковців у німецьких університетах і 84% молодих співробітників науково-дослідних інститутів, які не входять до структури університетів… дослідники все частіше працюють неповний робочий день, причому жінок із неповною зайнятістю значно більше, ніж чоловіків. Унаслідок відсутності гарантованої зайнятості приблизно половина жінок і 42% чоловіків, що працюють молодшими науковими співробітниками, не заводять дітей, хоча про своє небажання мати дітей заявляють лише 12% тих, хто починає працювати науковцями» [11].

Чимало проблем виявилося у сфері оплати праці працівників, що задіяні в економіці знань та креативній економіці. Так, за соціологічними обстеженнями, лише 33,7% менеджерів задоволені рівнем оплати праці (зокрема, у Великобританії у сфері телекомунікації, електроніки задоволені рівнем оплати праці 28,7% працюючих, академічних навчальних закладів – 36,1%, хімічної та фармацевтичної діяльності – 42,2%) [5]. З одного боку, традиційно зберігається високий рівень оплати праці фахівців з ІТ (наприклад, у поточному році консультанти з інформаційних технологій у Сполучених Штатах могли отримувати в середньому 76 тис. дол. на рік (основна заробітна плата); загальна сума грошових надходжень для консультантів з інформаційних технологій становить від 43 до 132 тис. дол. на рік) [3]. Водночас оплата роботи науковців нижча. Заробітна плата учених на початку кар'єрних сходинок коливається від 18 тис. до 35 тис. дол. на рік і зростає до 35–75 тис. дол. залежно від стажу та професійного досвіду [4]. Тож диференціацію між найвище оплачуваними посадами та іншими роботами у сфері креативної економіки та економіки знань можна визначити як джерело незадоволення рівнем оплати праці.

Отже, такі глобальні тренди, як глобалізація, інтегрування креативних економік, економіки

знань різних країн із перенесенням центрів продукування ідей, новацій до країн, що розвиваються, посилення конкуренції, наклали свій відбиток і на соціально-трудову сферу, в якій актуалізувалися виклики, котрі ми пропонуємо згрупувати за ознакою джерела ризиків:

- трансформація інституту зайнятості в частині поширення нестандартної та неповної зайнятості;
- нестабільні доходи працівників, зайнятих у сферах креативної економіки та економіки знань, незадоволення рівнем оплати праці;
- зменшення можливостей щодо поліпшення трудового потенціалу більшості країн світу, в т. ч. України;
- зміна вимог до структури знань, умінь, компетенцій працівників.

Одразу зазначимо, що виклики – це не проблеми, а ситуації, які можна використати для економічного прориву або, навпаки, втратити шанс щось змінити. Україна має чимало сильних сторін, але не вміє їх використовувати. Так, маючи високої якості людський капітал (Україна знаходиться на 34-й рейтинговій позиції зі 140 країн за рейтингом Всесвітнього економічного форуму, зокрема 27-ма рейтингова позиція за якістю математичної та фундаментальної природничої підготовки, 11-та за охопленням вищою освітою, 29-та – за наявністю вчених та інженерів [14 с. 45]), не використовує його ефективно (частка отриманих українськими заявниками міжнародних патентів у світових обсягах міжнародних патентів зменшилася у шість разів: з 1,7% у 2000 р. до 0,28% у 2014р., з 2015 р. експорт та імпорт операцій послуг, пов'язаних із використанням інтелектуальної власності скорочується [14, с. 49–50]).

Важливою характеристикою стану соціально-трудових відносин в Україні є також продуктивність праці. Оскільки офіційна статистика не дає такої цифри, автор скористалася даними державного комітету статистики щодо діяльності підприємств України за останні декілька років, визначивши, який фінансовий результат припадає на одного зайнятого на підприємствах різних сфер економіки (рис. 1). Водночас середня заробітна плата по країні протягом досліджуваного періоду зросла в 1,7 рази в абсолютному виразі, разом із тим протягом 2014–2015 рр. спостерігалося падіння реальної заробітної плати. Чисельність зайнятих на досліджуваних підприємствах постійно зменшувалася: з 7 679,7 тис. осіб у 2012 р. до 5 801,1 тис. осіб у 2016 р.

Такі дані свідчать, що, по-перше, існує тісна кореляція між реальною заробітною платою та фінансовими результатами підприємств; по-друге, темпи зміни рівня оплати праці порівняно з темпами зміни досягнутого фінансового результату в розрахунку на одного зайнятого не мають спільного показника, останній зростає швидшими темпами за перший. Усе це дає підстави стверджувати, що потенціал для зростання рівня оплати праці в Україні існує. Проте детальний аналіз доходності підприємств різних сфер економічної діяльності як центрів накопичення інвестицій показує негативну тенденцію: спостерігаємо незначний фінансовий результат, а подекуди його зниження у тих галузях, які можуть бути драйверами економіки.

Крім того, кожен рік Держкомстат, проводячи вибіркове обстеження домогосподарств, фіксує, що майже 50% сімей не задоволені рівнем доходів, причому традиційно половину доходів становлять доходи від зайнятості. Такі дані лише доводять позицію автора: сфери економіки, які не можуть забезпечити високих доходів, не можуть стати драйверами економіки та забезпечити достатній рівень доходів населення. А в Україні, на жаль, зберігається технократична структура економки, де інноваційним сферам відведено незначне місце. Частково інноваційні сфери економіки могли б розвиватися в Україні

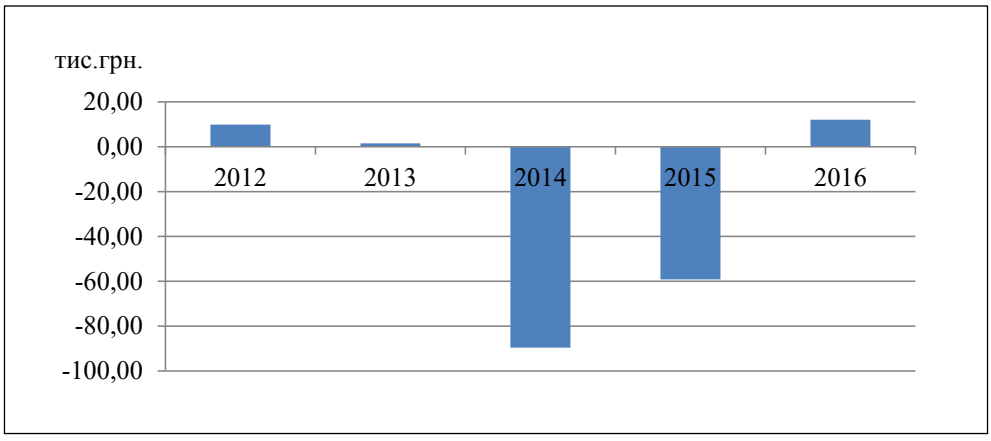


Рис. 1. Фінансовий результат підприємства в розрахунку на одного зайнятого в середньому по Україні, тис. грн.

Джерело: побудовано автором за даними сайту http://www.ukrstat.gov.ua/

за рахунок зміни формату соціально-трудових відносин. Автор має на увазі поширення дистанційної зайнятості. Проте така форма зайнятості не визначена законодавчо й не урегульована щодо форми реалізації трудових відносин між роботодавцем і зайнятим. Окрім того, недостатньо вивченим є питання визначення оплати праці такого працівника, адже вона не може бути встановлена а ні за традиційною тарифною системою (оскільки питання обліку відпрацьованого часу є не унормованим), а ні за принципами цивільно-правових договорів (часто немає можливості співставити реальні затрати праці та оплату зусиль людини, тож оплата є несправедливою, а людина соціально незахищеною).

Зважаючи на вищевикладене, нами запропоновано розглядати дистанційну форму зайнятості як специфічні соціально-трудові відносини, котрі характеризуються чіткою регламентацією трудових цілей та завдань працівника й зобов'язань роботодавця. Такі відносини мають ґрунтуватися на договірних засадах і передбачати укладання трудового контракту (строкового договору). Оплата праці таких працівників може бути визначена з урахуванням державних гарантій у сфері оплати праці та рівня середньомісячної заробітної плати працівника, зайнятого повний робочий день у цій сфері економічної діяльності, а також оцінки вагомості даної роботи для організації (підприємства).

Висновки з проведеного дослідження. Економічне зростання більшості країн світу сьогодні частіше досягається за рахунок інноваційних та креативних сфер економіки, що підтверджується високими рівнями доходів відповідних підприємств із відносно незначною чисельністю зайнятих у згаданих сферах. Для України, зважаючи на високу якість людського капіталу, інноваційні та креативні сфери економіки можуть стати драйверами розвитку. Проте ефективність їхньої діяльності певною мірою залежить від правил, форм соціально-трудових відносин.

Уважаємо, що нині перед країною стоїть завдання максимально продуктивно використати потенціал нетрадиційних форм зайнятості в поєднанні з імплементацією у практику грейдової системи оплати праці. Крім того, важливо максимально задіяти механізм партнерських відносин між бізнесом, державою та громадськістю, що дасть змогу знизити негативний вплив скорочення обсягів фінансування галузей, що продукують інновації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Factors for Enabling the Creative Economy. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_2016_WhitePaper_Enabling_the_Creative_Economy.pdf.

2. Florida Richard. The Global Creative Economy Is Big Business. URL: https://www.citylab.com/life/2015/12/the-global-creative-economy-is-big-business/422013/.

3. Information Technology (IT) Consultant Salary. URL: https://www.payscale.com/research/US/Job=Information_Technology_(IT)_Consultant/Salary.

4. Research Scientist (Physical Sciences). URL: https://www.allaboutcareers.com/careers/job-profile/research-scientist-physical-sciences.

5. Salary survey. URL: https://www.slideshare.net/CBSbutler/engineering-salary-survey-2015.

6. The Knowledge Economy in Northern Ireland. Ulster University Economic Policy, Centre Ulster Business School, University of Ulster. URL: http://connect.catalyst-inc.org/assets/general/NI-KEI-Report-2015Final.pdf.

7. Vivarelli Marco. Innovation and Employment: A Survey. IZA Discussion Paper. 2007. № 2621. URL: http://ftp.iza.org/dp2621.pdf.

8. Діяльність підприємств. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

9. Колот А.М. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері. Україна: аспекти праці. 2009. № 8. С. 3–14.

10. Креативна економіка: як в Україні заробити на справі, яку любиш. URL: https://konkurent.in.ua/news/ukrayina/14188/kreativna-ekonomika-yak-v-ukrayini-zarobiti-na-spravi-yaku-lyubish-.html.

11. Профспілки освітян – проти нестабільної зайнятості у сфері вищої освіти і науки. URL: https://pon.org.ua/novyny/5516-profsplki-osvtyan-proti-nestablnoyi-zaynyatost-u-sfer-vischoyi-osvti-nauki.html.

12. Поплавська О.М. Прекаризація: ризики соціальної безпеки України. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2016. № 1(11). С. 124–131.

13. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва: Эксмо, 2016. URL: https://www.litres.ru/klaus-shvab/chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya/chitat-onlayn/.

14. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія, 2017. 168 с.

REFERENCES:

1. Factors for Enabling the Creative Economy. World Economic Forum. (2016) http://www3.weforum.org/docs/WEF_2016_WhitePaper_Enabling_the_Creative_Economy.pdf

2. Florida Richard. The Global Creative Economy Is Big Business. (2015) https://www.citylab.com/life/2015/12/the-global-creative-economy-is-big-business/422013/

3. Information Technology (IT) Consultant Salary. (2017) https://www.payscale.com/research/US/Job=Information_Technology_(IT)_Consultant/Salary

4. Research Scientist (Physical Sciences). https://www.allaboutcareers.com/careers/job-profile/research-scientist-physical-sciences

5. Salary survey. (2015) https://www.slideshare.net/CBSbutler/engineering-salary-survey-2015

6. The Knowledge Economy in Northern Ireland. (2015) Ulster University Economic Policy, Centre Ulster Business School, University of Ulster. http://connect.catalyst-inc.org/assets/general/NI-KEI-Report-2015Final.pdf

7. Vivarelli Marco (2007). Innovation and Employment: A Survey // IZA Discussion Paper No. 2621 Germany. http://ftp.iza.org/dp2621.pdf

8. Diialnist pidpryiemstv. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Kolot A.M. (2009) Transformatsiia instytutu zainiatosti yak skladova hlobalnykh zmin u sotsialno-trudovii sferi // Ukraina: aspekty pratsi. – № 8. – s. 3-14 (in Ukrainian)

10. Kreatyvna ekonomika: yak v Ukraini zarobyty na spravi, yaku liubysh. (2017) (in Ukrainian) https://konkurent.in.ua/news/ukrayina/14188/kreativna-ekonomika-yak-v-ukrayini-zarobiti-na-spravi-yaku-lyubish-.html

11. Profspilky osvitian – proty nestabilnoi zainiatosti u sferi vyshchoi osvity i nauky. (2017) (in Ukrainian) https://pon.org.ua/novyny/5516-profsplki-osvtyan-proti-nestablnoyi-zaynyatost-u-sfer-vischoyi-osvti-nauki.html

12. Poplavska O.M. (2016) Prekaryzatsiia: ryzyky sotsialnoi bezpeky Ukrainy. // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka: zb.nauk.prats. – № 1 (11). – K.:KNEU – S. 124-131 (in Ukrainian)

13. Shvab K. (2016) Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya. Moskva: Eksmo. (in Russian) https://www.litres.ru/klaus-shvab/chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya/chitat-onlayn/

14. Ukraina 2030: Doktryna zbalansovanoho rozvytku. (2017) – Lviv: Kalvariia – 168c. (in Ukrainian)

Poplavska O.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Personnel Management and Labour Economics,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

GLOBAL TRENDS IN THE SOCIAL AND LABOUR SPHERE: THE IMPACT ON EMPLOYMENT AND WAGES

Economic growth in most countries of the world is more often achieved at the expense of innovative and creative spheres of the economy, which is confirmed by high levels of incomes of the corresponding enterprises with a relatively small number of employed in the mentioned spheres. Ukraine gives the high quality of human capital. And innovative and creative spheres of the economy can become drivers of development in our country. However, the effectiveness of their activities, to a certain extent, depends on the rules, forms of social and labour relations.

The aim of the study is to analyse the impact of global trends associated with the spread of the Fourth Industrial Revolution and the emergence of a creative economy, the labour market of Ukraine, and the development of new approaches to employee remuneration.

The author argues that global trends in the social and labour sphere are related to changes in the forms of employment, approaches to remuneration, the regulation of labour relations, contributed to the growth of demand for labour of certain qualities (knowledge, creativity, self-organization), reduction of demand for labour, which performs traditional managerial functions, or simple workers.

Innovations, the changes that took place had a bearing on the social and labour sphere, in which the challenges that the author proposed to group on the basis of the source of risks: 1) the transformation of the employment institution in terms of the distribution of non-standard and part-time employment; 2) unstable earnings of workers employed in the creative economy and knowledge economy, dissatisfaction with the level of remuneration; 3) reduction of opportunities for the improvement of labour potential of the majority of countries of the world, including Ukraine; 4) changes in the requirements for the structure of knowledge, skills, competencies of employees.

Therefore, now the country faces the task of adapting the country's economy and the labour market to the challenges of the Fourth Industrial Revolution. First of all, it is necessary to maximally productively use the potential of non-traditional forms of employment in conjunction with the implementation of the practice of a graduation system of pay. In addition, it is important to maximize the mechanism of a partnership between business, government, and the public, which will reduce the negative impact of reducing the financing of industries that produce innovations.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

RELEVANT PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

УДК 378.09

Смутчак З.В.
к.е.н., доцент
Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто особливості сфери вищої освіти. Охарактеризовано дуальну освіту, що являє собою узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфер. Акцентовано увагу на проблемі освітньої міграції молоді, пов'язаній з низькою якістю підготовки кадрів вищими навчальними закладами. Запропоновано заходи щодо вдосконалення якості підготовки кадрів вищими навчальними закладами для збереження людського потенціалу країни.
Ключові слова: *освіта, вища освіта, вищий навчальний заклад, підготовка кадрів, освітня міграція, дуальна освіта.*

В статье рассмотрены особенности сферы высшего образования. Охарактеризовано дуальное образование, которое представляет собой согласованное взаимодействие образовательной и производственной сфер. Акцентировано внимание на проблеме образовательной миграции молодежи, связанной с низким качеством подготовки кадров высшими учебными заведениями. Предложены меры по совершенствованию качества подготовки кадров высшими учебными заведениями для сохранения человеческого потенциала страны.
Ключевые слова: *образование, высшее образование, высшее учебное заведение, подготовка кадров, образовательная миграция, дуальное образование.*

The article deals with features of the sphere of higher education. Dual education, which is a coherent interaction of educational and production spheres, is characterized. An attention is emphasized on the problem of educational migration of young people, which is associated with low quality of training of higher educational institutions. Measures for improving the quality of training of higher educational institutions in order to preserve the human potential of the country are proposed.
Key words: *education, higher education, higher educational institution, training, educational migration, dual education*

Постановка проблеми. Фундаментом упровадження економічних реформ є вища освіта, і саме від модернізації цієї галузі залежить майбутнє всієї країни. Підвищення якості та доступності освіти – такі пріоритети мають бути в реформуванні освітньої галузі.

У сучасних умовах одним із важливих аспектів діяльності вищих навчальних закладів є визначення актуальних напрямів організаційного розвитку. Це дасть можливість вищим навчальним закладам значно підвищувати рівень їх конкурентоздатності в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика вищих навчальних закладів та підвищення якості підготовки ними кадрів є поширеним напрямом досліджень відомих українських учених, зокрема Г. Півняка, Р. Бужикової, А. Загороднього, О. Горпинич, О. Новицької та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні особливостей та проблем вищих навчальних закладів та виявленні основних заходів щодо вдосконалення якості підготовки кадрів вищими навчальними закладами для збереження потенціалу країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумовою національної безпеки країни та дотримання міжнародних норм і вимог національного законодавства щодо реалізації конституційних прав громадян України на здобуття якісної освіти є досягнення європейського рівня якості [1; 2; 6; 7]. Як відомо, основними способами розв'язання проблем у цій сфері є: розроблення та впровадження державних стандартів нового покоління, національної системи кваліфікацій, інформатизації та комп'ютеризації навчального процесу; оновлення його змісту і методичного забезпечення; забезпечення мобільності випускників навчальних закладів на ринку праці шляхом інтеграції вищих навчальних закладів, наукових установ та підприємств; упровадження гнучких освітніх програм та інформаційних технологій навчання відповідно до вимог Болонської декларації. Сучасний ринок праці все більшою мірою висуває вимоги не до конкретних знань, а до компетенцій працівників. Особливо ця тенденція проявляється в тих сферах професійної діяльності, де поточна ділова практика вимагає постійного, буквально щоденного відстеження змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі [2; 4; 8].

Орієнтуючись на сучасний ринок праці, освіта до пріоритетів сьогодення відносить уміння оперувати такими технологіями та знаннями, що задовольнять потреби інформаційного суспільства, підготують молодь до нових ролей у цьому суспільстві. Саме тому важливим сьогодні є вміння не тільки оперувати власними знаннями, а й бути готовим змінюватися та пристосовуватися до нових потреб ринку праці, оперувати й управляти інформацією, активно діяти, швидко приймати рішення, навчатися протягом життя [2].

Світова практика у сфері вищої освіти свідчить, що традиційних методів, які забезпечують високу якість навчання, сьогодні вже явно недостатньо. Потрібні нові організаційні, наукові і методичні підходи для забезпечення конкурентоспроможності випускника на глобалізованому ринку праці.

Однією із суттєвих перешкод на шляху широкого впровадження систем управління якістю

вищих навчальних закладів України є недостатня кількість теоретичних та практичних розробок у цій сфері. На відміну від іноземної практики, де впровадження систем управління якістю у вищих навчальних закладів є досить поширеним явищем, в Україні лише окремі вищі навчальні заклади тільки починають займатися цією проблемою [3].

Слушною є думка О.В. Новицької, що варто заохочувати й активно впроваджувати у виховну систему вищих навчальних закладів проектів різноманітної тематики, цікавих та сучасних за формою проведення (екскурсії, експедиції, дебати, семінари, тренінги, конференції, «круглі столи», фестивалі, літературно-музичні композиції, аудіо- та відеопроекти тощо), оскільки така діяльність ефективно позначається на формуванні життєвої компетентності, досвіду, самореалізації та розвитку здібностей студента [5].

Зауважимо, що сьогодні реформа вищої освіти потребує впровадження принципів Болонського процесу та найкращих європейських практик у галузі. Актуальною залишається потреба розширення автономії вищих навчальних закладів, зокрема у сфері формування змісту освіти та включення представників студентського самоврядування та роботодавців до органів із розроблення навчальних програм.

Підвищенню якості вищої освіти також сприятимуть:

– встановлення на рівні закону граничних норм навантаження студентів та викладачів вищих навчальних закладів;

– підвищення співпраці вищих навчальних закладів та роботодавців;

– включення представників студентського самоврядування до органів та комісій вищих навчальних закладів, метою яких є розширення співпраці вищих навчальних закладів та роботодавців, організація практик та стажувань студентів;

– віднесення до повноважень вищих навчальних закладів створення умов для розвитку приватного підприємництва серед студентів, а також надання студентам можливості навчання за індивідуальним планом у разі відкриття власної справи [9].

У контексті зазначеного важливим є й упровадження дуальної освіти, основним завдання якої є усунення основних недоліків традиційних форм і методів навчання майбутніх кваліфікованих робітників, подолання розриву між теорією і практикою, освітою й виробництвом, підвищення якості підготовки кваліфікованих кадрів із урахуванням вимог роботодавців у рамках нових організаційно відмінних форм навчання.

Дуальність як методологічна характеристика професійної освіти передбачає узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфер із підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю саме в рамках організаційно відмінних форм навчання (рис. 1).

Варто зазначити, що які б політичні та економічні зміни не відбувалися у світі, але вища освіта продовжує відігравати важливу роль у становленні особистості, тому кожна молода людина прагне вибрати найкращий вищий навчальний заклад, який би став щасливою путівкою в доросле життя. Але зробити це не таке вже й просте завдання, адже потрібно визначитися зі своєю майбутньою професією, яка була би до душі, а далі – вибрати й сам ВНЗ, який би відповідав високим вимогам.

Особливо характерна ця проблема для України, де є сотні вищих навчальних закладів різного рівня акредитації, але вибрати з-поміж них можна з великими труднощами лише пару десятків.

Таким чином, більшість молодих українців змушена отримувати знання, які, по суті, не зроблять їх конкурентоспроможними на вітчизняному ринку праці (що підтверджує небажання

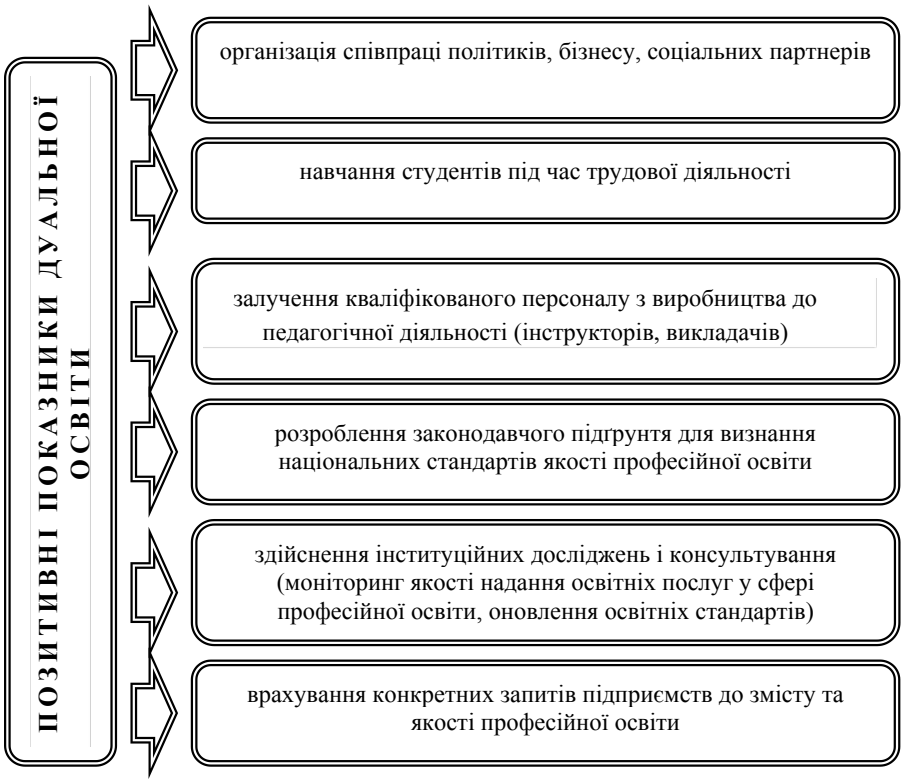


Рис. 1. Позитивні показники дуальної системи навчання [10]

роботодавців брати «свіжоспечених» спеціалістів, які не мають практики), не кажучи вже про світовий ринок.

Неякісна вища освіта в Україні, складність знайти роботу за спеціальністю (не рахуючи рівень її оплати), незрозуміла економічно-політична ситуація в країні – все це підштовхує молодих людей та їх батьків до здобуття вищої освіти саме за кордоном, що дасть змогу отримати визнаний у світі диплом і легально закріпитися за кордоном.

З освітньою міграцією пов'язані також певні вигоди: вищою є оплата праці після здобуття освіти в країні міграції з урахуванням імовірності знайти роботу після навчання в університеті; вищою є якість освіти та кращі умови навчання. Водночас до витрат, пов'язаних з освітньою міграцією, належать: витрати на навчання, витрати на переїзд та витрати на проживання; недоотримана заробітна плата в Україні за час переїзду та навчання. З освітньою міграцією також пов'язаний психологічний аспект – розлука з батьківщиною. Дискомфорт зменшується в країнах, де живе більше співвітчизників, та в країнах, культурно близьких до України.

До основних причин, через які українські випускники вибирають зарубіжні вищі навчальні заклади, належать і багато недоліків та слабких місць української освітньої системи, і бажання українських абітурієнтів поїхати за кордон на постійне місце проживання, і виділення зарубіжними вищими навчальними закладами більше безкоштовних місць для талановитої молоді, а на навчання на контрактній основі пропонують деякі знижки. Крім того, зарубіжні вищі навчальні заклади вкрай відповідально ставляться до випускників, надаючи можливість для розширення контактів по всьому світу і влаштовуючи на роботу [10].

Саме підвищення вимог до якості освіти і забезпечення її якості дасть змогу зупинити відтік студентів у закордонні вищі навчальні заклади.

Відзначимо, що для підвищення якості освіти важливим є визначення пріоритетних напрямів змін:

– механізми для забезпечення якості освіти, які все ще в Україні практично відсутні;

– інтеграція до європейського простору вищої освіти та наукових досліджень;

– формування та розвиток освіти впродовж життя, яка сьогодні в Україні фактично у зародковому стані.

Висновки з проведеного дослідження. Від системи вищої освіти та якості освіти в країні без перебільшення залежить її майбутнє. Система вищої освіти формує найважливіше багатство держави – її людський потенціал. Справедливим є твердження, що розвиток системи вищої освіти та підвищення якості вищої освіти є стратегічним національним пріоритетом у кожній державі, оскільки цей розвиток безпосередньо пов'язаний із розвитком економіки і суспільства. Освіта відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства. Підвищення вимог до якості освіти і забезпечення якості освіти дасть змогу зупинити відтік студентів у закордонні вищі навчальні заклади, що й визначає перспективи подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бужикова Р. Нові пріоритети розвитку сучасної освіти. Вища освіта України. 2006. № 3. С. 83–87.

2. Горпинич О.В. Варіативна складова підготовки кадрів з вищою освітою на підставі компетентнісного підходу. Управління якістю підготовки кадрів із вищою освітою через удосконалення процедур ліцензування, акредитації та рейтингування: зб. тез доповідей науково-методичної конф. (15−16 травня 2012 р.).

3. Левшин М.М., Свіжевська С.А. Необхідність використання міжнародних стандартів якості ISO у практиці вищих навчальних закладів України. Управління якістю підготовки кадрів з вищою освітою через удосконалення процедур ліцензування, акредитації та рейтингування: зб. тез доповідей науково-методичної конф. (15−16 травня 2012 р.).

4. Лукичев Г.А. Высшее образование и рынок труда: новая парадигма взаимодействия. Высшее образование сегодня. 2005. № 6. С. 30–33.

5. Новицька О.В. Удосконалення організації навчального процесу у вищих навчальних закладах. URL: http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/22091/1/9.pdf.

6. Півняк Г. Перспективи розвитку вищої технічної освіти в контексті євроінтеграції. Вища освіта України. 2006. № 1. С. 64–67.

7. Якість вищої освіти закладається на стадії її проектування / Г.Г. Півняк, П.І. Пілов, В.О. Салов. Вища технічна освіта: проблеми та перспективи розвитку в контексті Болонського процесу: мат. VIII міжн. науково-методичної конф. К., 2007. С. 122–124.

8. Титов В., Ендовицкий Д. Направления взаимодействия вузов и бизнес-сообщества. Высшее образование в России. 2007. № 7. С. 10–18.

9. Серед основних проблем освіти в Україні – хабарництво та низька якість підготовки фахівців. URL: http://corruptua.org/2013/09/sered-osnovnih-problem-osviti-v-ukrayini-habarnitstvo-ta-nizka-yakist-pidgotovki-fahivtsiv/.

10. Дуальна освіта. URL: https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita.

REFERENCES:

1. Buzhykova R. (2006) Novi priorytety rozvytku suchasnoyi osvity [New priorities for the development of modern education] / R. Buzhykova // Vyshcha osvita Ukrayiny. – Higher Education of Ukraine. – № 3. – P. 83-87. [in Ukrainian]

2. Horpynych O.V. (2012) Variatyvna skladova pidhotovky kadriv z vyshchoyu osvitoyu na pidstavi kompetentnisnoho pidkhodu [Variant component of personnel training with higher education on the basis of

competence approach] / O.V. Horpynych // Upravlinnya yakistyu pidhotovky kadriv z vyshchoyu osvitoyu cherez udoskonalennya protsedur litsenzuvannya, akredytatsiyi ta reytynhuvannya: Zb. tez dopovidey naukovo-metodychnoyi konf. 15−16 travnya 2012 roku [in Ukrainian].

3. Levshyn M.M. (2012) Neobkhidnist' vykorystannya mizhnarodnykh standartiv yakosti ISO u praktytsi vyshchykh navchal'nykh zakladiv Ukrayiny [Necessity of Using International ISO Standards in the Practice of Higher Educational Institutions of Ukraine] / M.M. Levshyn S.A. Svizhevs'ka // Upravlinnya yakistyu pidhotovky kadriv z vyshchoyu osvitoyu cherez udoskonalennya protsedur litsenzuvannya, akredytatsiyi ta reytynhuvannya: Zb. tez dopovidey naukovo-metodychnoyi konf. 15−16 travnya 2012 roku [in Ukrainian].

4. Lukychev H. A. (2005) Vysshee obrazovanye y rynok truda: novaya paradyhma vzaymodeystvyya [Higher education and the labour market: a new paradigm of interaction] / H. A. Lukychev // Vysshee obrazovanye sehodnya. – Higher education today. – № 6. – P. 30-33. [in Ukrainian].

5. Novyts'ka O.V. Udoskonalennya orhanizatsiyi navchal'noho protsesu u vyshchykh navchal'nykh zakladakh [Improvement of organization of educational process in higher educational institutions]. www.ea.donntu.edu.ua/bitstream – Retrieved from: http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/22091/1/9.pdf [in Ukrainian].

6. Pivnyak H. (2006) Perspektyvy rozvytku vyshchoyi tekhnichnoyi osvity v konteksti Yevrointehratsiyi / H. Pivnyak // Vyshcha osvita Ukrayiny. – Higher Education of Ukraine. – № 1. – P. 64-67. [in Ukrainian]

7. Pivnyak H. H. (2007) Yakist' vyshchoyi osvity zakladayet'sya na stadiyi yiyi proektuvannya [The quality of higher education is laid at the stage of its design] / H. H. Pivnyak, P. I. Pilov, V. O. Salov // Vyshcha tekhnichna osvita: problemy ta perspektyvy rozvytku v konteksti Bolons'koho protsesu: mat. VIII mizhn. naukovo-metodychnoyi konf. – K. 2007. – P. 122-124. [in Ukrainian].

8. Tytov V. (2007) Napravlenyya vzaymodeystvyya vuzov y byznes-soobshchestva [Directions of interaction between universities and the business community]/ V. Tytov, D. Endovytskyy // Vysshee obrazovanye sehodnya. – Higher education today. – № 7. – P. 10-18. [in Ukrainian]

9. Sered osnovnykh problem osvity v Ukrayini – khabarnytstvo ta nyz'ka yakist' pidhotovky fakhivtsiv [Among the main problems of education in Ukraine are bribery and low quality of training of specialists]. www. corruptua.org – Retrieved from: http://corruptua.org/2013/09/sered-osnovnih-problem-osviti-v-ukrayini-habarnitstvo-ta-nizka-yakist-pidgotovki-fahivtsiv/ [in Ukrainian].

10. Dual'na osvita [Dual education]. www.mon.gov.ua – Retrieved from: https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita

Smutchak Z.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kirovograd Flight Academy of National Aviation University

RELEVANT PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article deals with features of the sphere of higher education. One of the significant obstacles to the widespread introduction of quality management systems in universities of Ukraine is the lack of theoretical and practical developments in this area. As a result, unlike foreign practice, where the introduction of quality management systems in higher education institutions is quite common, in Ukraine, only some higher education institutions are only beginning to address this problem. Worldwide practice in higher education shows that traditional methods that provide high-quality education are clearly not sufficient for today. New organizational, scientific, and methodological approaches are needed to ensure the competitiveness of the graduate in the globalized labour market.

Dual education, which is a coherent interaction of educational and production spheres is characterized. Duality as a methodological characteristic of vocational education provides a coordinated interaction of the educational and production spheres in the training of skilled personnel of a certain profile precisely within the framework of organizationally distinct forms of education

An attention is emphasized on the problem of educational migration of young people, which is associated with low quality of training of higher educational institutions. Poor quality of higher education in Ukraine, the difficulty of finding a job in a specialty (not counting the level of its payment), the unclear economic and political situation in the country – all this pushes young people and their parents to higher education abroad, which will make it possible to get recognized in the world a diploma and be able to legally be entrusted abroad.

Universities have to rebuild their internal work according to the challenges of the time; otherwise, they will continue to lose students.

Measures for improving the quality of training of higher educational institutions in order to preserve the human potential of the country are proposed.

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ФІНАНСОВО-ІННОВАЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ (АГРАРНІ РОЗПИСКИ)

FINANCIAL-INNOVATIVE BANKING TECHNOLOGIES FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES (AGRARIAN RECEIPTS)

УДК 631.9,336.6

Алескерова Ю.В.
д.е.н., старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет
Вільчинська Н.Л.
викладач циклової комісії економічних дисциплін
Технологічно-промисловий коледж Вінницького національного аграрного університету
Овчаров М.Я.
магістр
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто фінансово-інноваційні банківські технології для аграрних підприємств. Досліджено один з інноваційних видів фінансово-інноваційних технологій – аграрні розписки. Проаналізовано Закон України «Про аграрні розписки». Проаналізовано роботу підприємства та банку у взаємовідносинах під час кредитування за допомогою аграрних розписок. Доведено, що аграрні розписки є одним із найперспективніших методів банківських технологій під час кредитування аграрних підприємств.
Ключові слова: *банківські технології, аграрні розписки, інновації, сільське господарство, банк, нотаріус, відсотки.*

В статье рассмотрены финансово-инновационный банковские технологии для аграрных предприятий. Исследован один из инновационных видов финансово-инновационных технологий – аграрные расписки. Проанализирован Закон Украины «Об аграрных расписках». Проанализирована работа предприятия и банка во взаимоотношениях при кредитовании с помощью аграрных расписок. Доказано, что аграрные расписки являются одним из самых перспективных методов банковских технологий при кредитовании аграрных предприятий.
Ключевые слова: *банковские технологии, аграрные расписки, инновации, сельское хозяйство, банк, нотариус, проценты.*

The article deals with financial and innovative banking technologies for agrarian enterprises (agricultural receipts). One of the innovative types of financial and innovative technologies, as agricultural receipts, has been explored. The Law of Ukraine "On Agricultural Disturbance" is analysed. Analysed the work of the enterprise and the bank in the relationship of lending with agrarian receipts. It is proved that agrarian receipts are one of the most promising methods of banking technologies in lending agrarian enterprises.
Key words: *bank technology, agrarian receipts, innovations, agriculture, bank, notary, interest.*

Постановка проблеми. Сучасна практика фінансового забезпечення аграрних підприємств не відзначається системністю та має низку недоліків, що не дають змоги задовольнити фінансові потреби суб'єктів аграрного виробництва. Діюча державна фінансова політика щодо регулювання темпів розвитку аграрного виробництва не забезпечує належного доступу сільськогосподарських підприємств до ринку фінансово-кредитних ресурсів, формування сприятливого інвестиційного середовища та вирівнювання умов господарювання

Інвестиційна діяльність банківських установ характеризується позитивними результатами як для фінансової системи країни, так і для банківських установ. Кредитно-інвестиційні операції банків забезпечують стимулювання розвитку аграрного вектору для оновлення своєї матеріально-технічної бази, налагодження інноваційних технологій, що потребує довгострокових фінансових ресурсів. Але незадовільний фінансовий стан багатьох аграрних підприємств, відсутність ліквідної застави за кредитом ускладнюють, а іноді й унеможливлюють отримання банківських кредитів, особливо на довготривалий строк, тому нині гостро стоїть питання фінансово-інноваційних банківських технологій для аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних проблем фінансово-інноваційних банківських технологій для аграрних підприємств присвячено праці таких учених, як: Ю. Алескерова [2–4], Н. Ботвіна [5; 6], О. Воробйова [7], Ю. Вашечко [8], О. Гудзь [9; 10], Р. Лавров [11; 12].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження фінансово-інноваційних банківських технологій для аграрних підприємств, зокрема аграрних розписок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний темп взаємодії суб'єктів аграрної сфери та банків не можна вважати достатнім для забезпечення банківського обслуговування та стимулювання поліпшення умов функціонування суб'єктів аграрної сфери і підвищення їх ділової активності та фінансових досягнень.

Безсумнівно, інновації проникають у діяльність усіх економічних суб'єктів, у тому числі й банків: розробляються інноваційні банківські продукти й послуги, трансформується композиція банків, системи контролю, впроваджуються принципово нові фінансові й комунікаційні технології тощо. Інновації слугують платформою для поступу банків і загострення фінансової конкуренції та поглиблення глобалізаційних процесів. Це формує для вітчизняних банків якісно нове середовище їх діяльності.

Ситуація, яка склалася в країні останніми роками, ще більше ускладнює здійснення кредитно-інноваційної діяльності. Саме тому слід розглянути кредит як один з основних методів

забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань.

Необхідність кредиту пов'язана з об'єктивною розбіжністю у часі руху матеріальних і грошових потоків, що виникає в процесі відтворення суспільного продукту. Потреба в інвестиційному кредиті виникає через різницю у розмірі і термінах повернення капіталу, авансованого у виробництво, а також у зв'язку з необхідністю одночасної інвестиції великих грошових коштів для розширення виробничого процесу [2]. Структурні та динамічні зміни у фінансовому забезпеченні інвестиційних процесів в українській економіці, які відбулися останніми роками, не лише об'єктивно підвищили роль кредиту як фінансового джерела інвестицій, а й суттєво загострили проблеми банків та реального сектору економіки.

Сільське господарство насамперед орієнтоване на виробництво продуктів харчування. Через зростання кількості населення планети попит на продукти харчування буде тільки збільшуватися та ніколи не зникне. Це дуже й дуже сильний аргумент для інвесторів. Сьогодні практично всі сільськогосподарські підприємства на території України є якщо не збитковими, то працюють із мінімальним рівнем прибутку.

Сільське господарство України вимагає кардинальної модернізації, проте власних коштів та державних вливань для цього недостатньо. Стабільні та стійкі інвестиції в сільське господарство здатні створити умови для розвитку нових інноваційних технологій.

Треба розуміти, що інвестори вкладають гроші тільки в ті галузі, які володіють прийнятним рівнем рентабельності [3].

Найбільшим зовнішнім інвестором вітчизняного сільського господарства традиційно виступав Кіпр із 224,2 млн. доларів США. Обсяг інвестицій звідси протягом останнього року скоротився на 40%. Також суттєво скоротили свої частки США, які вивели 18,7 млн. доларів США (-49%) та Віргінські Острови – 13,3 млн. доларів США (-41%). Попри це інтерес до України проявили: Китай, який подвоїв обсяг своїх інвестицій (+2,4 млн. доларів США), Туреччина (+1,8 млн. доларів США, або 35%) та Ізраїль (+1,8 млн. доларів США, або 235,9%) [3].

Основними чинниками зниження інвестиційної активності в АПК, як і у вітчизняній економіці загалом, є відсутність економічної і політичної стабільності в Україні, військові дії на Сході, низькі рейтинги інвестиційної привабливості української економіки, високий рівень ризиків, суттєве звуження ринку через різке скорочення купівельної спроможності населення.

Зважаючи на значну потребу українських сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах, постає необхідність удосконалення їх механізмів. Важливим напрямом подальшого розвитку процесу інвестиційного кредитування сільського господарства є формування прозорої системи взаємодії Кабінету Міністрів України, Міністерства аграрної політики та продовольства, комерційних банків та Національного банку України (НБУ).

Надання державних гарантій за інвестиційними кредитами дасть змогу знизити кредитний ризик, знизити відсоткові ставки за кредитами та збільшити доступ до кредитних ресурсів для потенційних позичальників. Але поряд із цим механізм надання державних гарантій має бути виваженим, оскільки неповернення позичальником кредиту призведе до витрачання коштів державного бюджету. Важливо також долучити до співпраці небанківських фінансових посередників, зокрема страхові компанії. Для активізації страхування сільськогосподарських підприємств потрібне визначення найповнішого кола ризиків, пов’язаних із діяльністю сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку, доцільно використовувати такий елемент фінансово-інноваційних банківських технології для аграрних підприємств, як аграрні розписки.

Аграрні розписки – це документ, який містить обіцянку поставити майбутню сільськогосподарську продукцію або сплатити отримані внаслідок її реалізації кошти для сьогоднішнього отримання ресурсів (фінансових, товарних чи у вигляді наданих послуг/виконаних робіт), необхідних для ведення сільськогосподарської діяльності [1].

Станом на 1 січня 2018 р. інструмент аграрних розписок уведено в обіг на території восьми областей: Полтавської (у 2014 р.), Харківської, Черкаської та Вінницької (у 2015 р.), Тернопільської, Хмельницької, Сумської та Миколаївської (2016–2017 рр.).

Оформлення аграрної розписки (далі – АР) займає від декількох днів до двох тижнів. Для оформлення АР необхідні документи, які посвідчують повноваження обох сторін, як під час оформлення будь-якого договору, а також правовстановлюючі документи на землю (свідоцтво про право власності, договір оренди тощо). Права на земельну ділянку повинні бути належним чином зареєстровані відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень». Проект АР сторони узгоджують заздалегідь, відповідно, кредитор може запитати додаткові документи від позичальника, які підтверджують його платоспроможність (це за домовленістю сторін).

АР підлягає нотаріальному посвідченню та реєстрації в Реєстрі аграрних розписок. Застава за АР реєструється в Реєстрі обтяжень рухомого майна. Для вчинення цих дій можна звернутися до будь-якого нотаріуса, який набув статусу реєстратора Реєстру аграрних розписок.

АР можна укласти будь-де, а нотаріально посвідчити – у будь-якого нотаріуса, який набув статусу реєстратора Реєстру аграрних розписок. Головне, щоб місцезнаходження земельної

ділянки, під яку видається АР, було в межах областей, де працює Реєстр аграрних розписок. Рекомендуємо реєструвати АР за місцезнаходженням земельної ділянки. Якщо предметом застави за АР є нерухомість, то, відповідно до Закону України «Про заставу», нотаріальне посвідчення АР провадиться за місцезнаходженням (місцем реєстрації) цієї нерухомості або за місцезнаходженням (місцем реєстрації) однієї зі сторін договору [1].

Відповідно до Закону України «Про аграрні розписки», забезпеченням за АР виступає застава майбутнього врожаю.

АР може бути видана тільки за умови державної реєстрації права оренди земельної ділянки.

Нотаріусу потрібно надавати документи по всіх ділянках, урожай з яких буде виступати заставою за АР.

АР розписку можна видавати під земельну ділянку, яка має кадастровий номер і належним чином зареєстрована. АР можна видавати під всю земельну ділянку або її частину (за домовленістю сторін). Однак, відповідно до Закону України «Про аграрні розписки», розмір застави, тобто майбутній урожай, повинен бути не меншим за розмір зобов'язання за АР [1].

Розмір плати за вчинення нотаріальних послуг приватним нотаріусом визначається за домовленістю сторін і буде залежати від вартості АР, а також обсягу документів, з якими буде працювати нотаріус. Розмір плати, яка справляється за вчинення нотаріальних дій приватними нотаріусами, не може бути меншим від розміру ставок державного мита, яке справляється державними нотаріусами за аналогічні нотаріальні дії. Державне мито за посвідчення АР становить 0,01% предмета застави, але не менше п'яти і не більше 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Окрім нотаріальних послуг, потрібно сплатити 150 грн. за внесення запису до Реєстру аграрних розписок. За внесення записів та надання витягів із Державного реєстру обтяжень рухомого майна стягується додаткова плата: ▪ за внесення до Державного реєстру обтяжень рухомого майна запису, змін і додаткових відомостей до запису – 34 грн. (з урахуванням ПДВ); ▪ за видачу витягу з Державного реєстру обтяжень рухомого майна – 34 грн. (з урахуванням ПДВ) [1].

Плата за внесення до Реєстру АР стягуватиметься лише один раз, оскільки АР укладається одна й інформація вноситься до Реєстру АР однією дією. Однак вартість нотаріальних послуг буде залежати від того обсягу документів та інформації, з якими буде працювати нотаріус.

Обмежень щодо строку дії АР законодавством не передбачено. Строк дії АР визначається за домовленістю сторін. Оскільки, як правило, АР видається для поповнення обігових коштів, це короткострокове кредитування. Відповідно, строк дії АР зазвичай обмежується маркетинговим періодом вирощування певної продукції.

За товарною АР кількість продукції, що підлягає поставці, визначається на момент укладення АР. За фінансовою АР формула розрахунку коштів, що підлягає сплаті, також визначається на дату укладення АР. Але залежно від того, які змінні сторони закладуть у формулу (біржові котирування, курс валют), сума, що підлягає сплаті за АР на день виконання, може відрізнятися від суми, розрахованої на момент укладання. Це буде залежати від величини ціни на відповідну с/г продукцію на дату виконання або, якщо сторони включили до АР, від валютного курсу.

За агарною розпискою страхування добровільне. На практиці страхування може бути умовою кредитора (тобто банку) для надання кредиту. Розподіл витрат на страхування також визначається за домовленістю сторін. Зобов'язання за АР виражене в національній валюті. Однак кредитор може прив'язувати суму коштів, яка підлягає поверненню агровиробником за фінансовою АР, до курсу гривні до іноземної валюти.

Згідно із Законом «Про аграрні розписки», один оригінал АР видається кредитору, інший залишається у нотаріуса. Боржник може отримати нотаріально засвідчену копію АР [1].

Страхування застави за АР є добровільним, тому визначених страхових компаній немає. Сторони можуть обрати будь-яку страхову компанію, яка має ліцензію на страхування сільськогосподарської продукції. Якщо сторони вирішили страхувати предмет застави за АР, страхова компанія вибирається за узгодженням між ними.

Якщо АР не містить усіх обов'язкових умов, нотаріус не матиме права посвідчити та зареєструвати такий документ, як АР. Відповідно, такий документ не буде вважатися АР та не підпадатиме під дії та гарантії Закону «Про аграрні розписки». Такий документ буде регулюватися цивільним законодавством.

Відповідно до Закону України «Про аграрні розписки», на день видачі АР майбутній урожай сільськогосподарської продукції не може перебувати в інших заставах, ніж за аграрними розписками. Дотримання цієї умови перевіряється нотаріусом. Якщо нотаріус виявить, що той урожай, який передається як застава за АР, уже перебуває в заставі, він повинен відмовити в посвідченні АР. Пріоритет застави належить особі, яка зареєструвала заставу першою.

Укласти АР може будь-який постачальник. Кредитором за АР може бути будь-яка фізична чи юридична особа, у т. ч. сільськогосподарське підприємство, банки [1].

Непогашені АР можуть бути перевірені кредитором власноруч шляхом перевірки інформації в публічно доступній частині Реєстру аграрних розписок. Кредитну історію по АР, що були виконані, кре-

дитор може перевірити шляхом отримання витягу із Реєстру аграрних розписок за згодою боржника.

Перевагою АР для кредитора є те, що це більш надійний інструмент. За АР передбачена обов'язкова застава (майбутній урожай), механізм стягнення за виконавчим написом нотаріуса та Реєстр аграрних розписок, який, по суті, виконує роль джерела кредитної історії про боржника.

Крім того, АР – це можливість виходу на нові ринки та нових клієнтів. Найбільша перевага АР порівняно з векселем – це гнучкість. Вексель на відміну від АР може бути виконаний тільки шляхом сплати грошових коштів. АР може бути фінансовою та товарною, тобто агровиробник може вибрати, яка форма розрахунків йому зручніша: фінансова чи товарна.

Як правило, кредит під вексель може бути виданий тільки за умови його авалювання (поруки банку), що, відповідно, підвищує вартість його оформлення. Заставою за векселем може бути товар або кошти на рахунках, тоді як заставою за АР – майбутній урожай, тобто агровиробнику не потрібно додаткове заставне майно для оформлення АР.

За АР примусове виконання відбувається протягом семи днів, тоді як за векселем може тривати декілька місяців. За векселями немає єдиного джерела кредитної історії боржників, по суті, це може бути лише реєстр виданих векселів компанії-векселедавця. За АР існує єдиний відкритий державний реєстр – Реєстр аграрних розписок, – де можна перевірити виконання АР.

Згідно з наявною практикою, АР швидша в оформленні (до двох тижнів порівняно з чотирма тижнями на банківський кредит). Банківський кредит – фінансовий, тоді як АР може бути товарною і передбачати фактично обмін певних ресурсів на с/г продукцію.

АР – більш надійний інструмент для кредитора, зменшує його ризики, а тому може передбачати більш сприятливі умови фінансування для агровиробника.

За договором поворотної фінансової допомоги застава не обов'язкова, за АР – обов'язкова. Договір поворотної фінансової допомоги не підлягає нотаріальному посвідченню, АР – підлягає. АР можна використовувати під заставу продукції тваринництва. За аграрною розпискою можна взяти техніку в кредит [1].

АР не передбачає обов'язкової сплати процентної ставки. Кінцева вартість фінансування для агровиробника буде залежати від тих умов, які узгодять сторони. Зокрема, якщо це фінансова АР, то сума, що підлягає сплаті, буде залежати від вартості с/г продукції, яка закладена у формулу, на день виконання зобов'язання. Якщо це товарна АР, то вартість фінансування знову ж таки буде залежати від договірної вартості АР станом на дату її укладення та вартості продукції, що є предметом поставки агровиробника, на дату поставки.

Банки по АР можуть надавати послуги з поруки за АР або надання кредитних коштів на умовах оформленої АР. Очікується, що вартість кредитування по АР буде нижчою, ніж класичний банківський кредит.

Кількість продукції, що підлягає поставці, визначається на момент укладення АР. АР передбачає безумовне зобов'язання, тому безпосередньо до АР вносити не можна, й обов'язок поставки повинен бути виконаний згідно зі строком і кількістю, вказаними в АР. Проте сторонам не заборонено визначати додаткові компенсаційні механізми поза межами АР у рамках договірних відносин.

Розрахунок за товарною АР здійснюється виключно поставкою тієї кількості с/г продукції, яка зазначена в АР. Розрахунок за фінансовою АР здійснюється у національній валюті, але може прив'язуватися до курсу гривні до іноземної валюти на дату виконання [1].

Можливість передачі прав від одного кредитора до іншого не обмежена. Така передача здійснюється шляхом учинення передавального напису та підлягає нотаріальному посвідченню. Розмір плати за вчинення нотаріальних послуг приватним нотаріусом визначається за домовленістю сторін (наявна практика показує, що це може бути безкоштовно). Крім того, потрібно сплатити 150 грн. за внесення запису про виконання АР до Реєстру аграрних розписок. За внесення до Державного реєстру обтяжень рухомого майна змін справляється плата у розмірі 34 грн. (ПДВ). За видачу витягу з Державного реєстру обтяжень рухомого майна також справляється плата у розмірі 34 грн. (з ПДВ) [1].

Законодавством передбачено процедуру задоволення вимог кредитора шляхом звернення стягнення на заставлене майно, але додаткових санкцій не передбачено. Сторони можуть передбачити додаткові штрафні санкції у самій АР.

Якщо АР не виконана вчасно, то кредитор має право звернутися до нотаріуса за вчиненням виконавчого напису, після чого АР із виконавчим написом стає виконавчим документом і стягнення проводиться згідно із Законом «Про виконавче провадження» з урахуванням особливостей, передбачених Законом «Про аграрні розписки». Виконавець повинен протягом семи днів забезпечити передачу предмета застави (заставленого врожаю) кредитору.

Нині аграрні розписки повноцінно функціонують у Бразилії та впроваджуються у Сербії. Запроваджені в Бразилії ще в 1994 р., АР сьогодні забезпечують значну частину оборотного капіталу, використовуваного в бразильському агробізнесі, а це майже 20–30 млрд. доларів США на рік. На рахунок АР припадає від 20% до 40% вартості всіх фінансових інструментів у сільському господарстві.

Ще одним суттєвим чинником, який нависатиме над рейтингом України, є високий ризик

оголошення дефолту. На інвестиційний процес істотно впливає стан ринку кредитного капіталу, тобто рівень розвитку кредитно-фінансової інфраструктури території. Будь-яку інноваційну діяльність складно розглядати без її інвестиційного та ресурсного забезпечення. Сьогодні інвестиції є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності. На жаль, внутрішніх джерел фінансування, таких як, наприклад, одержаний прибуток, не вистачає для подальшого інвестування підприємств аграрного сектору [8].

Складний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств за останні роки призвів до максимального спрощення технологій, відмови від низки необхідних технологічних операцій. Тобто здійснення інноваційної діяльності потребує залучення додаткових джерел фінансування, таких як довгострокові кредити банків, проте сьогодні отримати аграріям такі кредити практично неможливо.

Це пов'язано з тим, що банки не беруть до уваги потреби суб'єктів аграрних підприємств. Інновації, спрямовані на створення нових потреб, досить рідкісні, оскільки вимагають наявності у банку певного творчого й інвестиційного потенціалу, підкріпленого результатами ретельного маркетингового і соціологічного дослідження, крім того, ця підгрупа інновацій несе значні ризики у разі недостатньої повноти даних, отриманих у результаті дослідження ринку, а також помилковості прийнятого управлінського рішення.

Одним із найбільш поширених у діяльності комерційних банків кредитних продуктів є кредит на придбання і модернізацію основних засобів. Його цільовим призначенням може бути фінансування придбання, ремонту, модернізації основних засобів, розширення наявного виробництва, впровадження нових технологій, розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності, розвиток експортних операцій та імпортозаміщення. Цей продукт розроблявся для задоволення потреб клієнтів у середньострокових та довгострокових фінансових ресурсах.

Сільськогосподарська галузь забезпечена технікою лише на 60% від потреби, крім того, понад 80% парку сільськогосподарської техніки вже відпрацювали свій амортизаційний строк, унаслідок чого близько 12–15% зернових залишаються на полях щорічно [7]. Наведені показники свідчать про значний розрив у технічному оснащенні аграрного сектору країни, а також про підвищену потребу підприємств у значних фінансових ресурсах та необхідність участі держави у цьому процесі.

На практиці кредитування вітчизняними банками сільськогосподарських підприємств ще не набуло широкого розповсюдження. Це зумовлено багатьма причинами, серед яких найбільш суттєвими є фінансовий стан позичальника та його спроможність щодо забезпечення повернення позики в умовах нестабільності у зв'язку з проведенням АТО та окупацією частини території.

Банківські установи можуть запропонувати своїм клієнтам близько 200 видів різноманітних банківських продуктів та послуг, але одним з інноваційних методів кредитування банками аграрних підприємств стають аграрні розписки.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційно-фінансові технології є передвісником якісних трансформацій функціонування фінансового ринку, фактично вони зумовлюють генерування принципово нової, революційної технології чи модернізацію вже розробленої ідеї. Прикладом таких трансформацій є аграрні розписки. За їх допомогою досягається розширення сегменту використання строкових контрактів щодо купівлі продукції, нові фінансові інструменти для ф'ючерсних угод, використання новітніх варіацій свопів, формування новітніх форматів довірчих фондів та освоєння облігацій щодо фінансування зобов'язань.

Банківське кредитування все ще не відіграє належної ролі у фінансуванні аграрного виробництва, про що свідчать недостатні обсяги кредитних вкладень банків у сільське господарство. Розвиток фінансово-інноваційних банківських технології для аграрних підприємств великою мірою залежить від підвищення готовності банків співпрацювати з аграрними підприємствами в складних економіко-фінансових умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про аграрні розписки» Закон від 06.11.2012 № 5479-VI.

2. Алескерова Ю.В., Тодосійчук В.Л. Бюджетування як інноваційний підхід в управлінні аграрним підприємством. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 10. С. 524–528. URL: http://global-national.in.ua/.

3. Алескерова Ю.В. Кредитні інновації в агропромисловій сфері України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 13. С. 472–475. URL: http://global-national.in.ua/.

4. Алескерова Ю.В. Проблеми впровадження банківських кредитних інновацій в аграрній сфері. Причорноморські економічні студії. 2016. № 9. С. 100–103.

5. Ботвіна Н.О. Соціальна відповідальність банків в умовах економічної кризи. Бізнес-навігатор. 2009. № 1(16). С. 23–29.

6. Ботвіна Н.О. Фінансова політика сталого розвитку агросфери: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 303 с.

7. Воробйова О.І. Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2011. № 3. С. 71–75.

8. Вашечко Ю.В. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах кризи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 7. С. 270–273.

9. Гудзь О.Є. Концептуальні підходи до формування портфеля інноваційних стратегій підприємства. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2015. Вип. 11. Т. 1. С. 85–91.

10. Гудзь О.Є. Кредитування і банківське обслуговування підприємств агропромислового виробництва: сучасні тенденції та особливості. К.: ННЦ ІАЕ, 2005. 170 с.

11. Лавров Р.В. Влияние инновационных технологий на основные финансовые показатели банка. Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 Ч. 1. С. 587–589.

12. Лавров Р.В. Вплив викликів і запитів сьогодення на формування та розвиток інноваційно-фінансових технологій банків. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 10(1). С. 19–22.

REFERENCES:

1. Zakon Ukraïni «Pro agrarni rozpiski» Zakon vid 06.11.2012 № 5479-VI

2. Aleskerova Yu.V. Byudzhetuvannya yak innovatsiyniy pidkhid v upravlinni agrarnim pidpriєmstvom [Elektronniy resurs] / Yu.V. Aleskerova, V.L. Todosiychuk // Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki. – 2016. – № 10. – S. 524-528. – Rezhim dostupu: http://global-national.in.ua/.

3. Aleskerova Yu.V. Kreditni innovatsiї v agropromisloviy sferi Ukraïni [Elektronniy resurs] / Yu.V. Aleskerova // Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki. – 2016. – № 13. – S. 472-475. – Rezhim dostupu: http://global-national.in.ua/.

4. Aleskerova Yu.V. Problemi vprovadzhennya bankivs'kikh kreditnikh innovatsiy v agrarniy sferi / Yu.V. Aleskerova // Prichornomors'ki ekonomichni studiї: nauk. zhurn. – 2016. – № 9. – S. 100-103.

5. Botvina N.O. Cotsial'na vidpovidal'nict' bankiv v umovax ekonomichnoї kpizi / N.O. Botvina. − Biznec-navigatop № 1 (16), − 2009. − C. 23-29.

6. Botvina N.O. Financova politika ctalogo pozvitku agpocfepi.: Monogpafiya / N.O. Botvina. – K.: − NNTs IAE, – 2011. – 303 c

7. Vorobyova O. I. Pidvishchennya investitsiynoї aktivnosti bankivs'kikh institutiv Ukraïni [Tekst] / O. I. Vorobyova // Naukoviy visnik: Finansi, banki, investitsiї. – 2011. – № 3. – S. 71-75.

8. Vashechko Yu. V. Investitsiyne zabezpechennya sil's'kogospodars'kikh pidpriєmstv v umovakh krizi [Tekst] / Yu. V. Vashechko // Naukoviy visnik – Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki. – Mikolaїv, – 2015. – Vipusk 7. – S. 270-273.

9. Gudz' O.Є. Kontseptual'ni pidkhodi do formuvannya portfelya innovatsiynikh strategiy pidpriєmstva // Aktual'ni problemi rozvitku ekonomiki regionu: naukoviy zhurnal. Ivano-Frankivs'k: Vid-vo DVNZ „Prikarpats'kiy natsional'niy universitet imeni Vasilya Stefanika”. – 2015. – Vip. 11. – T.1. – 206 s. S. 85–91.

10. Gudz' O.Є. Krediruvannya i bankivs'ke obslugovuvannya pidpriєmstv agropromislovogo virobnitstva: suchasni tendentsiї ta osoblivosti. – K.: NNTs IAE, 2005. – 170 s.

11. Lavrov R.V. Vliyanie innovatsionnykh tekhnologiy na osnovnye finansovye pokazateli banka / R.V. Lavrov // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2015. – № 6 (Ch. 1). – S. 587-589.

12. Lavrov R.V. Vpliv viklikiv i zapitiv s'ogodennya na formuvannya ta rozvitok innovatsiyno-finansovikh tekhnologiy bankiv / R.V. Lavrov // Ekonomika. Finansi. Pravo. – 2015. – № 10 (1). – S. 19-22.

Aleskerova Yu.V.
Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University
Vilchynska N.L.
Lecturer of the Cyclic Commission of Economic Disciplines
Technological and Industrial College
Vinnytsia National Agrarian University
Ovcharov M.Ya.
Master
Vinnytsia National Agrarian University

FINANCIAL-INNOVATIVE BANKING TECHNOLOGIES FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES (AGRARIAN RECEIPTS)

The modern practice of financial provision of agrarian enterprises is not systematic and has a number of shortcomings that do not allow meeting the financial needs of agrarian producers. The current state financial policy on adjusting the rates of agrarian production development does not ensure adequate access of agricultural enterprises to the market of financial and credit resources, the formation of a favourable investment environment and equalization of economic conditions

Investment activity of banking institutions is characterized by positive results both for the financial system of the country and for banking institutions in particular. The credit and investment operations of banks provide stimulation of the development of the agrarian vector to update its material and technical base, the establishment of innovative technologies that require long-term financial resources.

But the unsatisfactory financial situation of many agrarian enterprises, the absence of a liquid mortgage on a loan complicate, and in some cases, make it impossible to obtain bank loans, especially for the long term.

Therefore, at present, the question of financial-innovative banking technologies for agrarian enterprises is acute.

The purpose of the article is to study financial and innovative banking technologies for agrarian enterprises, in particular, agrarian receipts.

Providing state guarantees for investment loans will help reduce credit risk, which will allow lowering interest rates on loans and will increase the access to credit resources for potential borrowers. But along with this, the mechanism for providing state guarantees should be balanced since non-repayment by the borrower will lead to spending the state budget funds. It is also important to engage non-bank financial intermediaries, in particular, insurance companies. In order to activate insurance of agricultural enterprises, it is necessary to determine the most comprehensive range of risks associated with the activities of agricultural enterprises.

Therefore, in our opinion, it is expedient to use such an element of financial-innovative banking technology for agrarian enterprises as agrarian receipts.

Agrarian receipts are a document that contains a promise to supply future agricultural products or to pay for the proceeds received as a result of its realization for the purpose of obtaining resources (financial, commodity or in the form of rendered services/works performed) necessary for agricultural activity.

As of January 1, 2018, the instrument of agrarian bills was put into circulation in the territory of eight oblasts – Poltava (in 2014), Kharkiv, Cherkasy, and Vinnytsia (in 2015), Ternopil, Khmelnytskyi, Sumy, and Mykolaiv (2016–2017).

Registration of the agrarian receipt (hereinafter – AR) takes from a few days to two weeks, which certify the powers of both parties, as in the execution of any contract, as well as legal documents on land (certificate of title, lease, etc.). The rights to the land plot must be properly registered in accordance with the Law of Ukraine "On State Registration of Real Property Rights and Impairment of Real Estate." The draft AR of the party agrees in advance, accordingly, the creditor may request additional documents from the borrower, confirming his solvency. This is in agreement with the parties.

AR is subject to a notarial registration and registration in the Register of Agrarian Receipts. The pledge for the AR is registered in the Register of encumbrances of movable property. In order to commit these actions, you can contact any notary who has become the registrar of the Register of Agrarian Receipts.

Agricultural receipts do not require obligatory payment of the interest rate. The final cost of financing for a farmer will depend on conditions agreed upon by the parties. In particular, if it is a financial AR, then the amount to be paid will depend on the value of the agricultural product incorporated in the formula, on the day the commitment is made. If it is a commodity AR, then the cost of financing will again depend on the contract value of the AR as of the date of its conclusion and the value of the goods supplied by the producer on the date of delivery.

Banks in the AR can provide bail-out services or loan financing on the terms of the AR. It is expected that the cost of lending to the AR will be lower than the classic bank loan.

Innovative financial technologies are a harbinger of qualitative transformations in the functioning of the financial market; in fact, they result in the generation of fundamentally new, revolutionary technology, or the modernization of an already developed idea. An example of such transformations is agricultural receipts. With their help, the expansion of the segment of the use of fixed-term contracts for the purchase of products, new financial instruments for futures contracts, the use of the latest swap variations, the formation of the latest formats of trust funds, and the development of bonds to finance obligations.

Bank lending still does not play an adequate role in financing agricultural production, as evidenced by the insufficient volume of bank lending to agriculture. The development of financial-innovative banking technology for agrarian enterprises depends to a large extent on increasing readiness of banks to cooperate with agrarian enterprises in difficult economic and financial conditions.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

FOREIGH EXPERIENCE OF FINANCIAL SUPPORT OF INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT

УДК 336.645.1

Андрєєв М.А.
аспірант
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті систематизовано зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу та досліджено законодавчі засади такого фінансового забезпечення. Проаналізовано ефект впливу використання різних інструментів фінансового стимулювання розвитку інтелектуального капіталу на рівень економічного зростання. Проведено порівняння зарубіжних практик фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу з українськими. Наведено висновок щодо можливості застосування механізмів, які використовуються в інших державах, в Україні. Обґрунтовано необхідність подальшого дослідження зарубіжного досвіду фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу.
Ключові слова: *фінансове забезпечення, інтелектуальний капітал краудфандинг, інновації, фінансування інвестицій, інтелектуальне виробництво.*

В статье систематизирован зарубежный опыт финансового обеспечения развития интеллектуального капитала и исследованы законодательные основания такого финансового обеспечения. Проанализирован эффект влияния разных инструментов финансового стимулирования развития интеллектуального капитала на уровень экономического роста. Проведено сравнение зарубежных практик финансового обеспечения развития интеллектуального капитала с украинскими. Сформирован вывод насчет возможности применения механизмов, которые используются в других странах, в Украине. Аргументирована необходимость дальнейшего исследования зарубежного опыта финансового обеспечения развития интеллектуального капитала.
Ключевые слова: *финансовое обеспечение, интеллектуальный капитал, краудфандинг, инновации, финансирование инвестиций, интеллектуальное производство.*

The foreign experience of financial support for intellectual capital development is systematized and the legislative bases of such financial support are examined in the article. The effect of the usage of various instruments of financial stimulation of intellectual capital development on the level of economic growth is analysed. A comparison of foreign practices of financial support for intellectual capital development with Ukrainian ones is carried out. The conclusion about the possibility to use in Ukraine the mechanisms, which are used in other states, is presented. The necessity of further research of foreign experience of financial support for intellectual capital development is substantiated.
Key words: *financial support, intellectual capital, crowdfunding, innovations, investment financing, intellectual production.*

Постановка проблеми. Прагнення українських підприємств та держави у цілому бути конкурентоспроможними на світовому ринку товарів та послуг зумовлює необхідність вивчення зарубіжного досвіду фінансового забезпечення впровадження інновацій. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває значні можливості для українського бізнесу, як малого, так і великого, але чи будуть ці можливості реалізовані, залежить значною мірою від того, наскільки підприємства будуть готові фінансово забезпечувати модернізацію процесу виробництва та поліпшення якості менеджменту.

Розвиток інтелектуального капіталу – невід'ємна частина такої модернізації, адже знання, досвід, компетенції, репутація, наукові розробки та інші елементи інтелектуального капіталу сьогодні визначають місце підприємства на глобальному ринку. Інтелектуалізація праці дає змогу підприємствам, які її впроваджують, виходити на лідерські позиції на ринку і задавати тренди в галузі.

Вивчення зарубіжного досвіду фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу дасть змогу виокремити найкращі практики інших країн та проаналізувати можливість їх застосування в Україні. Приклад розвинутих держав указує на необхідність прискорення економічного зростання за рахунок поширення інноваційної діяльності, яка полягає в інтелектуалізації виробничого процесу з урахуванням тенденцій глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу в різних аспектах розглядається в роботах таких учених: Л. Антонюка, Н. Гавкалової, М. Гаджиєвої, В. Геєця, Н. Казакової, Б. Кваснюка, Р. Нельсона, С. Покровського, В. Савчука, В. Семиноженка, К. Фрімена та ін. Корисними для дослідження поставленої в статті проблеми є робота «Зарубіжний досвід державного регулювання процесу комерціалізації інтелектуальної власності» А. Гончара та М. Гончаренка, а також робота «Світовий досвід фінансової підтримки інноваційного розвитку» І. Корнилової.

Водночас слід відзначити, що зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу в України досі не був ретельно досліджений та систематизований. Разом із тим таке дослідження є актуальним у контексті євроінтеграції України та глобалізації економіки. Постановка завдання. Метою статті є вивчення зарубіж-

них систем фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу, законодавчих засад такого забезпечення, а також ефекту впливу використання різних інструментів фінансового стимулювання розвитку інтелектуального капіталу на рівень економічного зростання. Також завданням є порівняння зарубіжних практик з українськими, наведення висновку щодо можливості застосування механізмів, які використовуються в інших державах, в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення розвитку інтелектуального капіталу – це фінансові вкладення у розвиток інституцій, які мають вплив на формування інтелектуального капіталу держави та створюють належні умови для його розвитку. Такі вкладення реалізуються для забезпечення високого рівня розвитку економіки, інноваційної сфери і забезпечення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Водночас країни по-різному підходять до вирішення проблем фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу. Деякі орієнтуються на бюджетні джерела фінансування, деякі – на залучення коштів з альтернативних джерел. Обидва варіанти можуть мати місце, особливо коли йдеться про країни з економікою, що розвивається, до яких ми можемо відносити й Україну.

Основою ефективної економічної системи України може стати інтелектуальний капітал, підкріплений стабільним і надійним фінансовим регулюванням, який забезпечує його розвиток. Серед детермінантів, які впливають на процес використання інтелектуального капіталу в країні, слід назвати соціально-економічні, науково-технологічні, соціокультурні й психологічні, адміністративно-правові та інфраструктурні фактори, а також фактори зовнішнього середовища. Джерелами фінансування інтелектуального капіталу можуть бути державне фінансування (за рахунок бюджетних коштів), кредитування економічних суб'єктів, що мають високий потенціал інтелектуального капіталу та генерують інновації (в тому числі через систему комерційних банків), акумулювання фінансових ресурсів на фондових ринках (зокрема, шляхом випуску цінних паперів), венчурне фінансування [1].

Фінансове забезпечення розвитку інтелектуального капіталу в розвинутих країнах світу, зокрема в країнах Європі та Північної Америки, являє собою складну, мультифункціональну, інтегровану частину національних інноваційних систем. Джерелами такого фінансування можуть бути як бюджетні, так і позабюджетні кошти. Фінансове забезпечення посідає головне місце у підтримці розширеного відтворення мотивації для досліджень і розробок, комерціалізації результатів таких досліджень і розробок, розвитку підприємництва з інноваційними продуктами. Комерціалізація результатів досліджень і розробок – це, по суті, процес фінансового забезпечення створення об'єктів інтелектуальної власності та послідовного й системного контролю над їх витрачанням та використанням, у тому числі оцінка завершених та впроваджених результатів інтелектуальної діяльності.

У світі накопичено значний досвід із розбудови процесу комерціалізації елементів інтелектуального капіталу, зокрема сформовано основні інструменти фінансового забезпечення реалізації даних заходів. Відповідні заходи фінансового забезпечення регулювання комерціалізації наведено в табл. 1.

Як бачимо, США використовують весь набір заходів та інструментів для фінансового забезпечення регулювання комерціалізації елементів інтелектуального капіталу. Європейський Союз використовує заходи державної підтримки вітчизняних виробників інновацій та державний відбір рентабельних інновацій для комерціалізації.

Загальною тенденцією останніх років є триваючий прояв зрушення у структурі фінансування наукових досліджень і розробок від державних джерел до приватних. Іншою тенденцією є те, що витрати приватного сектора на фінансування розвитку інтелектуального капіталу переважно походить із ринку венчурного капіталу, який має тенденцію до збільшення. Структуру джерел фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторські робіт у провідних країнах світу за 2016 р., згідно з даними National Science Board [2], приведено в табл. 2.

Як бачимо, найбільша частка фінансування зазначених досліджень із бізнесу саме у Китаю (74,6%). І це достатньо несподівано, бо китайська економіка характеризується занадто високою зарегульованістю, контролем із боку держави і відсутністю вільних ринкових механізмів. Водночас переважно з бюджету фінансуються такі роботи в Росії (67,6%) та Польщі (61%). У цілому структура джерел фінансування багато в чому залежить від соціально-економічного устрою в державі та взаємодовіри між державою і бізнесом.

Також цікаво відзначити, що у США приватним інституціям надаються широкі повноваження щодо комерціалізації отриманих за рахунок бюджетного фінансування результатів інтелектуальної діяльності. Водночас там передбачено спеціальні норми, які стосуються можливості держави використовувати отримані результати в своїх інтересах, тому держава точно виграє від такої комерціалізації.

Що ж стосується фінансування з ринку венчурного капіталу, яке, як було наголошено раніше, набирає обертів останніми роками, то цікаво буде дослідити інформацію зі США, згідно

Таблиця 1

Заходи та інструменти фінансового забезпечення регулювання комерціалізації елементів інтелектуального капіталу в різних країнах

Заходи	Інструменти	Держави, в яких реалізовано
Удосконалення державної фінансової підтримки науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт	Державне кредитування, державні гарантії на отримання банківських кредитів, податкові пільги, прискорена амортизація, експортно-імпортні квоти на підтримку національного наукомісткого продукту	США, Італія, Бельгія, Англія, Швеція, Канада
Державне стимулювання приватних інвестицій в інтелектуальних капітал	Створення патентних та венчурних компаній	Швеція, США
Державна підтримка вітчизняних виробників інновацій	Державна підтримка програми розвитку національних брендів, державна підтримка малого та середнього бізнесу	США, ЄС
Державний відбір рентабельних інновацій для комерціалізації	Відбір та розроблення механізму інноваційного посередництва між розробниками інновацій та бізнесом	США, ЄС

Таблиця 2

Структура джерел фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у країнах світу за 2016 р.

Країна	Частка фінансування з бізнесу	Частка фінансування з держави	Частка фінансування з інших джерел
США	60,9	27,7	11,4
Китай	74,6	21,1	4,3
Німеччина	66,1	29,2	4,7
Франція	55,4	35	9,6
Великобританія	46,6	27	26,4
Росія	28,2	67,6	4,2
Польща	30	61	9

Таблиця 3

Розподіл венчурного капіталу у США в розрізі етапів створення інноваційної продукції

Етапи створення інновації	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Фінансування до впровадження, %	2,3	4,9	6,5	7,1	3,1	1,5
Фінансування ранньої стадії впровадження, %	18,0	17,8	19,7	26,1	30,8	32,2
Фінансування розширення, %	39,2	40,0	36,8	36,3	34,5	41,8
Фінансування пізніх стадій, %	40,6	37,4	37,0	30,5	31,6	24,5
Усього, млн. дол. США	22858,1	27643,1	30392,3	23438,8	27582,9	49310,7

з даними National Venture Capital Association [3]. Розподіл венчурного капіталу у США в розрізі етапів створення інноваційної продукції наведено в табл. 3.

Перше, що слід відзначити, – це наявність зростання обсягу венчурного капіталу з кожним роком. Єдиний етап зменшення його обсягу був між 2008 та 2010 рр., що можна пов'язувати зі світовою фінансовою кризою. Якщо аналізувати структуру розподілу, то цікаво, що зростають витрати на фінансування ранньої стадії впровадження інноваційної продукції, що є так званим фінансуванням стартапів. Фінансування пізніх стадій, навпаки, спадає: з 40,6% у 2004 р. до 24,5% у 2014 р.

Також слід відзначити особливості фінансового забезпечення розвитку освіти та професійної підготовки, бо саме тут формуються одні з основних елементів інтелектуального капіталу: знання, досвід, компетенції, креативне мислення тощо. У розвинутих країнах спостерігається збільшення вкладення у формування активів інтелектуального капіталу з боку підприємств та домогосподарств на відміну від тенденцій таких вкладень із боку держави. Це пояснюється тим, що бюджетних коштів не вистачає на розвиток галузей освіти, науки та інновацій, отже, має місце використання альтернативних джерел фінансування.

Україна завжди володіла значним інтелектуальним потенціалом, мала відповідні можливості

й правове поле для інноваційної діяльності. Водночас аналіз статистичних даних свідчить, що між динамікою витрат на освіту, етапами виробництва знань та їх використання в українській економіці існує істотний розрив, спричинений сповільненням та недостатнім фінансовим забезпеченням усіх стадій утворення, нагромадження та реалізації знань. Так, згідно з даними Держкомстату, в Україні законодавчо витрати на освіту встановлено на рівні не нижче 10% ВВП, а де-факто вони коливалися у межах 4–6% ВВП. Якщо врахувати рівень інфляції, то за 1991–2016 рр. приріст обсягу фінансування науково-технічних розробок був на рівні 5%, що недостатньо, щоб прискорити темпи науково-технічної діяльності.

У міжнародній практиці останнім часом активно розвивається такий напрям фінансування, як краудфандинг (crowdfunding). Його сутність полягає у використанні широких можливостей Інтернет-ресурсів та торговельних Інтернет-платформ (наприклад, Gust), що забезпечує пошук венчурних інвесторів на ранніх етапах розроблення та комерціалізації результатів реалізації інтелектуального капіталу [4]. Оскільки інструмент краудфандингу є одним із найбільш перспективних та популярних у світі, а також таким, який не потребує значних зусиль для впровадження з боку держави в плані законодавчого та фінансового забезпечення, є можливість його застосування в України. У нашій державі вже є приклади позитивного використання цього інструменту (зокрема, Інтернет-платформа «Спільнокошт»), однак він досі залишається непоширеним, а його можливості не повністю використаними.

Виокремлюють декілька видів краудфандингу, а саме crowdsponsoring, crowdinvesting, crowdlending, crowddonatting/laising. Відповідно до першого напряму (crowdsponsoring), передбачається колективна підтримка тих чи інших інноваційних проектів, які є результатом ефективного розвитку інтелектуального капіталу. Важливо звернути увагу, що колективна участь можлива не лише у вартісному вираженні (прямому фінансуванні інтелектуального капіталу), а й у соціальній рекламі продукту чи послуги, залученні волонтерів для реалізації інноваційного проекту тощо. Другий тип краудфандингу (crowdinvesting) спрямований на фінансування та підтримку унікальних проектів (таких як стартапи) і передбачає інвестиційний характер взаємовідносин, тобто отримання дивідендів від прибутку. Третій тип (crowdlending) націлений на поверненість залучених фінансових ресурсів на фінансування інтелектуального капіталу, але без нарахування відсотків. Відповідно до умов четвертого типу краудфандингу (crowddonatting/laising), фінансування інтелектуального капіталу здійснюється на цілком безповоротній основі [5; 6].

Висновки з проведеного дослідження. Як бачимо, у світовій практиці накопичено великий досвід фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу. Існує ціла низка різних інструментів, частина з яких вже використовується і в Україні, зокрема краудфандинг. Умовою досягнення максимального ефекту від використання таких інструментів є стратегічне бачення їх застосування у довгостроковій перспективі. Наведені у статті фінансові заходи та інструменти, які можуть використовуватися для розвитку інтелектуального капіталу, не є вичерпними. Крім того, вони постійно модернізуються та змінюються залежно від світової економічної кон'юнктури, науково-технічного прогресу та інших важливих факторів. Належне фінансове забезпечення розвитку інтелектуального капіталу є необхідною умовою для економічного зростання України, її конкурентоспроможності на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ушакова С.Е., Буханова Ю.А. Инвестиционный аспект стимулирования эффективного использования интеллектуального капитала страны: зарубежный и отечественный опыт. Наука. Инновации. Образование. 2015. № 18. С. 138–167.

2. National Science Board. 2016. Arlington, VA: National Science Foundation Science and Engineering Indicators 2016 (NSB-2016-1). P. 45–46.

3. National Venture Capital Association Yearbook 2015. Thomson Reuters & NVCA Report, Washington, 2016. P. 38.

4. Душина М.О. Методы сетевой коммуникации в дигитальном обществе: бенчмаркинг, краудсорсинг, краудфандинг. Социология науки и технологий. 2014. № 1. С. 105–114.

5. Kappel T. Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S. Loyola of Los Angeles Entertainment Law Review. 2009. Vol. 29. Issue 3. P. 375–385.

6. Leimeister J.M. Crowdsourcing. Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation. Robert Risse. Steuercontrolling und reporting. Konzernsteuerquote und deren Bedeutung fuer das Steuermanagement. Deutschland, Springer Gabler, 2010. S. 388–392.

REFERENCES:

1. Ushakova S.E., Bukhanova Y.A. (2015) Investitsionnyy aspekt stimulirovaniya effektivnogo ispol'zovaniya intellektual'nogo kapitala strany: zarubezhnyy i otechestvennyy opyt [Investment aspect of stimulating of effective using of the country's intellectual capital: foreign and domestic experience]. Science. Innovation. Education, no. 18, pp 138-167.

2. National Science Board (2016) Arlington: National Science Foundation Science and Engineering Indicators 2016 (NSB-2016-1), p. 4/45-46.

3. National Venture Capital Association Yearbook (2015) Washington: Thomson Reuters & NVCA Report, p. 38.

4. Dushina M.O. (2014) Metody setevoy kommunikatsii v digital'nom obshchestve: benchmarking, kraudsorsing, kraudfanding [Methods of network communication in a digital society: benchmarking, crowdsourcing, croweding]. Sociology of science and technology, no. 1, pp.105- 114.

5. Kappel T. Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S. (2009) Loyola of Los Angeles Entertainment Law Review. vol. 29, no 3, pp. 375–385.

6. Leimeister J. M. Crowdsourcing. Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation (2010) Steuercontrolling und reporting. Konzernsteuerquote und deren Bedeutung fuer das Steuermanagement. Deutschland, Springer Gabler, pp. 388–392.

Andreev M.A.
Postgraduate Student
Kyiv National University of Trade and Economics

FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL SUPPORT OF INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT

The purpose of the article is to study foreign financial support systems of intellectual capital development, the legislative basis of such financial support, as well as the effect of the usage of various instruments of financial stimulation of intellectual capital development on the level of economic growth. Also, the task is to compare foreign practices with Ukrainians ones and to present the conclusion about the possibility to use in Ukraine the mechanisms, which are used in other states.

The study of the foreign experience of financial support of intellectual capital development allows distinguishing the best practices of other countries and analysing the possibility of their implementation in Ukraine. An example of developed countries points to the necessity to boost the economic growth through the spread of innovation, which means the intellectualisation of the process of production with the trends of globalization included.

The financial support of intellectual capital development is financial commitments in the development of institutions that have an impact on the formation of the intellectual capital of the state and create the proper conditions for its development. Such commitments are realized to ensure that the economic development and innovation sphere are on a high level and to ensure the competitiveness of the country in the worldwide market. At the same time, countries have different approaches to the problems of financial support of intellectual capital development. Some of the countries cater to the budget-oriented sources of funding; others cater to the attraction of alternative sources of funding.

The financial measures and tools presented in this article are not exhaustive, which can be used for the intellectual capital development. It should be added that these measures are being upgraded constantly and are being varied depending on the world economic situation, scientific and technological progress, and other important factors. Proper financial support of intellectual capital development is a necessary condition for the economic growth in Ukraine, for the competitiveness of Ukraine in the worldwide market.

АСИНХРОННІСТЬ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЗАГРОЗ У ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

THE ASYNCHRONICITY OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE AS THE FACTOR OF THREAT IN THE EURO-INTEGRATION PROCESSES

УДК 336.71

Васильчишин О.Б.
к.е.н., доцент,
докторант кафедри податків
і фіскальної політики
Тернопільський національний
економічний університет

У статті розкрито одну з проблем розвитку банківської системи України – її асинхронність. Розкрито теоретичні засади асинхронності як властивості економічного системи та проведено її типізацію. Це дало змогу визначити, що характер даної властивості є фактором загроз для фінансової безпеки банківської системи України в результаті вступу України до Європейського Союзу. Якщо асинхронність у розвитку банківської системи ЄС – це компонента звичайного еволюційного процесу розвитку, то у вітчизняній банківській системі – це процес, у якому прослідковується суттєва відмінність у становленні та функціонуванні порівняно з європейською банківською системою. Тобто це явище супроводжується тривалою неоднорідністю циклів, фаз розвитку та неоднозначною реакцією її елементів на зміни зовнішніх та внутрішніх умов.
Ключові слова: *економічна система, банківська система, Європейський Союз, асинхронність розвитку, неоднорідність фаз розвитку, фактор загроз, фінансова безпека.*

В статье раскрыта одна из проблем развития банковской системы Украины – ее асинхронность. Раскрыты теоретические основы асинхронности как свойства экономической системы и проведена ее типизация. Это позволило определить, что характер данного свойства является фактором угроз финансовой безопасности банковской системы Украины в результате вступления Украины в Европейский Союз. Асинхронность в развитии банковской системы ЕС – это компонента обычного эволюционного процесса развития. В отечественной банковской системе – это процесс, в котором прослеживается существенное отличие в становлении и функционировании по сравнению с европейской банковской системой, сопровождается длительной неоднородностью циклов и фаз развития и неоднородностью реакции ее элементов на изменения внешних и внутренних условий.
Ключевые слова: *экономическая система, банковская система, Европейский Союз, асинхронность развития, неоднородность фаз развития, фактор угроз, финансовая безопасность.*

The author disclosed one of the problems of the development of the banking system of Ukraine; this is its asynchronous nature. Theoretical principles of asynchrony as the properties of the economic system and its typing are revealed. This made it possible to determine that the nature of this property is a factor of threats to the financial security of the banking system of Ukraine as a result of Ukraine's accession to the European Union. As the asynchrony in the development of the EU banking system is a component of the usual evolutionary development process, the domestic banking system is a process, in which there is a significant difference in the establishment and functioning of the European banking system. That is, this phenomenon is accompanied by the prolonged heterogeneity of cycles, phases of development and the ambiguous reaction of its elements to changes in external and internal conditions.
Key words: *economic system, banking system, European Union, asynchronous development, heterogeneity of phases of development, factor of threats, financial security.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки країн ЄС і вітчизняної економіки у цілому характеризується зростанням ролі банків і банківських систем та їх впливу на інтеграційні процеси. Конкурентоспроможність банківської системи є одним із визначальних чинників економічного розвитку, оскільки її високий рівень дає змогу повною мірою використовувати можливості щодо залучення інвестицій, капіталу і технологій.

В Європейському Союзі за останнє десятиліття перед фінансовою системою було поставлено і вирішено низку важливих стратегічних завдань, які сьогодні дають змогу практично безперешкодно пересуватися капіталу, а також суттєво спрощують діяльність банків, що, своєю чергою, створило умови для забезпечення рентабельності інвестицій, консолідації міжбанківських систем та збільшення міжнародної експозиції.

У міру розгортання євроінтеграційних процесів для України все більш очевидною стає вагомість глибоких і комплексних досліджень трендів у розвитку фінансово-кредитної системи ЄС для максимально можливої синхронізації основних параметрів розвитку вітчизняної банківської системи як архіпередумови безпечної фінансової інтеграцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика окремих аспектів розвитку економічних систем знаходиться у колі наукових інтересів багатьох учених. Так, фундаментальністю щодо формування і функціонування економічних систем характеризуються праці [1; 8; 9; 11].

Водночас виокремлено особливості становлення та функціонування європейської банківської системи в публікаціях [6; 12; 14]. Проблеми розвитку банківської системи України ґрунтовно досліджено вітчизняними вченими [4; 5; 7; 10].

Постановка завдання. У ході інтеграції вітчизняної банківської системи в європейський фінансовий простір велику роль відіграють комплексні дослідження усіх позитивних та негативних аспектів даного процесу. Саме тому у статті поставлено мету виокремити проблему асинхронності в розвитку

європейської та вітчизняної банківських систем як одного з фундаментальних чинників безпеки євроінтеграційних процесів для банківської системи.

Завданнями у процесі дослідження є розкриття сутності властивості асинхронності розвитку банківської системи та її типізації відповідно до форм асинхронності розвитку економічних систем, а також окреслення особливостей становлення і розвитку європейської та вітчизняної банківських систем, їх позиціонування як різнотипно асинхронних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звернемо увагу, що з погляду теорії систем фундаментальною властивістю будь-якої системи є асинхронність її розвитку. Ця властивість зумовлена наявністю різноманітних параметрів елементів (підсистем) і множинністю їх зв'язків. До того ж будь-яка система піддається впливам зовнішнього середовища, на які її елементи реагують із різною швидкістю або в силу своїх властивостей, або через відмінні характеристики зовнішніх впливів.

Абстрактно можна змоделювати синхронну систему, що складається з двох однакових елементів з ідентичними зв'язками, що урівнюються по вектору впливу на них через наявні в просторі фактори. Однак це, на нашу думку, практично нереалізовувана модель навіть на рівні простих систем. Будь-які економічні системи характеризуються підвищеною складністю з позиції елементної бази та зв'язків, варіабельністю і ступенем передбачуваності змін.

Розглядаючи асинхронність як об'єктивне явище функціонування економічних систем, уважаємо за доцільне виокремити певні параметри цієї властивості, що безпосередньо впливає не лише на розвиток економічних систем, а й на взаємозв'язки між ними. Так, у переліку найбільш значимих параметрів асинхронності економічних систем виділяють [1, с. 111]:

– стадійну і фазову неоднорідність процесів;

– асинхронність функціонування бізнес-систем, зумовлену накладенням різних фаз і циклів;

– дискретність інституційних та організаційних перетворень, пов'язаних із необхідністю подолання консерватизму суб'єктів і агентів;

– «рваний» темп і аритмію внесених змін;

– нелінійність середовища – перманентне виникнення однаково згубних для економічних впливів надконцентрацій і «розрідженості» їх простору.

З огляду на параметри асинхронності економічних систем, виділяють її форми та фактори. Так, до форм прояву асинхронності будь-якої економічної системи відносять [11, с. 24]:

– стадійну неоднорідність (асинхронність виникнення і розвитку систем);

– фазову неоднорідність (асинхронність циклів та їх фаз);

– порушення ритму внесених змін (асинхронність реакції підсистем на стан середовища);

– асинхронність імпульсів до змін, пов'язаних із динамікою зовнішнього середовища.

Своєю чергою, факторами асинхронності вважають:

– дискретність інституційних та організаційних перетворень;

– нелінійність середовища.

Якщо розглядати банківську систему як складну систему, яка піддається впливам зовнішнього середовища, на які її елементи реагують по-різному і з різною швидкістю або в силу своїх властивостей, або через відмінні характеристики й яка здатна функціонувати незалежно від економічної моделі та організації суспільних відносин), то асинхронність є не лише властивістю її розвитку, а й невід'ємним елементом еволюційних змін цього процесу.

Проте цілком очевидно, що асинхронність у розвитку банківської системи – явище багатогранне і неоднозначне. Зупинимося на деяких теоретичних аспектах. Ураховуючи вищеозначені форми асинхронності, для оцінки її міри щодо розвитку системи пропонуємо ввести такі параметри:

1. Асинхронність розвитку економічної системи як чинник загрози:

– значна відмінність у виникненні та функціонуванні окремих її елементів;

– тривала неоднорідність циклів і фаз розвитку;

– неоднозначна або взагалі відсутня реакція підсистем на стан середовища функціонування;

– неоднозначна або взагалі відсутня реакція на зміни, що пов'язані з динамікою зовнішнього середовища.

2. Асинхронність розвитку економічної системи як властивість нормального процесу:

– певна відмінність у виникненні та функціонуванні окремих її елементів;

– неоднорідність циклів і фаз розвитку;

– реакція підсистем на стан середовища функціонування відповідно до критеріїв оптимальності та стратегічних пріоритетів;

– адекватна реакція на зміни, що пов'язані з динамікою зовнішнього середовища.

На нашу думку, для вітчизняної банківської системи важливо оцінити параметри асинхронності в контексті саме проблеми зважування всіх переваг і недоліків євроінтеграційних процесів. Така оцінка є вкрай необхідною, оскільки становлення і функціонування банківської системи України має певні особливості. Водночас неоднорідним є процес її розвитку. Крім того, реакція вітчизняної банківської системи на внутрішні і зовнішні виклики є неоднозначною.

Першочергово зазначимо, що дослідження еволюції банківського сектору Європейського Союзу підтверджує тезу, що подальша інтернаці-

оналізація банківських інституцій передбачає приведення норм їх функціонування до загальноприйнятих світових стандартів, що відіграє важливу роль у трансформації стратегічних пріоритетів фінансово-кредитних установ. Для європейських фінансових інституцій це збільшило кількість потенційних клієнтів і водночас підштовхнуло до збільшення асортименту пропонованих фінансових продуктів і послуг.

Важливо тут те, що певні фінансові продукти неможливо уніфікувати у зв'язку зі специфікою їх процесу реалізації. Проте кожен європейський банк створює свою власну платформу для роботи з клієнтами і, відповідно, оцінки ризиків при цьому. Доступність Інтернету для клієнтів європейських банків стала поштовхом до розвитку інноваційних технологій у сфері Інтернет-банкінгу. Менеджмент європейських банківських інституцій чітко усвідомив, що і-банкінг повинен бути надійним, захищеним і доступним у будь-який час [13].

Онлайн-платформи європейських банків дали змогу корпоративним і приватним клієнтам користуватися не тільки послугами дистанційного управління рахунком, а й дали доступ без додаткових посередників до торгівлі на фінансових ринках, до покупки і продажу похідних інструментів та до елементів міжбанківської системи.

Системи і-банкінгу європейських банків щорічно еволюціонують. Якщо кілька років тому платформи комунікацій із банками являли собою певне програмне забезпечення, яке встановлюється безпосередньо на комп'ютер користувача й яке вимагало значних затрат часу і коштів, то сьогодні всі операції відбуваються без завантаження користувачем будь-якого програмного забезпечення. Банки ЄС надають безпосередній доступ до всіх операцій через власні веб-сайти.

Велику роль у розвитку банківського сектора Європейського Союзу відіграло створення нових фінансових інструментів. Можна відзначити, що їх складність варіюється від звичайних контрактів на покупку до комплексних продуктів, таких як CDO (Collateralized Debt Obligations – облігація, забезпечена борговими зобов'язаннями), CDS (Credit Default Swaps – своп кредитного дефолту), Еверест (Everest – екзотичні фінансові продукти, які поширював банк «Сосьєте Женераль» у 1997 р.) [14].

Важливу роль у розвитку банківської системи ЄС зіграли інновації в сфері управління. Важливим чинником, що спричинив адекватну реакцію банківської системи, став випадок, коли в 2008 р. один із трейдерів інвестиційного банку «Сосьете Женераль» здійснив неправомірні дії, перевищивши дозволену йому експозицію. Саме це змусило багато європейських банків переглянути свою модель нагляду за діяльністю співробітників. Передусім було вжито заходів для збільшення прозорості за допомогою надання акціонерам банку більш докладного аудиту. Саме такий захід суттєво впливає на поведінку менеджменту банку. До того ж важливу роль в управлінні банком відіграли такі компоненти управлінських норм [12, с. 96–126]:

– вільний доступ членів Ради директорів до будь-якої інформації, що стосується функціонування банку, а не тільки до інформації, відібраної керуючим. Така вимога має на увазі певний рівень експертизи в адміністрації;

– Рада директорів повинна бути невеликою за чисельністю (що складається із семи-восьми членів), щоб збільшити його ефективність і зменшити вплив керуючого. До того ж керуючий повинен бути єдиним співробітником банку, який безпосередньо засідає в Раді, оскільки наявність інших співробітників банку може збільшити вплив на керуючого;

– керуючий і члени Ради директорів повинні володіти значною кількістю акцій компанії, щоб їхні інтереси були схожі з інтересами акціонерів;

– керівник не повинен бути одночасно президентом Ради директорів, оскільки у цьому разі у нього концентруються дуже великі можливості щодо прийняття рішень, що загострює конфлікт інтересів, зменшуючи ефективність нагляду за діяльністю.

Перераховані заходи доповнюються зовнішніми елементами регуляції і дають змогу домогтися більшої стабільності окремо взятої фінансово-кредитної установи.

2017 р. для європейської банківської системи з погляду асинхронності став найбільш неоднозначним періодом. Загалом останні дев'ять років європейські банки провели в процесі відновлення після кризи. При цьому основна увага приділялася приведенню в порядок балансів, дотримання нових регуляторних вимог і відмови від неприбуткових напрямів бізнесу – і все це в умовах низьких темпів зростання бізнесу.

Середня прибутковість капіталу європейських банків на даний момент становить 4,4%, що значно нижче очікуваного рівня [6]. Ситуація при цьому на європейських ринках неоднорідна: у деяких країнах Європи банки вже завершили процес реструктуризації, тоді як на інших ринках робота у цьому напрямі ще триває.

Незалежно від того, на якому етапі трансформації свого бізнесу знаходяться банки, всі вони нині змушені працювати в умовах стрімко мінливої кон'юнктури ринку. Нові переваги клієнтів, а також розвиток цифрових каналів і онлайн-платформ призводять до необхідності змінювати традиційні підходи до банківської діяльності.

У ситуації, що склалася, використання засобів автоматизації й інструментів обробки даних дасть змогу значно скоротити витрати. Іншими словами, європейські банки, ледь упоравшись із наслід-

Таблиця 1

Особливості розвитку європейських банків у 2017 р.

Реструктуризація		Нові стратегічні завдання	
Напрями реструктуризації	**Характеристика напрямів реструктуризації**	**Завдання**	**Зміст завдання**
Оптимізація балансу	Європейські банки витратили багато часу і ресурсів для оптимізації своїх балансів. На деяких європейських ринках цей процес завершений, однак у таких країнах, як Греція, Італія та Португалія, процеси реструктуризації, списання та продажу проблемних кредитів триватимуть ще тривалий час	Реагування на зміни в купівельній поведінці	Активний розвиток платформ-агрегаторів, на яких клієнти можуть користуватися послугами різних постачальників, порівнюючи і вибираючи продукти і послуги з широкого асортименту пропозицій, змушує банки приймати стратегічно важливі рішення щодо інвестицій і партнерства з подібними платформами
Регулювання, капітал і ризик	Банки були змушені збільшувати капітал і скорочувати активи, що призвело до збільшення середньої достатності капіталу з 3,7% до 5,8% (капітал I рівня / активи (МСФЗ). Очікуються додаткові зміни, пов'язані із уведеними в дію регуляторними вимогами, наприклад директивою про ринки фінансових інструментів MiFID II. Керівництво банків, як і раніше, зайнято питаннями планування подальших структурних змін у зв'язку з виходом Великобританії з ЄС і вимогами по планування відновлення діяльності і фінансового оздоровлення	Оновлення та заміна інфраструктури і процесів	Швидкий розвиток технологій і прагнення банків до скорочення витрат сприятимуть подальшій роботі над заміною застарілої інфраструктури та впровадженням API
Відмова від неприбуткової діяльності	Банкам удалося досягти значного прогресу, відмовившись від деяких напрямків діяльності (наприклад від обслуговування великих корпоративних клієнтів) і роботи на непрофільних ринках. У сфері банківського обслуговування великих корпоративних клієнтів європейські банки закрили деякі напрями бізнесу, які принесли їм у 2009 р. до 10 млрд. євро виручки	Забезпечення ефективності фінансових ресурсів	З огляду на зростаючі вимоги до фінансових ресурсів, банки будуть використовувати просунуті інструменти управління такими ресурсами, що дасть змогу моделювати різні сценарії споживання і спростить процес прийняття рішень
Операційна ефективність	Багато банків почали реалізацію програм, спрямованих на скорочення витрат. Проте в період із 2008 по 2016 р. витрати банків щорічно збільшувалися на 1%, а співвідношення витрат і прибутку практично не змінювалося через падіння доходів банків унаслідок зниження процентних ставок і скорочення маржі. Дотепер жоден європейський банк ще не завершив роботу з оптимізації своїх витрат. Керівництво більшості європейських банків тільки починає реалізацію нових ініціатив щодо скорочення витрат, а в інших банках такі ініціативи знаходяться у стадії реалізації	Використання можливостей консолідації	Беручи до уваги наявні труднощі економічного характеру, очікується, що ступінь консолідації на деяких ринках (наприклад, в Італії) буде рости. Проте на багатьох ринках це не буде пріоритетним завданням
Концентрація і консолідація	Тоді як одні європейські ринки зазнали серйозних змін у результаті консолідації, ситуація на інших ринках практично не змінилася. З початку кризи ринкова концентрація в Греції та Іспанії збільшилася вдвічі, а на ринку Італії основні зміни відбувалися переважно в останні роки. Масштаби транскордонної консолідації, як і раніше, невеликі	Формування кадрового потенціалу майбутнього	У міру зміни банківської галузі змінюються й вимоги банків до кадрів, які необхідні їм зараз і знадобляться в майбутньому. Банкам потрібні інноваційні підходи до управління кадрами, а також грамотно вибудуваний процес планування і залучення персоналу
		Соціальна відповідальність	В результаті фінансової кризи виникла потреба в довгострокових політичних змінах, що мають значні наслідки для банків. В світлі посилення популістських і націоналістичних настроїв від банків буде потрібно участь в рішенні загальних проблем сучасного суспільства

Джерело: побудовано автором на основі [6]

ками кризи, зіткнуться з новими труднощами. Сьогодні лише деякі організації приймають необхідні заходи для вирішення поставлених перед ними нових завдань (табл. 1).

Отже, європейські банківські інституції в результаті боротьби з наслідками фінансової кризи зіткнулися з безліччю змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі, і з огляду на напрями реструктуризації та змісту нових завдань у розвитку, можна констатувати про присутність асинхронності розвитку банківської системи як властивості нормального процесу. І більше того, банки, які зможуть повністю сконцентруватися на процесі трансформації та виконанні поставлених завдань, отримають суттєву перевагу перед конкурентами в наступному десятилітті.

Аналізуючи параметри асинхронності розвитку банківської системи України, першочергово зосередимо увагу на основних аспектах її становлення. Донині функціонування банківської системи України як ключової частини грошово-кредитної системи країни не стало ефективним механізмом створення сприятливого середовища для мобілізації та вільного переливання капіталів, нагромадження коштів для структурної перебудови економіки, розвитку підприємництва (табл. 2) [4].

Незважаючи на закінчення процедури т. зв. «очищення банківської системи України» в кінці 2015 р., у 2016–2017 рр. масові банкрутства вітчизняних фінансово-кредитних установ продовжилися. У 2016 р. під управління Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) передано 21 банк, що все ж менше, ніж у 2014–2015 роки – по 33 [3]. Неплатоспроможним виявився і такий системний банк, як «ПриватБанк». Утім, він був миттєво націоналізований. Перехід «ПриватБанку» у власність держави суттєво змінив структуру банківської системи України. Так, станом на 1 січня 2017 р. банки з приватним українським капіталом становили близько 13%, банки іноземних банківських груп – 35%, державні – 51,3%.

84 вітчизняні банки-банкрути відправлені на ліквідацію. Кілька тимчасових адміністрацій заморожені судовими рішеннями. Банки, що залишилися на ринку, в 2017 р. продовжили оптимізувати свою роботу: скорочували відділення і розвивали віддалені канали обслуговування клієнтів, залучали вкладників і шукали платоспроможних позичальників.

Банківська діяльність і надалі продовжує характеризуватися невисокою активністю кредитних операцій. Незначний обсяг банківського кредитування пов'язаний із системною проблемою нестачі довгострокових ресурсів у банківській системі, обмеженим доступом до нових запозичень на міжнародних ринках, погіршенням платоспроможності позичальників, збільшенням обсягів проблемних кредитів, а також зниженням мотивації банків до кредитування внаслідок існування безризикових високоприбуткових інструментів – ОВДП та депозитних сертифікатів НБУ [10, с. 43].

Вітчизняні банки досі не вирішили проблеми з простроченими кредитними портфелями, під які в попередні роки їм довелося сформувати значні резерви. Частка проблемних кредитів у банківській системі України станом на кінець 2017 р. становила 54,9% [2].

Загалом політична та військова нестабільність, значна інфляція та загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що працюють на території України. Також важливим фактором, що

Таблиця 2

Основні характеристики етапів становлення та розвитку банківської системи України

Період	Основні риси етапів становлення та розвитку вітчизняної банківської системи
1988–1990 рр.	Створення прототипу системи українських комерційних банків у складі банківської системи СРСР
1991 р. – І півріччя 1992 р.	Перереєстрація українських комерційних банків та початок формування банківської системи України як незалежної держави
ІІ півріччя 1992 р. – 1993 р\р.	Формування банківської системи України на етапі становлення економічного та політичного суверенітету
1994–1996 рр.	Розвиток банківської системи на першому етапі реалізації курсу економічних реформ монетарними методами
1997–1999 рр.	Реформування банківської системи в умовах поглиблення фінансово-економічної кризи, поступового переходу до поєднання монетарних методів управління економікою із заходами щодо її структурного реформування
2000 р. – І півріччя 2008 р.	Розвиток банківської системи в умовах реструктуризації економіки, падіння дохідності банківських операцій, укрупнення та консолідація капіталу банків
ІІ півріччя 2008 р. – 2014 р.	Розвиток банківської під впливом світової фінансово-економічної кризи, в умовах девальвації національної валюти, скорочення виробництва, експорту, дефіциту платіжного балансу та державного бюджету. Посткризове відновлення господарства. Закриття банків, вихід із ринку банків зі 100%-м іноземним капіталом із причин внутрішньої економічної та соціальної кризи в Україні, погіршення макроекономічних показників розвитку
2014 р. – дотепер	Очищення вітчизняної банківської системи (зокрема, виведено 88 банків: 33 банки стали неплатоспроможними в 2014 р., ще 33 – у 2015 р., 21 – у 2016 р. та один – у 2017 р.

характеризує сучасний стан банківської системи, є активне втручання НБУ у функціонування банківської системи. Не можна дати однозначної оцінки політиці «оздоровлення» банківської системи, яку проводить її головний регулятор [7, с. 85–86]. З одного боку, ліквідація неплатоспроможних банків та банків, які порушували українське законодавство, повинна позитивно вплинути на прозорість банківської системи. З іншого боку, надмірне зменшення учасників банківського сектору може призвести до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських продуктів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з позиції асинхронності розвитку банківської системи України відзначимо, що прослідковується суттєва відмінність у становленні та функціонуванні на відміну від банківської системи ЄС, яка супроводжується тривалою неоднорідністю циклів і фаз розвитку, а неоднозначність її реакції на зміни зовнішніх та внутрішніх умов дає змогу виокремити асинхронність її розвитку як чинник загроз.

Таким чином, ми ідентифікували банківські системи ЄС та України з позиції асинхронності їх розвитку і можемо зробити висновок, що ця властивість для європейської банківської системи є показником нормального еволюційного процесу, а для України – це чинник загрози. А тому інтеграція цих систем як процес формування глибоких і стійких взаємозв'язків із позиції фінансової безпеки як банківської системи Європейського Союзу, так і банківської системи України залишається відкритою проблемою, яка поки що не має чітких варіантів вирішення основних її завдань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беков Р.С. О природе и специфике экономического пространства. Экономическая наука современной России. 2005. № 3(30). С. 110–115.

2. В Україні знизилася частка проблемних кредитів. URL: https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/v-ukraine-snizilas-dolya-problemnyh-kreditov-nbu-1102354.html.

3. Виведення банків із ринку / Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. URL: http://www.fg.gov.ua/not-paying.

4. Дудченко В.Ю. Етапи формування та сучасні проблеми розвитку банківської системи України. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13323/1/banking_system.pdf.

5. Д'яконова І. Історичні аспекти розвитку банківської системи України. Економіка промисловості. 2008. № 2(41). С. 10–18.

6. Жизнь после реструктуризации: новые задачи банковской системы. Европейская банковская система в 2017 г. URL: http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/v2/publications/2017/oct/Europeran%20Banking%20report_Rus.pdf.

7. Золотарьова О.В., Галаганов В.О. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України. Проблеми економіки та політичної економії. 2017. № 1. С. 83–98.

8. Оношко О.Ю. Мировые банковские системы. Иркутск: БГУЭП, 2005. 496 с.

9. Петрова О. С. Экономическая безопасность банковской системы. Вестник Псковского государственного университета. Серия «Экономика, право и управление». 2015. № 2. С. 130–133.

10. Пурій Г.М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України. Фінансовий простір. 2017. № 3(27). С. 41–45.

11. Асинхронность как свойство экономических систем / Ю.И. Трещевский, В.Н. Эйтингон, А.И. Щедров. Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». 2010. № 2. С. 23–27.

12. Bouiass K., Marsal C. Les mécanismes internes de gouvernance dans les banques: un état de l'art. Finance Contrôle Stratégie. March 2009. Vol. 12. P. 96–126.

13. Credit Agricole, «Banque et nouvelles technologies» Paris, France, 2003

14. Michel A. L'attribution de stock-options à des dirigeants de la Société générale provoque une polémique Le Monde, March 2009.

REFERENCES:

1. Bekov R. S. (2005) O pryrode y spetsyfyke ekonomycheskoho prostranstva [On the nature and specifics of the economic space] Ekonomycheskaia nauka sovremennoi Rossyy.vol. 3 (30). – pp. 110–115.

2. V Ukraini znyzylasia chastka problemnykh kredytiv [In Ukraine, the share of problem loans has decreased] https://ukr.segodnya.ua/etsonomitss/finantse/v-ukraine-snizilas-dolya-problemnyh-kreditov-nbu-1102354.html

3. Vyvedennia bankiv z rynku. Ofitsiinyi sait Fondu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib.[Removing banks from the market.] http://www.fg.gov.ua/not-paying

4. Dudchenko V. Yu. Etapy formuvannia ta suchasni problemy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [Stages of formation and modern problems of development of the banking system of Ukraine.] http://dspatse.uabs.edu.ua/yspui/bitstream/123456789/13323/1/banking_system.pdf

5. Diakonova I. (2008) Istorychni aspekty rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [Historical aspects of the development of the banking system of Ukraine] Ekonomika promyslovosti.vol.2 (41) pp. 10–18.

6. Zhyzn posle restrukturyzatsyy: novыe zadachy bankovskoi systemы evropeiskaia bankovskaia systema v 2017 h. (2017) [6. Life after restructuring: new tasks of the banking system European banking system in 2017] http://www.oliverwyman.tsom/tsontent/dam/oliverwyman/v2/publitsatons/2017/otst/Europeran Banking report_Rus.pdf

7. Zolotarova O. V. (2017) Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [Current state and prospects of development of the banking system of Ukraine] Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomii. Vol. 1? pp. 83-98

8. Onoshko O.Yu. (2005) Myrovыe bankovskye systemy [World Bank Systems] Yrkutsk: Yzd-vo BHUЭP, pp. 496.

9. Petrova O. S. (2015) Эkonomycheskaia bezopasnost bankovskoi systemy [Economic security of the banking system] Vestnyk Pskovskoho hosudarstvennoho unyversyteta. Seryia Эkonomyka, pravo y upravlenye. Vol. 2 pp.130-133

10. Purii H. M. (2017) Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [Current state and prospects of development of the banking system of Ukraine] Finansovyi prostir. Vol. 3 (27). pp. 41-45.

11. Treshchevskyi Yu. Y. (2010) Asynkhronnost kak svoistvo эkonomycheskykh system [Asynchronism as a property of economic systems] Vestnyk VHU. Seryia: эkonomyka y upravlenye. Vol. 2. pp. 23-27.

12. Bouiass K., Marsal C. (2009) Les mécanismes internes de gouvernance dans les banques : un état de l'art [Internal governance mechanisms in banks: a state of the art] Finance Contrôle Stratégie. Vol.12, no 1. pp. 96-126.

13. Credit Agricole, (2003) Banque et nouvelles technologies Paris [Bank and new technologies] France.

14. Michel A. (2009) L'attribution de stock-options à des dirigeants de la Société générale provoque une polémique [The attribution of stock-options to the leaders of the General Society causes a controversy Le Monde] Le Monde, March.

Vasylchyshyn O.B.
Candidate of Economics, Associate Professor,
Doctoral Student at Department of Taxes and Fiscal Policy
Ternopil National Economic University

THE ASYNCHRONICITY OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE AS THE FACTOR OF THREAT IN THE EURO-INTEGRATION PROCESSES

In the process of integration of the domestic banking system into the European financial space, integrated research of all positive and negative aspects of this process plays an important role. It is important to highlight the problem of asynchrony in the development of European and domestic banking systems as one of the fundamental factors in the security of European integration processes for the banking system. It is important for the domestic banking system to evaluate asynchronous parameters in the context of the problem of weighing all the advantages and disadvantages of European integration processes. Such an assessment is essential because the establishment and functioning of the banking system of Ukraine have certain characteristics.

The creation of new financial instruments contributed to the development of the banking sector in the EU. Their complexity varies from conventional purchase contracts to complex products such as CDO, CDS. Everest, an exotic financial product distributed by Société Générale Bank. Also, management innovation has played an important role in the development of the EU banking system.

The functioning of the banking system of Ukraine as a key part of the monetary and credit system of the country has not become an effective mechanism for creating a favourable environment for mobilization and free transfer of capital, accumulation of funds for structural adjustment of the economy, and the development of entrepreneurship to date. Banking activity continues to be characterized by low activity of credit operations, and insignificant volume of bank lending is connected with the systemic problem of shortage of long-term resources in the banking system, limited access to new borrowings on international markets, deterioration of solvency of borrowers, increase in volumes of problem credits, as well as decrease of motivation of banks to lend because of the existence of risk-free high-yield instruments – bonds of an internal state loan and deposit certificates of the NBU, In general, political and military instability, significant inflation, and overall economic destabilization negatively affected the banking sector and the performance indicators of banks operating in Ukraine.

By identifying the EU and Ukrainian banking systems from the standpoint of asynchrony of their development, we emphasize that this property for the European banking system is an indicator of a normal evolutionary process, and for Ukraine, it is a threat factor. Therefore, the integration of these systems, as a process of forming deep and stable interconnections, from the standpoint of financial security as a banking system of the EU and Ukraine, remains an open issue, which does not yet have clear options for solving its main tasks.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ
THE MAIN ASPECTS OF INCREASING BANK FINANCIAL POTENTIAL

УДК 336.717

Крот Л.М.
к.е.н., доцент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
Григорик Н.Ю.
студент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті розкрито склад структурних елементів фінансового потенціалу банку з погляду статей офіційної фінансової звітності. Виконано аналіз динаміки фінансового потенціалу ПАТ «КБ «ПриватБанк» за елементами. Визначено основні аспекти підвищення фінансового потенціалу ПАТ «КБ «ПриватБанк».
Ключові слова: *банківські операції, активи, капітал, доходи, фінансовий потенціал, фінансові результати.*

В статье раскрыт состав структурных элементов финансового потенциала банка с точки зрения статей официальной финансовой отчетности. Выполнен анализ динамики финансового потенциала ПАО «КБ «ПриватБанк» по элементам. Определены основные аспекты повышения финансового потенциала ПАО «КБ «ПриватБанк».
Ключевые слова: *банковские операции, активы, капитал, доходы, финансовый потенциал, финансовые результаты.*

The article describes structural elements of the bank financial potential in terms of official financial reporting articles. Financial potential dynamics for elements of PJSC CB "PrivatBank" is analysed. The main aspects of enhancement of financial potential of PJSC CB "PrivatBank" are determined.
Key words: *banking operations, assets, capital, income, financial potential, financial results*

Постановка проблеми. Характерною особливістю економічного розвитку в сучасних умовах є збільшення впливу глобалізаційних процесів на всі сфери життя суспільства. Основне місце у фінансово-кредитній сфері економіки України належить банківській системі, яка забезпечує перетікання ресурсів між різними секторами економіки, що істотно впливає на економічний розвиток країни. Трансформаційні процеси національного та світового розвитку відображують посилення фінансової глобалізації та активізацію руху різних форм та видів фінансових ресурсів.

Залучення фінансових ресурсів до економіки можливе завдяки безпосередній участі фінансових посередників, зокрема банківських установ. Нестабільна економічна ситуація в Україні та загострення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг змушує банки застосовувати нові підходи до підвищення ефективності своєї діяльності, створювати нові банківські продукти та впроваджувати зміни технологій проведення банківської діяльності. За цих умов наявність відповідного фінансового потенціалу є запорукою стабільної та прибуткової діяльності комерційного банку, тому дослідження питань оцінки достатності фінансового потенціалу та можливих шляхів його збільшення надзвичайно актуальне.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання різних аспектів потенціалу банків присвячено роботи О.І. Воробйової [2], В.В. Глущенко [3], Н.О. Гребенюк [4], Я.М. Кривич [6] та ін. Фінансовий потенціал банків був досліджений у роботах В.Я. Вовк та Н.Г. Вядрової [1], О.О. Комліченко та Н.В. Ротань [5], О.В. Портної [8] та ін. Однак, незважаючи на глибоке наукове опрацювання питань, пов'язаних з аналізом напрямів залучення та розміщення фінансових ресурсів банку, залишаються невирішеними питання структури та оцінювання фінансового потенціалу банку.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних аспектів підвищення фінансового потенціалу ПАТ «КБ «ПриватБанк».

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий потенціал банку є багатоаспектним поняттям. На нашу думку, його варто розглядати як систему реалізованих та нереалізованих можливостей банку, які виникають у процесі економічних відносин з іншими суб'єктами та пов'язані з максимально ефективним залученням та розміщенням фінансових ресурсів для досягнення мети банку й отримання максимального фінансового результату, використовуючи ефективну систему управління та враховуючи внутрішні й зовнішні умови його діяльності. Отже, згідно із визначенням фінансового потенціалу банку, потенціал характеризують реалізовані та нереалізовані спроможності та можливості, максимальна ефективність та результативність. Зважаючи на це, такі елементи, як спроможність залучати фінансові ресурси на ринку, можливість розміщення залучених фінансових ресурсів та результат фінансової діяльності банка на ринку (дохід) є основними функціональними рівнями фінансового потенціалу банку.

Від того, якими будуть обсяги та ефективність процесів залучення коштів, залежать обсяги розміщення коштів та відповідна відсоткова ставка, а отже, кінцевий результат діяльності банку, тому фінансові спроможності банку є первинними до фінансових можливостей.

Основою формування фінансового потенціалу банку є обсяг його капіталу. Саме розмір капіталу визначає масштаби діяльності банку. Процес його формування є цілеспрямованою діяльністю банку щодо залучення коштів для здійснення своєї діяльності. Він є первісним відносно формування зобов'язань, таким чином, кошти, що відносяться до капіталу банку, є первинними спроможностями, а зобов'язання – вторинними.

Під час оцінювання фінансового потенціалу, на нашу думку, важливо виокремити суто фінансові операції в діяльності банку, а також пов'язані з ними фінансові доходи та видатки. Безумовно, розділити банківські операції між фінансовим та іншими видами

потенціалу банку неможливо, але можна сказати, наприклад, що адміністративні витрати належать до кадрового або управлінського потенціалу. Отже, згідно з визначенням фінансового потенціалу банку, до його складу слід відносити кошти, які безпосередньо пов'язані із фінансовою діяльністю банку.

Основні елементи, що входять до складників фінансового потенціалу, згідно зі статтями офіційної фінансової звітності, представлено в табл. 1.

Інформація щодо проведених банком операцій фіксується на рахунках фінансового обліку. Згідно з Інструкцією про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України [9], банк самостійно визначає перелік рахунків внутрішнього плану рахунків для заповнення статей фінансової звітності та приміток з урахуванням економічної сутності операцій. Аналіз статей форм офіційної фінансової звітності, таких як Окремий звіт про фінансовий стан та Окремий звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід, дає змогу виділити джерела інформації про операції банку, які можна віднести до фінансового потенціалу. При цьому використовуються визначення фінансового активу та фінансового зобов'язання, наведені в МСБО 32 [10, с. 2–3].

У таблицях 2–5 виконаний аналіз динаміки фінансового потенціалу ПАТ «КБ «ПриватБанк» за елементами протягом 2014–2016 рр., ураховуючи дані табл. 1.

На підставі Звіту про фінансовий стан за 2014–2016 рр. [7] проаналізований капітал банку, розглянута динаміка його складників, а також виконане порівняння показників (табл. 2).

Із наведених даних у табл. 2 можемо зробити висновок, що протягом 2014–2016 рр. капітал банку зменшився на 103,2%, або на 28 392 млн. грн., переважно за рахунок наявності накопиченого дефіциту. Крім того, найбільший обсяг капіталу спостерігається у 2015 р. через зростання всіх його складників.

Аналіз динаміки зобов'язань ПАТ «КБ «ПриватБанк» протягом 2014–2016 рр. представлений у табл. 3.

Виходячи з даних табл. 3, зобов'язання ПАТ «КБ «ПриватБанк» мають спадну тенденцію, більшою мірою за рахунок зменшення власних боргових цінних паперів та інших позикових коштів банків на 99,98%, субординованого боргу – на 98,65%.

У 2015 р. обсяг зобов'язань становив 230 168 млн. грн., що на 42 596 млн. грн. більше, ніж у 2014 р. У 2016 р. порівняно з 2014 р. обсяг зобов'язань зріс на 17 749 млн. грн. Збільшення сум зобов'язань банку свідчить про зростання депозитної бази банку.

У табл. 4 представлена динаміка активів ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2014–2016 рр. у розрізі статей, що входять до фінансового потенціалу банку, а саме відображають його фінансові можливості.

Дані табл. 4 вказують на наявність тенденції зниження фінансових можливостей ПАТ «КБ «ПриватБанк» протягом досліджуваного періоду. Найбільший вплив спричинило суттєве зменшення в 2016 р. обсягу кредитного портфелю – на 77%, або на 145 731 млн. грн. При цьому відбулося значне зростання суми інвестиційних цінних паперів для подальшого продажу (у 36 разів порівняно з 2014 р.). На кінець 2016 р. вартість активів порів-

Таблиця 1

Склад елементів структури фінансового потенціалу банку

Структурний рівень	Складові елементи	
Фінансові спроможності банку	Первинні: – акціонерний капітал; – емісійний дохід; – внески у капітал, отримані за випущені, але не зареєстровані акції; – резерви переоцінки; – загальні резерви та інші фонди; – нерозподілений прибуток	Вторинні: – заборгованість перед НБУ; – заборгованість перед банками та фінансовими організаціями; – кошти клієнтів; – власні боргові цінні папери та інші позикові кошти; – інші фінансові та нефінансові зобов'язання; – субординований борг
Фінансові можливості банку	– грошові кошти та їх еквіваленти й обов'язкові резерви; – заборгованість інших банків; – кредити та аванси клієнтам; – інвестиційні цінні папери для подальшого продажу;	– інвестиційні цінні папери, що утримуються до погашення; – інвестиції в дочірні та асоційовані підприємства – інші фінансові активи
Фінансовий результат	– процентні доходи; – процентні витрати; – чистий процентний дохід; – результат від операцій із цінними паперами в торговому портфелі банку; – прибутки мінус збитки від вбудованих похідних фінансових інструментів;	– прибуток від реалізації інвестиційних цінних паперів для подальшого продажу; – прибутки мінус збитки від операцій з іноземною валютою; – прибутки мінус збитки від переоцінки іноземної валюти; – прибуток від вибуття або припинення інвестицій в дочірні компанії

Таблиця 2

Динаміка первинних складових елементів фінансових спроможностей ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2014–2016 рр., млн. грн.

Показники	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р.-2014 р.		2016 р.	Відхилення 2016 р.-2015 р.	
			+/-	%		+/-	%
Акціонерний капітал	18101	21257	3156	17,44	50695	29438	138,5
Емісійний дохід	20	23	3	15,0	23	-	-
Внески в капітал, отримані за випущені, але не зареєстровані нові акції	1000	-	-1000	-100,0	111591	111591	100,00
Резерв переоцінки приміщень	523	506	-17	-3,2	783	277	54,74
Резерв переоцінки інвестиційних цінних паперів для продажу	805	1421	616	76,52	521	-900	-63,33
Загальні резерви та інші фонди	-	1448	1448	100,00	1619	171	11,81
Нерозподілений прибуток/ накопичений дефіцит	4048	2855	-1193	-29,47	(176048)	-178903	-6266,3
Всього капіталу	24497	27510	3013	12,30	(882)	-28392	-103,2

Таблиця 3

Динаміка вторинних складових елементів фінансових спроможностей ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2014–2016 рр., млн. грн. [7]

Показники	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р.-2014 р.		2016 р.	Відхилення 2016 р.-2015 р.	
			+/-	%		+/-	%
Заборгованість перед НБУ	18357	27079	8722	47,51	18047	-9032	-33,35
Заборгованість перед банками та фінансовими організаціями	3433	4628	1195	34,81	2667	-1961	-42,37
Кошти клієнтів	140680	177974	37294	26,51	181133	3159	1,77
Власні боргові цінні папери та інші позикові кошти	8111	9271	1160	14,30	2	-9269	-99,98
Вбудовані похідні фінансові зобов'язання	10047	-	-10047	-100,0	-	-	-
Резерви зобов'язань та відрахувань, інші фінансові та нефінансові зобов'язання	1834	2169	335	18,27	4000	1831	84,41
Субординований борг	5110	9047	3937	77,04	122	-8925	-98,65
Всього зобов'язань	187572	230168	42596	22,71	205971	-24197	-10,51

Таблиця 4

Динаміка фінансових можливостей ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2014–2016 рр., млн. грн. [7]

Показники	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р.-2014 р.		2016 р.	Відхилення 2016 р.-2015 р.	
			+/-	%		+/-	%
Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	14447	29184	14737	102,0	30159	975	3,3
Заборгованість банків	13321	3365	-9956	-74,7	2410	-955	-28,4
Кредити та аванси клієнтам	159173	189314	30141	18,9	43583	-145731	-77,0
Вбудовані похідні фінансові активи	19978	30673	10695	53,5	27044	-3629	-11,8
Інвестиції в дочірні та асоційовані підприємства	435	435	-	-	433	-2	-
Інвестиційні цінні папери для подальшого продажу	981	1734	753	76,76	64409	62675	3614,47
Інвестиційні цінні папери, що утримуються до погашення	142	216	74	52,11	-	-216	100,00
Всього активів	208477	254921	46444	22,28	168038	-86883	-34,08

Таблиця 5

Динаміка фінансових результатів ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2014–2016 рр., млн. грн.

Показники	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р.-2014 р.		2016 р.	Відхилення 2016 р.-2015 р.	
			+/-	%		+/-	%
Процентні доходи	25556	30640	5084	19,89	33255	2615	8,53
Процентні витрати	18295	27861	9566	52,29	29364	1503	5,39
Чистий процентний дохід	7261	2779	-4482	-61,73	3891	1112	40,01
Прибутки мінус збитки від вбудованих похідних фінансових інструментів	6723	6517	-206	-3,06	-23955	-30472	-467,58
Прибуток від реалізації інвестиційних цінних паперів для подальшого продажу	-	-	-	-	1981	1981	100,00
Прибутки мінус збитки від операцій з іноземною валютою	400	-1615	-2015	-503,75	-206	1409	87,24
Прибутки мінус збитки від переоцінки іноземної валюти	-4202	-634	3568	-84,91	-4266	-3632	572,87
Прибуток від вибуття або припинення інвестицій у дочірні компанії	192	187	-5	-2,60	630	443	236,90
Всього фінансові результати	10374	7234	-3140	-30,27	-21925	-29159	-403,08

няно з 2014 р. знизилася на 40 439 млн. грн., або на 19,4%. Також зростання відбулося у складі вбудованих похідних фінансових активів – на 41,7%, що становило 7 066 млн. грн. Грошові кошти та обов'язкові резерви банку незначно зросли – на 3,3% порівняно з 2015 р. Це зумовлено зміною Національним банком України норм обов'язкового резервування до 20% від суми резервів минулого періоду, щоб забезпечити банки гнучкістю в управлінні власною ліквідністю.

Динаміка фінансових результатів ПАТ «КБ «ПриватБанк» за елементами фінансового потенціалу розглянута на основі Окремого звіту про прибутки і збитки та інший сукупний дохід [7] і представлена в табл. 5.

Протягом досліджуваного періоду чистий процентний доход знизився на 3 371 млн. грн., або на 46,41%, у результаті зростання на 7699 млн. грн., або 30,12% процентних доходів, та на 11 069 млн. грн., або 60,5% процентних витрат.

Проведений аналіз дає підстави констатувати, що у цілому фінансові результати протягом 2014–2016 рр. суттєво погіршилися за рахунок збитків, отриманих від вбудованих похідних фінансових інструментів.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах нестабільної економічної ситуації в Україні та загострення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг наявність відповідного фінансового потенціалу є запорукою стабільної та прибуткової діяльності комерційного банку. Аналіз фінансового потенціалу ПАТ «КБ «ПриватБанк» за 2014–2016 рр. показав його зниження за основними показниками.

На нашу думку, підвищення рівня фінансового потенціалу банку досягається передусім шляхом оптимізації процесу управління ним за рахунок підвищення якості обслуговування клієнтів, збільшення процентних доходів та підвищення якості прибутку. На думку авторів, найбільш впливовими на збільшення доходів банку є заходи з розширення клієнтської бази та підвищення технічної оснащеності. Збільшення сектору банку на клієнтському ринку можливе за рахунок постійного оновлення та модернізації технічного забезпечення, підвищення якості обслуговування клієнтів, розроблення та впровадження нових конкурентоздатних банківських продуктів і послуг. Для збільшення розміру власних обігових коштів та підвищення якості прибутку рекомендується посилення та вдосконалення претензійної роботи банку з клієнтами-боржниками.

Визначений у статті підхід до побудови структури фінансового потенціалу банку не є вичерпним і остаточним, оскільки всі елементи фінансового потенціалу та їх взаємовідносини чітко розділити і врахувати неможливо. Це робить актуальними подальші дослідження у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк В.Я., Вядрова Н.Г. Аналіз фінансового потенціалу вітчизняних банків в умовах фінансово-економічної кризи. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2012. № 3(15). С. 149–152.

2. Воробйова О.І. Економічний потенціал банків України: теоретико-методологічні основи. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 23. С. 36–40.

3. Глущенко В.В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (1 лютого 2013 р.). Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. С. 13–25.

4. Гребенюк Н.О. Фінансовий потенціал як передумова інноваційного розвитку банку. Фінансо-

вий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (1 лютого 2013 р.); відп. ред. В.В. Глущенко. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. С. 109–112.

5. Комліченко О.О., Ротань Н.В. Фінансовий потенціал банківської системи України та його функціонування на ринку банківських послуг. Материалы международной научно-практической конференции «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития 2012». Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. Вып. 3. Т. 22. С. 22–27.

6. Кривич Я.М. Фінансовий потенціал як складова інноваційного потенціалу банку та особливості його оцінки. Зб. наук. пр. Нац. ун-ту Державної податкової служби України. 2009. № 2. С. 153–161.

7. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». URL:// https://privatbank.ua/ua.

8. Портна О.В. Фінансовий потенціал комерційних банків як складова сукупного фінансового потенціалу України. Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». 2013. № 49(1022). С. 109–118.

9. Про затвердження «Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України»: Постанова Правління Національного банку України № 373 від 24.10.2011, зі змінами, внесеними згідно з Постановою Правління Національного банку № 600 від 29.12.2012. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11.

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32) «Фінансові інструменти: подання». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_029.

REFERENCES:

1. Vovk V. Ya. and Viadrova N. H. (2012), «Analysis of domestic banks financial potential in conditions of financial crisis», Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine, vol. 3 (15), pp. 149–152.

2. Vorobyova O. I. (2009), «Economic potential of Ukrainian banks: theoretical and methodological grounds», Investments: practice and experience, vol. 23, pp. 36–40.

3. Glushchenko V. V. (2013), «Conceptual grounds of business entities financial potential formation in Ukraine», Financial potential of business entities as a factor of a market economy sustainability, Proceedings of the Ukrainian Scientific and Practical Conference, Kharkiv, February 1, 2013, pp. 13–15.

4. Grebenyuk N.O. (2013), «Financial potential as a prerequisite for the bank's innovative development», Financial potential of business entities as a factor of a market economy sustainability, Proceedings of the Ukrainian Scientific and Practical Conference, Kharkiv, February 1, 2013, pp. 109–112.

5. Komlichenko O. O. (2012), «Financial potential of Ukrainian banking system and its functioning on the banking services market», Scientific research and their practical usage. Modern state and development paths of 2012, Collection of scientific works SWorld. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference, vol. 3, t. 22, KUPRIENKO, Odessa, pp. 22–27.

6. Kryvych Ya. M. (2009), «Financial potential as a component of the bank's innovation potential and peculiarities of its rating», Collection of scientific works of State Tax Service of Ukraine National University, vol. 2, pp. 153–161.

7. Officiinyi sait PAT KB «Pryvatbank» [Official site of PJSC CB «PrivatBank»], available at: https://privatbank.ua/ua.

8. Portna O. V. (2013), «Financial potential of commercial banks as a component of the aggregate financial potential of Ukraine», Bulletin of the NTU «KhPI». Series: Relevant problems of management and financial and economic activity of the enterprise, vol. 49 (1022), pp. 109–118.

9. Pro zatverdzhennia «Instruktsii pro poriadok skladannia ta opryliudnennia finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy»: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy № 373 vid 24.10.2011 iz zminamy, vnesenymy zghidno z Postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku № 600 vid 29.12.2012 r. [On Approval of the «Instruction on the Procedure for Preparation and Publication of Financial Statements of Banks of Ukraine»: Regulation № 71 of the Board of Directors of the National Bank of Ukraine dated October 24, 2011, as amended in accordance with the Resolution of the Board of the National Bank № 600 dated December 29, 2012»], available at: https://zakon4.rada.gov.ua/ laws / show / z1288-11.

10. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 32 (MSBO 32) «Finansovi instrumenty: podannia» [International Accounting Standard 32 (IAS 32) «Financial Instruments: Presentation»].

Krot L.M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
Hryhoryk N.U.
Graduate Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

THE MAIN ASPECTS OF INCREASING BANK FINANCIAL POTENTIAL

The unstable economic situation in Ukraine and the intensification of competition in the banking services market force banks to apply new approaches for improving the efficiency of their activities, to create new banking products, and to introduce changes in banking technology. In these conditions, the availability of the appropriate financial capacity is a guarantee of a stable and profitable business of a commercial bank.

In our opinion, the financial potential of the bank should be considered as a system of implemented and unrealized abilities and capabilities of the bank, which arise in the process of economic relations with other entities and related to the most effective implication and placement of financial resources to achieve the purpose of the bank and obtain the maximum financial result. According to the definition of the bank financial potential, it should consist of funds, which are directly related to the financial activities of the bank.

The main functional levels of the Bank's financial potential are the ability to implicate financial resources from the market, to place the implicated financial resources and the result of the financial activity of the bank in the market (income).

Based on the separate Financial Statements for 2014–2016, the financial abilities and financial capabilities of PJSC CB "PrivatBank" for 2014–2016 and their dynamics were analysed.

During the investigated period, the capital of PJSC CB "PrivatBank" decreased mainly due to the accumulated deficit, and the bank's liabilities have a declining trend, mostly over the reduction of their own debt securities and other bank borrowed funds and subordinated debt. There are also trends in reducing the financial capacity of PJSC CB "PrivatBank" during the investigated period.

The analysis of PJSC CB "PrivatBank" financial results dynamics, conducted on elements of financial potential on the basis of the separate profit and loss account and other comprehensive income for 2014–2016, which allows us to state that financial results have significantly deteriorated due to losses derived from embedded derivative financial tools

The analysis of PJSC CB "PrivatBank" for 2014–2016 financial potential showed its decline on the main indicators.

In our opinion, raising the level of financial potential of the bank should be achieved, first of all, by optimizing its management process by improving the quality of customer service, increasing interest income and improving the quality of profits. In the authors' opinion, measures to expand the client base and increase the technical equipment are the most influential in increasing the bank's revenues. The increase of the bank sector on the client's market is possible due to constant updating and upgrading of technical support, improvement of the customer service quality, development and introduction of new competitive banking products and services. It is recommended to strengthen and improve the claim work of the bank with the clients-debtors in order to increase the size of its own working capital and increase the quality of profits.

ТЕНДЕНЦІЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ
TRENDS OF FINANCIAL INSTRUMENTS EXCHANGE TRADING

УДК 336.76

Яворська В.О.
к е.н., доцент кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті висвітлено основні види фінансових інструментів, що є об'єктом сучасної біржової торгівлі. Проаналізовано сучасний стан біржової торгівлі фінансовими інструментами на світових біржах. Визначено тенденції розвитку вітчизняної торгівлі фінансовими інструментами в умовах глобалізації світових біржових ринків.
Ключові слова: *біржова торгівля, фінансові інструменти, біржі, цінні папери, фінансові деривативи, ф'ючерси, опціони.*

В статье отражены основные виды финансовых инструментов, являющихся объектом современной биржевой торговли. Проанализировано современное состояние биржевой торговли финансовыми инструментами на мировых биржах. Определены тенденции развития отечественной торговли финансовыми инструментами в условиях глобализации мировых биржевых рынков.
Ключевые слова: *биржевая торговля, финансовые инструменты, биржи, ценные бумаги, финансовые деривативы, фьючерсы, опционы.*

The article covers the main types of financial instruments that are the subject of modern stock exchange trading. The current state of financial instruments exchange trading on the world stock exchanges is analysed. Tendencies of domestic financial instruments exchange trading in the conditions of globalization of world stock exchange markets are determined.
Key words: *exchange trading, financial instruments, exchanges, securities, financial derivatives, futures, options.*

Постановка проблеми. Ринок фінансових інструментів нараховує тривалу історію еволюційного розвитку у світовому масштабі. Трансформація умов функціонування фінансового ринку сприяла постійному вдосконаленню фінансових інструментів, ураховуючи вимоги учасників ринку та загальні виклики суспільного розвитку.

Біржова торгівля надала поштовх до інтенсивного розвитку ринку строкових або похідних фінансових інструментів. У сучасних умовах фінансові інструменти стали основним об'єктом торгівлі практично всіх міжнародних та вітчизняних бірж.

Нині за поглиблення наслідків глобалізаційних процесів, пов'язаних із фінансовими кризами, учасники світового фінансового ринку постійно збільшують свій інтерес до застосування нових ефективних біржових фінансових інструментів як для спекуляції, так і для хеджування фінансових ризиків, що посилює актуальність дослідження даної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню біржової торгівлі різного роду фінансових інструментів присвячено праці багатьох учених, зокрема В. Гниляк [7], О. Дегтярьової, Р. Колба, А. Масло, Ю. Рубана, М. Солодкого [3–6], О. Сохацької, М. Примостки, Дж. Халла та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних тенденцій та напрямів розвитку біржової торгівлі фінансовими інструментами в умовах посилення глобалізаційних наслідків на світових фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні три десятиліття зростання обсягів світової біржової торгівлі фінансовими інструментами, а також «електронізація» біржових майданчиків зумовили багато якісних змін у діяльності міжнародних бірж. Нині доступність до використання фінансових інструментів на світових біржових платформах значно вища, що відображається також кількісними показниками біржового обігу. Нині багато аналітичних агентств (Futures Industry Association, World Federation of Exchanges) здійснюють рейтингування бірж саме за показниками кількості укладених біржових угод, що прямо пропорційно динаміці зростання ліквідності біржової торгівлі фінансовими інструментами.

Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФО-32), «фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який призводить до виникнення фінансового активу в одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання» [1].

Враховуючи те, що сьогодні біржі переважно здійснюють торгівлю фінансовими інструментами, що носять строковий характер, доцільно економічну сутність «фінансового інструменту» виразити через призму терміну «деривати», або «строковий фінансовий інструмент».

У вітчизняній практиці термін «деривати» трактується на законодавчому рівні і включає чотири види інструментів: форварди, ф'ючерси, опціони, свопи [2].

Історично у світовій практиці на зміну традиційному терміну «строковий фінансовий інструмент» прийшов сучасний – «деривати», який набув широкого застосування у середині 80-хроків минулого століття. Найчастіше поняття «деривати» визначається як похідний фінансовий інструмент, вартість або ціна якого походить від ціни активу, що виступає його базою (цінні папери, валютні курси, фондові індекси та ін.) [3–7].

Із часом функціональне призначення біржової торгівлі фінансовими інструментами значно змінилося і нині включає три основні функції (рис. 1).

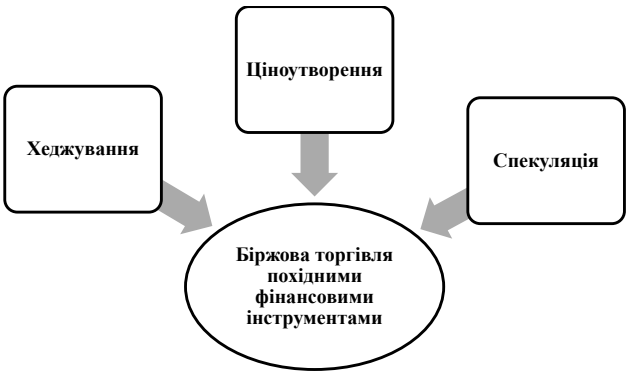


Рис. 1. Функціональне призначення біржової торгівлі похідними фінансовими інструментами в сучасних умовах

Джерело: систематизовано на основі [3–7]

Оцінка світової біржової торгівлі на провідних міжнародних біржах указує на нарощування темпів зростання впродовж останніх п'яти років, незважаючи на незначне падіння в 2017 р. (рис. 2).

Так, у 2017 р. загальний обсяг світового обігу зріс у 2,8 рази порівняно з показником 2004 р. і становив 25,2 млрд. контрактів, що на 0,1% нижче за попередній рік [8].

Дослідження структури сучасної біржової торгівлі за видами біржових активів указує, що вже традиційним стала значна перевага використання біржовими учасниками фінансових інструментів. У 2017 р. частка біржової торгівлі фінансовими інструментами у загальній структурі зросла і становила 77 % (19,5 млрд. контрактів), тоді як товарних активів – знизилася до 23%, або на 5,7 млрд. контрактів (рис. 3) [8].

Основними фінансовими активами біржових інструментів, що обертаються на світових біржах, є:

– цінні папери;
– фондові індекси;
– валютні курси;
– відсоткові ставки;
– дорогоцінні метали;
– гібридні фінансові інструменти.

Оцінка динаміки світової торгівлі фінансовими інструментами в 2017 р. свідчить, що у загальній структурі світового біржового ринку торгівля фінансовими інструментами, а саме цінними паперами становила найбільшу частку – 29,8%, ф'ючерсами та опціонами на фондові індекси –

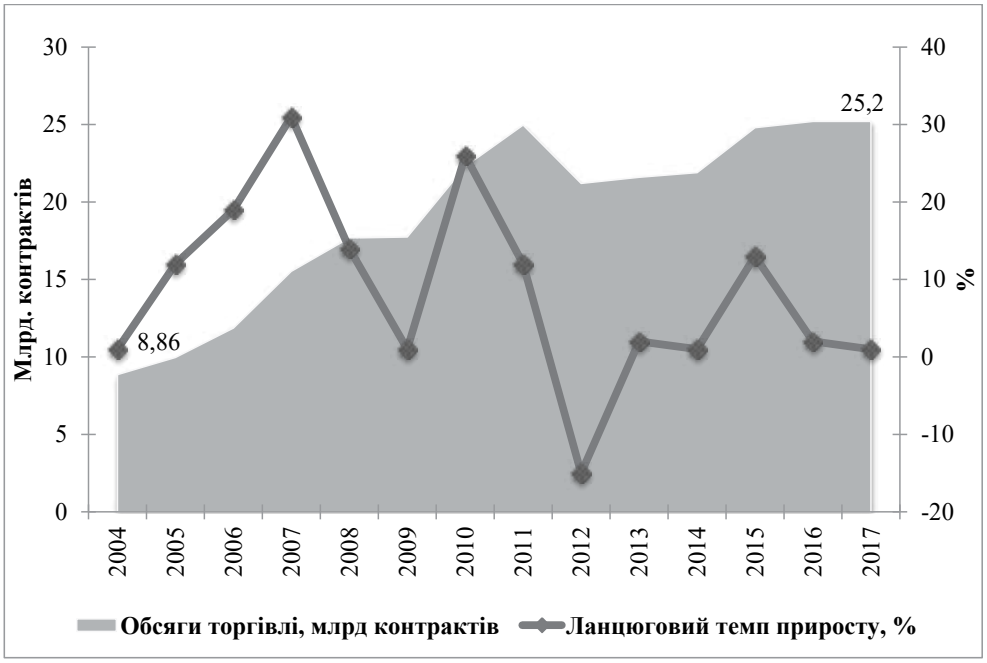


Рис. 2. Динаміка світової біржової торгівлі за 2004–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними [2; 8]

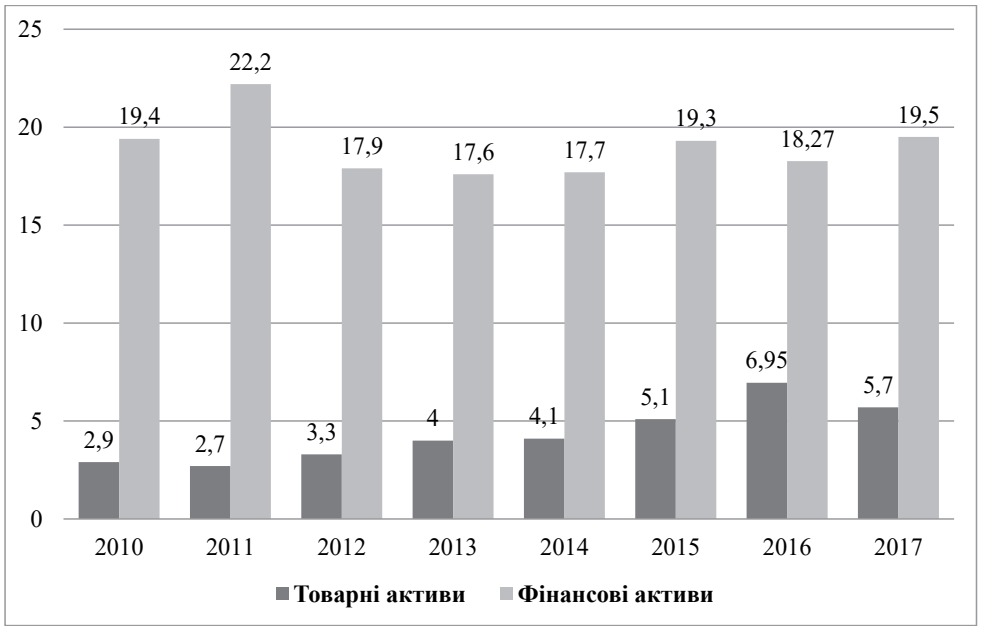


Рис. 3. Динаміка структури світової біржової торгівлі за видами активів, млрд. контрактів

Джерело: побудовано за даними Futures Industry Association [2; 8]

18,9%, відсоткові ставки – 15,7% і валютні курси – 11,8% (рис. 4) [2; 8].

Динаміка біржової торгівлі фінансовими інструментами свідчить, що в 2017 р. найбільше зростання відбулося у групі фінансових інструментів на відсоткові ставки (+12,9%). Така ситуація була пов'язана з тим, що після фінансової кризи 2008 р. і до останніх років основними наслідками було значне скорочення в обігу торгівлі відсотковими біржовими інструментами (табл. 1).

Характеризуючи біржові фінансові інструменти, необхідно відзначити, що у світовій практиці вони носять виключно строковий характер. Таким чином, світові біржі давно відійшли від необхідності здійснювати поставку реальних активів, навіть на ринку цінних паперів.

Рис. 4. Структура світової біржової торгівлі в 2017 р. за видами активів, млрд. контрактів

Джерело: побудовано за даними [8]

Рис. 5. Динаміка торгівлі фінансовими деривативами на фондових біржах України в 2010–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано за даними [9]

Таблиця 1

Порівняльна структура біржової торгівлі фінансовими інструментами на світових біржах, млрд. контрактів

Вид активу	2016 р.	2017 р.	Зміна 2017 р. до 2016 р., +/-%
Фондові індекси	7,118	7,516	+5,6
Цінні папери	4,558	4,754	+4,3
Відсоткові ставки	3,515	3,968	+12,9
Валютні курси	3,078	2,984	-3,1
Дорогоцінні метали	0,312	0,279	-10,6
Всього фінансові активи	18,581	19,501	+5,0
Разом біржові активи (включаючи фінансові й товарні активи)	25,220	25,199	-0,1

Джерело: побудовано за даними [8]

На відміну від динамічного розвитку світової біржової торгівлі фінансовими інструментами вітчизняний біржовий ринок строкових фінансових інструментів, або фінансових деривативів, активізувався лише в останні десять років.

Аналіз статистичних звітів Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку свідчить, що в 2017 р. після тривалого просідання на ринку фінансових деривативів відзначився приріст торгівлі (рис. 5) [9].

Незважаючи на те що на біржовому фондовому ринку України присутні 10 фондових бірж, практично лише ПАТ «Українська біржа» забезпечує торгівлю фінансовими деривативами. Основними строковими фінансовими інструментами є ф'ючерси, опціони на фондовий індекс UX, а також опціони на ф'ючерси на фондовий індекс UX [9].

До позитивних тенденцій розвитку вітчизняної біржової торгівлі строковими фінансовими інструментами за останні три роки можна віднести впровадження торгівлі новими видами фінансових активів: валютними курсами, дорогоцінними металами, сільськогосподарською продукцією та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідно відзначити, що сучасними тенденціями світової біржової торгівлі фінансовими інструментами є: по-перше, розширення спектру біржових фінансових активів; по-друге, залучення значної кількості інвесторів. Це у цілому значно підвищує рівень ліквідності світових біржових майданчиків. Така ситуація зумовлює підвищення конкуренції на глобальному рівні і вимагає від бірж і надалі нарощувати свої конкурентні переваги, захоплюючи нові сегменти біржових ринків, зокрема країн із менш розвинутою біржовою системою.

Таким чином, перспективи розвитку вітчизняної біржової торгівлі фінансовими інструментами прямо пропорційно будуть залежати від глобалізаційних умов та світових тенденцій, значно посилюючи інтеграційні процеси і сприяючи поступовому виходу на світовий біржовий ринок фінансових інструментів. Водночас фінансова інженерія сприяє виникненню нових видів строкових фінансових інструментів, що, своєю чергою, потребує від нашого ринку також відповідності світовим тенденціям для залучення інвестиційного капіталу та підвищення ліквідності біржової торгівлі у найближчу перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32). Фінансові інструменти: подання. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_029.

2. Податковий кодекс України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

3. Солодкий М.О. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. К.: Компринт, 2017. С. 7–78.

4. Солодкий М.О., Яворська В.О. Біржова торгівля товарними деривативами: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні: монографія. К.: ЦП Компринт, 2015. С. 10–66.

5. Солодкий М.С., Гниляк В.О. Біржові товарні деривативи: теорія, методологія, практика: монографія. К.: Аграр Медія Груп, 2012. С. 6–26.

6. Солодкий М.О., Гниляк В.О. Розвиток світового біржового ринку деривативів. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 8. С. 3–8.

7. Гниляк В.О. Методологічні аспекти формування поняття деривативу. Агроінком. 2006. № 1. С. 72–74.

8. Will Acworth. FIA releases summary statistics for 2017 futures and options volume and open interest. URL: http://marketvoicemag.org.

9. Звіт про діяльність фондового ринку за січень-грудень 2017 р. URL: http://nssmc.gov.ua/fund/analytics.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada Ukrajiny (2012) Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 32 (MSBO 32) Finansovi instrumenty: podannja [International Accounting Standard 32. Financial Instruments: Submission]. Available at: https:// http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_029. (accessed 21 February 2018).

2. Verkhovna Rada Ukrajiny (2010). Podatkovyj kodeks Ukrajiny [The Tax Code of Ukraine]. Available at: https:// http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (accessed 15 February 2018).

3. Solodkyj M. O. (2017). Birzhovyj tovarnyj rynok [Commodity exchange market]. Kyiv: Komprynt. (in Ukraine).

4. Solodkyj M.O., Javorsjka V.O. (2015). Birzhova torghivlja tovarnymy deryvatyvamy: svitovyj dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukrajini [Commodity derivatives exchange trading: world experience and prospects of development in Ukraine]. Kyiv: Komprynt. (in Ukraine).

5. Solodkyj M.O., Ghnyljak V.O. (2012). Birzhovi tovarni deryvatyvy: teorija, metodologhija, praktyka [Exchange-traded Commodity derivatives: theory, methodology, practice]. Kyiv: Aghrar Media Ghrup. (in Ukraine).

6. Solodkyj M.O., Ghnyljak V.O. (2012). Rozvytok svitovogho birzhovogho rynku deryvatyviv [Development of the world commodity derivatives exchange market]. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajini, no. 8, pp. 3–8.

7. Ghnyljak V.O. (2006). Metodologhichni aspekty formuvannja ponjattja deryvatyvu [Methodological aspects of the formation of the derivative concept]. Aghroinkom, no. 1, pp. 72–74.

8. Will Acworth (2018). "FIA releases summary statistics for 2017 futures and options volume and open interest". Available at: http://marketvoicemag.org. (accessed 21 February 2018).

9. Nacionaljna komisija z cinnykh paperiv ta fondovogho rynku (2018) Zvit pro dijaljnistj fondovogho rynku za sichenj-ghrudenj 2017 r. [The report on the stock market activity for January-December 2017], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

Yavorska V.O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Stock Exchanges and Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

TRENDS IN FINANCIAL INSTRUMENTS EXCHANGE TRADING

The article covers the main types of financial instruments that are the subject of modern stock exchange trading.

Considered the growth of global stock exchange trading volumes by financial instruments, as well as the "electronization" of stock exchanges, has resulted in many qualitative changes. At present days, the availability of financial instruments on the world stock exchanges is much higher, which is also reflected in the quantitative indicators of stock exchanges. Many analytical agencies (Futures Industry Association, World Federation of Exchanges) carry out the rating of exchanges precisely on the basis of the number of concluded exchange transactions, which is directly proportional to the dynamics of the liquidity growth of financial instruments trading.

Overviewed, the functional purpose of stock exchange trading has changed significantly and now includes three main functions: pricing, speculation, hedging. The current state of financial instruments exchange trading on the world stock exchanges is analysed in the article. An assessment of the world's stock exchanges on leading international stock exchanges indicates an increase in trading growth over the past five years, despite a slight drop in 2017. In 2017, the share of financial instruments exchange trading in the general structure amounted to 77% (19.5 billion contracts), while commodity assets – 23% or 5.7 billion contracts.

Discussed in contrast to the dynamic development of global stock exchange market, the domestic stock exchanges in terms of financial derivatives trading have intensified only in the last ten years. The analysis of statistical reports of the National Commission on Securities and Stock Market shows that in 2017, after prolonged subsidence in the financial derivatives market, the growth of trade stood at 5 billion UAH.

Identified tendencies of domestic financial instruments exchange trading in the conditions of globalization of world stock exchange markets are determined in the article. It should be noted that the current trends in the world financial instruments exchange trading are: first, the expansion of the new financial assets range; and secondly, attracting a significant number of investors. This, in general, significantly increases the level of world's stock exchanges liquidity. Such a situation leads to increased competition in the global stock exchange market.

Thus, the ways of domestic financial instruments exchange trading development will depend on globalization conditions and world trends, significantly strengthening the integration processes and facilitating the gradual entry into the world stock exchange market. At the same time, financial engineering contributes to the emergence of new types of financial instruments, which requires our market also to meet global trends in order to attract investment capital and increase the liquidity of stock exchange trading in the near future.

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ

THE REGULATORY AND LEGAL SUPPORT PROBLEMS OF COMPANY'S INCOME ACCOUNTING

УДК 657

Селіванова Н.М.
к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет
Ревуцька А.О.
студентка
Одеський національний політехнічний університет

У статті проаналізовано проблеми нормативно-правового забезпечення обліку доходів підприємств. На основі порівняння національних та міжнародних стандартів розглянуто основні характеристики та особливості класифікації доходів. Згідно із цими результатами, визначено позитивні та негативні аспекти кожного нормативно-правового документа та запропоновано напрями вдосконалення.
Ключові слова: *дохід, нормативно-правове забезпечення, класифікація доходу, національні стандарти, міжнародні стандарти, фінансова звітність.*

В статье проанализированы проблемы нормативно-правового обеспечения учета доходов предприятий. На основе сравнения национальных и международных стандартов рассмотрены основные характеристики и особенности классификации доходов. Согласно этим результатам, определены позитивные и негативные аспекты каждого нормативно-правового документа и предложены направления совершенствования.
Ключевые слова: *доход, нормативно-правовое обеспечение, классификация дохода, национальные стандарты, международные стандарты, финансовая отчетность.*

The article investigates the regulatory and legal support problems of company's accounting income. Based on a comparison of national regulations and international accounting standards, there are analysed the essential characteristics and peculiar properties of classification of income. According to those results, positive and negative aspects of each regulatory and legal document are determined and the improvement directions are offered.
Key words: *income, regulatory and legal support, classification of income, national standards, international standards, financial statements.*

Постановка проблеми. Основними показниками результатів діяльності кожного підприємства виступають прибуток і збиток. Дані бухгалтерського обліку дають можливість достовірно оцінити результат діяльності підприємства. Саме від повноти та достовірності отриманої інформації залежить адекватність прийнятих керівництвом рішень.

Формування результатів діяльності безпосередньо пов'язане з доходами, які займають особливо важливе місце в управлінні підприємством. Це пояснюється тим, що даний елемент має вирішальний вплив на фінансовий результат функціонування суб'єктів господарювання, застосовується для визначення цінової політики підприємства й використовується для оцінки ефективності господарювання. Тому облік доходів у ринкових умовах набуває стратегічного значення для підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню обліку доходів і відображенню їх у звітності підприємства приділяли достатньо уваги як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Проте ці питання настільки багатогранні, що були й залишаються актуальними.

Питання, пов'язані з проблемами обліку доходів підприємства та перспективами їх вирішення в Україні, знайшли певне відображення у роботах Ф. Бутинця, І. Білоусової, Н. Чумаченко, С. Голова, З. Задорожного, В. Ластовецького, Т. Маренич, С. Михалевич, В. Моссаковського, Т. Сльозко.

Питанню нормативно-правового забезпечення обліку доходів із подальшою їх трансформацією до міжнародних стандартів приділяли увагу такі вчені: С.Ф. Голов, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, В.М. Жук, В.А. Пархоменко та ін.

Основними аспектами, які виникали під час дослідження даного питання, були проблема використання нормативних актів з обліку витрат та доходів; порівняння національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку тощо. Проте слід зазначити, що питання облікового забезпечення доходів діяльності підприємств потребує подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та характеристика сучасної нормативно-правової бази з обліку та формування доходів, їх порівняння між собою та визначення суттєвих відмінностей для подальшого вдосконалення та гармонізації національної системи бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отримання позитивних фінансових результатів є найбільш важливим економічним питанням для підприємства, оскільки важкий фінансовий стан може спричинити відсутність у підприємства ключового показника – прибутку, а отже, до відсутності засобів для розвитку, його неплатоспроможності, а потім і до банкрутства.

Одним із чинників впливу на особливості формування та обліку доходу виступає нормативно-

правова база, тому актуальним є питання детального розгляду міжнародних стандартів та принципів побудови бухгалтерського обліку, їх порівняння з національними стандартами та пошуку можливості вдосконалення національної системи обліку та звітності згідно з міжнародними принципами.

Нормативне регулювання обліку доходів підприємства можна представити п'ятьма рівнями, кожен з яких охоплює певний перелік документів (рис. 1). Основними нормативними документами, які регулюють особливості обліку доходів підприємства, є ПКУ, ПСБО 15 «Дохід», Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та для підприємств, що прагнуть вийти на міжнародний рівень, – МСФО 18.

Податковий кодекс України визначає особливості обліку податкових зобов'язань, зокрема:

– дає зрозуміти сутність доходів;
– регламентує склад доходів;
– особливості визначення окремих елементів;
– визначає платників податку;
– характеризує об'єкт оподаткування;
– розкриває оподаткування операцій особливого виду, дохід, який оподатковується і який не оподатковується.

Рівень	Нормативні акти	Пояснення
Перший рівень	Конституція України, Податковий кодекс України, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»	Нормативні документи першого рівня визначають основні засади обліку поточних зобов'язань підприємства. Положення, що вони містять, є обов'язковими для виконання всіма підприємствами України, що не належать до державних
Другий рівень	Укази й розпорядження президента України, постанови Кабінету Міністрів України	Постанова КМУ № 419 «Про порядок представлення фінансової звітності», Положення «Про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку»
Третій рівень	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 18 «Дохід»	На даному рівні визначаються методологічні аспекти формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності
Четвертий рівень	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові акти	На цьому рівні надаються більш докладні роз'яснення щодо ведення обліку доходів підприємства
П'ятий рівень	Наказ про облікову політику підприємства, робочий план рахунків підприємства та інші документи (накази, розпорядження) щодо організації обліку доходів від реалізації на підприємстві	На останньому рівні в нормативних документах висвітлена специфіка ведення обліку на окремому підприємстві. Нормативні документи розроблені на основі документів вищих рівнів та враховують специфіку операцій, що мають місце на конкретному підприємстві

Рис. 1. Рівні системи нормативно-правового регулювання обліку доходів

П(С)БО 15 «Дохід» є нормативним документом, який визначає:

– методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації саме про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності;

– загальні правила формування оцінки і визнання в бухгалтерському обліку інформації про доходи та фінансові результати діяльності [1].

– норми цього Положення (стандарту), які застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних та банківських установ) [2, с. 315].

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доходи відображають у момент виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Саме тому ведення бухгалтерського обліку та складання звітності відбувається на основі облікового принципу нарахування: доходи відображають у бухгалтерському обліку і, відповідно, у фінансовій звітності за відвантаженням продукції (товарів), виконанням робіт, наданням послуг незалежно від термінів одержання грошових коштів або їхніх еквівалентів від покупців.

Наступним нормативним документом, який регламентує умови визнання доходу від виробничо-господарської діяльності підприємства, є Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [3].

Цього стандарту дотримуються юридичні особи, які, відповідно до чинного законодавства, визнані суб'єктами малого підприємництва щодо міжнародного рівня, а також ті організації, що подають фінансову звітність за міжнародними стандартами: публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії і підприємства низки галузей, перелік яких затверджується Кабміном [3].

У період розвитку та реорганізації системи бухгалтерського обліку в Україні зазнали значних змін обліково-аналітичні засади обліку, відображення та формування інформації щодо доходів у звітності.

Незважаючи на те що нинішні тенденції обліку діяльності підприємств відповідають міжнародним стандартам бухгалтерського обліку, існують деякі розбіжності в окремих аспектах.

З огляду на це, необхідним є порівняння національного та міжнародного стандартів з обліку доходів та визначення відмінностей, що в подальшому дасть змогу відображати доходи максимально адаптовано до вимог конкурентоспроможного середовища (табл. 1).

Порівнюючи основні аспекти МСБО 18 та П(С) БО 15, можна відзначити, що структура міжнародного стандарту значно ширша, що призводить до відмінностей у змісті даних положень.

Так, МСФЗ 18 «Дохід» [3] трактує поняття «дохід» як валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.

Тобто визначення за національним стандартом має на увазі, що доходи покривають витрати, які понесені у зв'язку з отриманням цих доходів та одночасно з ними й зобов'язання, та збільшують капітал, тоді як визначення поняття «дохід» за МСБО акцентує увагу не тільки на надходженні активів, а й на підвищенні їхньої вартості. Дане визначення МСБО є логічним, оскільки збільшення вартості активів може відбуватися не лише під час їх надходження, а як наслідок їх переоцінки. Ця різниця у визначені поняття впливає на методику відображення господарських операцій.

Не визнаються доходами за обома стандартами: сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо; надходження, що належать іншим особам [1; 3].

У ПСБО 15 «Дохід» не визначаються [1]:

– сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

– сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

– сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;

– надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Суми, що не включаються в стан доходів за ПСБО, зменшують фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання. Отже, суми фінансового результату, розраховані за МСБО та за ПСБО, матимуть значну різницю.

У національних стандартах момент, на який підприємство передає покупцеві суттєві ризики й винагороди від володіння певним активом, підлягає детальному вивченню обставин операцій. Якщо за МСБО підприємство залишає за собою суттєвий ризик володіння, операція не розглядається як реалізація і дохід не визнається, тому зазначений аспект про передачу ризику в національному ПСБО сьогодні не є розглянутим.

У ПСБО 15 та МСБО 18 дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості (компенсації) активів, що отримані або підлягають отриманню, проте в міжнародному стандарті оцінка доходу також ураховує суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надаються суб'єктом господарювання.

Значна проблема у невідповідності ПСБО 15 «Дохід» до МСБО 18 «Дохід» відбувається, коли товари продані з гарантією. Визнання доходу

Таблиця 1

Порівняльна характеристика обліку доходу згідно з ПСБО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід»

Ознака	ПСБО 15 «Дохід»	МСБО 18 «Дохід»
Визначення поняття «дохід»	Дохід − збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена .	Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу.
Класифікація доходів	Дохід класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:	
	дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.	продаж товарів; надання послуг; використання активів суб'єкта господарювання іншими сторонами, результатом чого є відсотки, роялті та дивіденди.
Оцінка доходу	Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню.	Дохід має оцінюватися за справедливою вартістю компенсації, яка була отримана або підлягає отриманню.
Дохід від реалізації продукції (товарів, інших активів)	Визнається за наявності таких умов:	
	покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені.	суб'єкт господарювання передав покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані із власністю на товар; за суб'єктом господарювання не залишається ні подальша участь управлінського персоналу у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, ні ефективний контроль над проданими товарами; суму доходу можна достовірно оцінити; ймовірно, що до суб'єкта господарювання надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією; витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити.
Дохід від надання послуг	Результат операції може бути попередньо оцінений достовірно у разі задоволення всіх наведених далі умов:	
	можливості достовірної оцінки доходу; імовірності надходження економічних вигод від надання послуг; можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.	можна достовірно оцінити суму доходу; є ймовірність надходження до суб'єкта господарювання економічних вигід, пов'язаних з операцією; можна достовірно оцінити ступінь завершеності операції на кінець звітного періоду; та можна достовірно оцінити витрати, понесені у зв'язку з операцією, та витрати, необхідні для її завершення
	Визнається:	
	виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції	шляхом посилання на той етап завершеності операції, який існує на кінець звітного періоду.
	Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг проводиться:	
	вивченням виконаної роботи; визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані; визначенням питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку з наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату.	
Розкриття інформації про доходи у примітках до фінансової звітності	У примітках до фінансової звітності наводиться (розкривається) така інформація:	
	облікова політика щодо визнання доходу, включаючи спосіб визначення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від виконання і надання яких визнається за ступенем завершеності; сума доходу за бартерними контрактами в розподілі за групами доходів відповідно до підпункту 25.2 Положення (стандарту). частка доходу за бартерними контрактами з пов'язаними сторонами.	облікові політики, прийняті для визнання доходу, включаючи методи, які застосовуються для визначення ступеня завершеності операцій, що передбачають надання послуг; сума кожної суттєвої категорії доходу, визнаного протягом певного періоду, включаючи дохід, отриманий від: продажу товарів; надання послуг; відсотків; роялті; дивідендів; сума доходу, який виникає від обміну товарів або послуг, що включено до кожної суттєвої категорії доходу.

Джерело: складено за [1; 3]

відбувається в день продажу, хоча існує ймовірність майбутніх витрат по гарантіях.

Також відмінністю є те, що П(С)БО 15 містить ширший перелік господарських операцій, від яких визначається дохід.

Одним із порівняльних факторів, що впливає на кінцевий результат обліку є класифікація доходів. Згідно з ПСБО 15 «Дохід», доходи класифікуються за чотирма групами [1]: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.

Класифікація доходів згідно з МСБО 18 «Дохід» [3]: доходи від продажу товарів; доходи від надання послуг; відсотки; роялті; дивіденди.

Таким чином, ПСБО 15 під час класифікації доходів ураховує вид діяльності, від якого отримано доходи, тоді як у МСБО 18 найголовнішим фактором є предмет отримання доходів (товари, послуги, відсотки, роялті та дивіденди).

Різниця у класифікації доходів впливає на організацію синтетичного та аналітичного обліку доходів діяльності підприємства, а також спричиняє розбіжності в складанні та відображенні інформації про доходи у Звіті про фінансові результати.

Значним досягненням для гармонізації податкового та бухгалтерського обліку стало прийняття Верховною Радою України в 2010 р. Податкового кодексу України (ПКУ) [4], в якому відображено та закріплено важливі кроки, необхідні для запровадження єдиної методології формування доходів у податковому та бухгалтерському обліку.

Але, незважаючи на це, національна система оподаткування в міжнародних рейтингах продовжує бути аутсайдером. За результатами щорічного рейтингу The World Bank щодо зрозумілості та простоти системи оподаткування Україна займає 84-е місце (2017 р.) [5].

Незважаючи на мету – забезпечити єдину інформаційну базу, – ПКУ містить низку відмінностей та неточностей, серед яких варто відзначити окремі положення Розділу III ПКУ порівняно з вимогами П(С)БО 15 «Дохід».

У П(С)БО 15 визначення поняття «дохід» не наведено, проте воно є в П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [6].

На підставі Закону № 71-VIII від 28.12.2014 [7] пп. 14.1.56 п. 14.1 ст. 14 ПКУ було виключено, відповідно, єдиного тлумачення поняття «дохід» у ПКУ не зазначено, а вказано значення понять «дохід із джерелом їх походження з України» та «дохід, отриманий із джерел за межами України».

Таким чином, існує певна невідповідність у розумінні поняття «дохід» у даних документах, що потребує вирішення, адже відсутність єдиного чіткого тлумачення цього поняття призводить до розбіжностей у класифікації доходів та їх подальшого оцінювання.

Відповідно до П(С)БО 15, під «процентами» розуміють плату за використання грошових коштів, їх еквівалентів або сум, що заборговані підприємству [1].

ПКУ зазначає, що проценти – це дохід, який сплачується (нараховується) позичальником на користь кредитора як плата за використання залучених на визначений або невизначений строк коштів або майна [4]. Отже, поняття «проценти» за даними нормативними документами несуть різне смислове значення. Так, згідно з П(С)БО, проценти – це винагорода за надання грошових коштів, а відповідно до ПКУ – за використання коштів та майна. Визначення, що надане в ПКУ, некоректно характеризує дане поняття, адже плата за майно є не що інше як орендна плата (платіж).

Поняття «дивіденди», згідно з П(С)БО та ПКУ, також має неузгодженість у трактуванні: відповідно до ПСБО 15, дивіденди – частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства [1]; згідно з пп. 14.1.49 п. 14.1 ст. 14 ПКУ, дивіденди – платіж, що здійснюється юридичною особою – емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку [4].

Дане поняття в ПКУ охарактеризовано більш чітко та значно ширше порівняно з П(С)БО, де сказано, що дивіденди – це частка власника, яка має пропорційне значення у частці власного капіталу, що не відповідає дійсності, адже дивіденди є часткою власника, яка пропорційна частці в статутному капіталі, а не у власному.

Різними є класифікація доходів відповідно до П(С)БО та ПКУ. Так, П(С)БО виділяє доходи залежно від видів діяльності, а ПКУ виокремлює лише два види [4]: дохід із джерелом їх походження з України; дохід, отриманий із джерел за межами України.

Більш наглядно класифікація доходів згідно з ПСБО 15 наведена на рис. 2.

Висновки з проведеного дослідження. Одним з основних індикаторів ефективності діяльності підприємства є величина його прибутку, для достовірного визначення якого система бухгалтерського обліку потребує створення єдиної нормативно-правової бази.

З вищенаведеного порівняння стандартів можна зробити висновок, що оцінка та відображення доходів за ПСБО 15 «Дохід» та МСБО

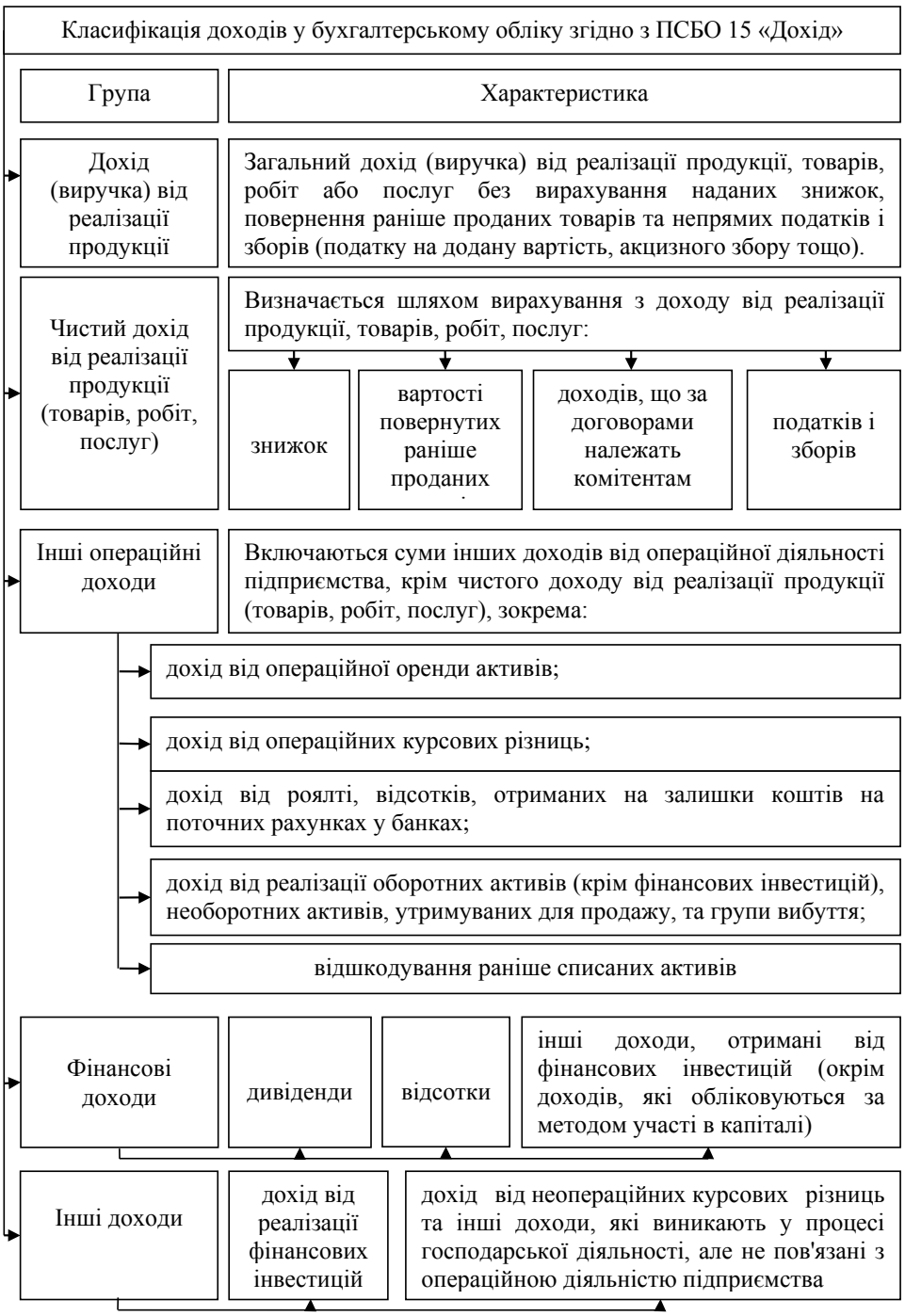


Рис. 2. Деталізована класифікація доходів згідно з ПСБО 15 «Дохід» [1]

18 «Дохід» є однаковими. Проте виявлено й низку відмінностей у визнанні доходів, класифікації та обсязі висвітлення деяких питань.

Наведені у статті порівняння свідчать, що в МСБО певні положення щодо обліку та відображення у фінансовій звітності доходів наведено більш конкретизовано, проте національний стандарт містить певні аспекти, які належать до особливостей національного обліку.

Зміна з урахуванням вимог міжнародних стандартів системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств призведе до:

– гармонізації фінансової звітності вітчизняних підприємств зі звітністю підприємств держав – членів Європейського Союзу, а також інших країн, які використовують міжнародні стандарти, що дасть можливість національним підприємствам вийти на міжнародний рівень;

– зростання прозорості та достовірності фінансової звітності суб'єктів господарювання, що дасть змогу підвищити рівень довіри вітчизняних та іноземних інвесторів;

– посилення захисту прав та інтересів акціонерів, інвесторів, кредиторів.

Порівняння стандарту та ПКУ з питань визначення, класифікації та оцінки доходів дало змогу з'ясувати певні відмінності між ними, для ліквідації яких необхідно:

– узгодити термінологічний апарат із визначення понять «дохід», «проценти», «дивіденди»;

– надати порядок визнання окремих доходів та деталізувати окремі положення ПКУ та П(С)БО;

– навести в П(С)БО порядок визнання доходів від списання кредиторської заборгованості відповідно до положень ПКУ. Для гармонізації обліку за П(С)БО та ПКУ в кодексі варто зазначити, що дохід від списання кредиторської заборгованості відноситься до валового доходу покупця, а у продавця збільшуються валові витрати;

– впровадити в ПКУ поділ доходів залежно від видів діяльності, аналогічно до П(С)БО;

– визначити в ПКУ порядок оцінки доходів для цілей оподаткування, відповідно до положень П(С)БО.

Проте сьогодні повністю гармонізувати зміст положення та податкового кодексу щодо обліку доходів фактично неможливо, оскільки користувачі двох напрямів мають різні цілі та завдання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. URL: http://www.minfin.gov.ua.

2. Голубнича Г.П. Розвиток обліково-аналітичних інформаційних систем в умовах фінансової кризи. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2011. № 130. С. 27–30.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 (МСБО 18) «Дохід». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

4. Податковий кодекс України від 1 лютого 2016 р., зі змінами та доповненнями. URL: http://www.minfin.gov.ua.

5. Doing Business in Ukraine. World Bank Group: Вимірник регулювання бізнесу URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/476521500449393161/Ukraine-Public-finance-review.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: http://zakon.rada.gov.ua.

7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/71-19.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 15 «Dokhid», zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy # 290 vid 29.11.99

2. Holubnycha H.P. (2011) Rozvytok oblikovo-analitychnykh informatsiinykh system v umovakh finansovoi kryzy [The development of accounting and analytical information systems in financial crisis]. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, no.130, pp. 27-30. (in Ukrainian)

3. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku # 18 (IAS18) « Dokhid» [Elektronnyi resurs]. Sait Verkhovnoi Rady Ukrainy – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/929_010 [in Ukranian]

4. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2010), available at: http://www.minfin.gov.ua [in Ukranian]

5. Doing Business in Ukraine. World Bank Group : Vymirnyk rehuliuvannia biznesu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://documents.worldbank.org/curated/en/476521500449393161/Ukraine-Public-finance-review.

6. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.13. #73.

7. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo podatkovoi reformy» vid 28.12.2014 № 71-VIII

Selivanova N.M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Analysis and Audit
Odessa National Polytechnic University
Revutskaya A.O.
Student
Odessa National Polytechnic University

THE REGULATORY AND LEGAL SUPPORT PROBLEMS OF COMPANY'S INCOME ACCOUNTING

The achievement of positive financial results is the most important economic issue for the company because the difficult financial situation may result in the lack of key performance indicator – income and, consequently, a lack of funds for development and then to bankruptcy.

The regulatory and legal support is one of the factors of influence on the features of formation and accounting of the income.

Therefore, the relevant question is a detailed review of international standards and principles of accounting and their comparison with national standards and finding ways to improve the national system of accounting and statements in accordance with international principles.

The basic statutory documents that regulate the characteristics of accounting income of the enterprise is the Tax Code of Ukraine, the Provision (Standard) of Accounting 15 "Income", the National Provision (Standard) of Accounting 1 "General Requirements to Financial Reporting," and for businesses seeking to grow internationally – IAS 18.

During the development and reorganization of the accounting system in Ukraine, accounting and analytical framework, reflection and formation of information on income in the financial statements have undergone significant changes.

Despite the fact that the current trends of activities of enterprises conform to international accounting standards, there are some differences in certain aspects.

Given in the article comparison shows that in IAS, certain provisions relating to accounting and accounting income are more fleshed out but the national standard contains certain aspects that relate to peculiarities of national accounting.

Change subject to the requirements of international standards of accounting and financial statements of companies will lead to:

– harmonization of financial reporting of domestic enterprises with reporting foreign companies that use international standards will enable national enterprises to enter the international level;

– growth transparency and reliability of financial reporting, which will allow increasing the level of confidence of domestic and foreign investors;

– enhance the protection of the rights and interests of shareholders, investors, creditors.

Despite the goal to provide a unified information base, the Tax Code contains a number of differences and discrepancies, among which it is worth noting certain provisions of Section III of GCC in comparison with the requirements of Provision (Standard) of Accounting 15 "Income".

Comparison of the Standard and the Tax Code on the definition of concepts, classification and measurement of the incomes, allowed to find out some differences between them, for the elimination of which is necessary:

– to agree on the terminology, namely the concepts of "income," "interest," "dividends."

– to provide a procedure for the recognition of certain income and to detail some provisions of the Tax Code and Standard;

– to bring in the national standard procedure for the recognition of income from accounts payable write-off in accordance with the provisions of the Tax Code. For the harmonization of accounting in accordance with the Regulation (Standard) of Accounting and the Tax Code in the last it is worth noting that income from the write-off of accounts payable refers to the gross income of the buyer, and the seller increase the gross expenditure;

– to complement in the Tax Code the division of income depending on types of activities in similar to the Standard;

– to determine the order of evaluation of income for tax purposes in the Tax Code in accordance with the provisions of the Standard.

However, to fully harmonize the content of accounting standards and the Tax Code in the area of accounting income is virtually impossible because the users of two areas have different goals and objectives.

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ДО ДИНАМІЧНОГО РОЗРАХУНКУ ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

TO THE TARGET STRUCTURE DYNAMIC COMPUTING FOR COMMODITY EXPORT OF UKRAINE AND ITS REGIONS

УДК 519.8

Горбачук В.М.
д.ф.-м.н., старший науковий співробітник
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної академії наук України
Дунаєвський М.С.
аспірант
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної академії наук України
Сулейманов С.-Б.
аспірант
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної академії наук України

Запропоновано алгоритм динамічного розрахунку цільової структури товарного експорту. Знайдено таку структуру для України та Одещини на даних 2006–2016 рр. Ця структура для Одещини гірша, ніж для України у цілому. Диверсифікація сприяє кращій структурі експорту. Кращій структурі експорту відповідає спеціалізація на провідних групах експорту.
Ключові слова: *цільова структура, товарний експорт, Гармонізована система, сприятливий сценарій, диверсифікація.*

Предложен алгоритм динамического расчета целевой структуры товарного экспорта. Найдена такая структура для Украины и Одещины на данных 2006–2016 гг. Эта структура для Одещины хуже, чем для Украины в целом. Диверсификация способствует лучшей структуре экспорта. Лучшей структуре экспорта отвечает специализация на ведущих группах экспорта.
Ключевые слова: *целевая структура, товарный экспорт, Гармонизированная система, благоприятный сценарий, диверсификация.*

The algorithm of target structure dynamic computing for commodity export is suggested. Such a structure for Ukraine and Odesa region is found on the 2006–2016 data. This structure for Odesa region is worse than that for Ukraine as a whole. Diversification promotes a better export structure. A better export structure corresponds to specialization on the leading export groups.
Key words: *target structure, commodity export, Harmonized System, favourable scenario, diversification.*

Постановка проблеми. Свідченням актуальності проблеми є те, що питаннями експорту України займається низка організацій: Рада експортерів та інвесторів при Міністерстві закордонних справ України (rei.mfa.gov.ua), до складу якої входять десятки торговельних палат, спілок, ділових рад, бізнес-асоціацій і підприємств; Рада експортерів (www.ukrexport.gov.ua) і Рада (Офіс) із просування експорту (Export Promotion Office) (epo.org.ua) при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України; державні підприємства «Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків» («Держзовнішінформ», dzi.gov.ua) та «Укрпромзовнішекспертиза» (www.expert.kiev.ua); Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД» (zed.ua); Рада з питань експорту продовольства (www.ukrainian-food.org). Своєю чергою, члени Ради експортерів та інвесторів мають центри підтримки експорту (експортерів). Офіс із розвитку експорту має Львівська обласна державна адміністрація (ОДА), а Раду з розвитку експорту – Дніпропетровська ОДА; Черкаська агенція регіонального розвитку має Офіс підтримки інвестицій та експорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Запропоновано розрахунки фінансових показників [1] експорту України та сусідніх держав за групами агропромислових товарів [2]. Показано важливість науково-освітньої інфраструктури для досягнення економічної ефективності [3].

Постановка завдання. Завдання роботи – розрахувати цільову досяжну структуру експорту на даних України та одного з її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Міжнародного центру торгівлі (International Trade Centre) [4], загальний світовий експорт істотно знижується за основними групами товарів (відповідно до класифікації Гармонізованої системи [5]) починаючи з 2014 р. (табл. 1). У табл. 1 і 2 жирним виділено максимальне (за роки $t = 2006,\ldots, 2016$) значення M^k світового експорту (у номінальних дол.) для кожної групи k товарів, а групи впорядковані за рівнем експорту 2016 р., де групі 0 відповідає експорт (export) $E_t^0 = \sum_{k=1}^{99} E_t^k$.

У 2016 р. загальний світовий експорт став меншим рівня кризового 2008 р., що є ознакою нової світової кризи, свідченням глобалізації та ролі України.

У табл. 1.1 і 1.2 значення R^k вимірює (у відсотках) відношення (ratio) експорту E_{2016}^k за 2016 р. групи k товарів до M^k.

У табл. 2.1 і 2.2 жирним для кожного k =0,…, 99 виділено значення $U_t^k (WU_T^k)$ експорту України, якому відповідає найбільша (за роки $t = 2006,\ldots,$ 2016) частка $WU_T^k \equiv WU_{T(k)}^k = \max_{t=2006,\ldots,2016} \frac{U_t^k}{E_t^k}$ експорту України від світового (world), наведена у табл. 3.1 і 3.2 [4]. У табл. 2.1 і 2.2 для впорядкова-

Таблиця 1.1

Світовий експорт E_t^k (млрд. дол.) за групами $k = 0,\ldots, 99$, $t = 2006,\ldots, 2016$

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	M^k	R^k
0	11953	13777	15973	12317	15065	18073	18347	**18852**	18841	16407	15913	18852	84
85	1634	1807	1918	1604	1962	2132	2167	2309	**2377**	2306	2309	2377	97
84	1575	1792	1947	1509	1795	2059	2066	2086	**2144**	1922	1881	2144	88
27	1740	1910	2828	1765	2329	3243	**3360**	3267	3025	1815	1488	3360	44
87	1008	1183	1240	848	1085	1274	1307	1353	**1394**	1321	1349	1394	97
71	244	292	370	325	439	635	777	**863**	708	631	653	863	76
39	386	446	479	391	484	564	569	602	**621**	552	545	621	88
90	372	397	440	396	476	530	553	562	**573**	541	534	573	93
30	288	342	399	420	444	459	469	489	**512**	496	494	512	96
99	256	394	409	256	305	313	305	327	372	401	**418**	418	100
29	298	343	368	306	369	439	445	**450**	433	369	346	450	77
88	174	184	211	213	222	250	287	313	322	**332**	330	332	99
72	329	423	**520**	275	387	477	425	396	412	326	300	520	58
73	209	256	308	227	247	301	306	312	319	280	259	319	81
94	138	162	177	146	167	191	211	229	**243**	238	233	243	96
61	145	172	178	159	179	209	211	231	**239**	221	218	239	91
62	158	170	182	157	169	198	193	208	**233**	219	217	233	93
38	107	125	154	128	152	183	178	184	**192**	170	172	192	89
40	119	139	157	124	169	**231**	221	208	193	167	163	231	70
26	96	121	144	117	193	**258**	231	245	221	156	158	258	61
76	138	157	164	113	147	**174**	158	162	172	162	156	174	90
48	148	166	179	153	170	**189**	167	173	174	157	153	189	81
64	74	83	92	82	97	114	118	129	**142**	134	135	142	95
44	111	124	118	91	106	119	119	132	**139**	125	128	139	92
89	92	107	148	147	173	**192**	158	147	139	136	123	192	64
74	136	150	148	106	159	**185**	172	165	155	129	118	185	64
33	66	77	87	79	89	103	105	113	**118**	111	116	118	99
2	68	79	98	88	97	117	117	124	**131**	114	113	131	86
3	63	67	72	70	82	96	96	104	**112**	101	109	112	97
8	53	61	71	67	76	87	90	99	105	103	**108**	108	100
22	68	81	91	80	87	104	108	**114**	113	105	107	114	94
28	82	96	128	85	115	**140**	129	126	121	110	98	140	70
10	50	72	105	78	85	117	120	**123**	120	104	96	123	78
95	69	84	**98**	82	84	92	90	89	92	93	94	98	97
12	32	43	64	59	68	82	94	**101**	100	88	89	101	89
15	45	61	90	66	81	**111**	106	99	97	86	87	111	78
32	57	64	68	58	70	81	79	82	**83**	74	73	83	88
42	39	44	50	43	52	66	69	75	**76**	74	73	76	95
4	47	61	72	59	70	84	82	94	**98**	75	72	98	74
7	38	45	49	49	56	62	59	66	66	66	**70**	70	100
70	53	60	65	54	63	72	72	**75**	74	68	69	75	92
23	32	40	53	51	56	65	73	81	**82**	72	69	82	83

них перших груп $k = 1,\ldots, 99$ (яких перенумеруємо в порядку строгого зростання номерів $j = 1,2,3,\ldots$) наведено значення (у відсотках) частки (share) $S^k = \dfrac{U_t^k(WU_T^k)}{U_T^0}$ експорту даної групи в загальному експорті України. У сприятливому (для України) сценарії, коли для кожної такої групи експорт України дорівнює своїй рекордній частці від світового, для деякого номера J мають місце нерівності $\sum_{j=1}^{J-1} S^j \le 100 \le \sum_{j=1}^{J} S^j \equiv S$.

У табл. 2.1 і 2.2 для впорядкованих перших груп $k = 1,\ldots, 99$ наведено значення рівноважної (equilibrium) частки $ES^k = \dfrac{100 \times S^k}{S}$ (у відсотках), а також відповідне значення $EU^k = \dfrac{WU_{T(k)}^k \times E_{2016}^k \times 100}{S}$ експорту (млн. дол.) України за 2016 р. за сприятливого сценарію. При цьому сценарії загальний експорт України $EU^0 = \sum_{j=1}^{J} EU^j$ на $\dfrac{45500 - 37825}{37825} = 20{,}29\%$ перевищує її спостережуваний у 2016 р. експорт.

Таблиця 1.2

Світовий експорт E_t^k (млрд. дол.) за групами $k = 1,\ldots, 99$, $t = 2006,\ldots, 2016$

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	M^k	R^k
19	33	39	47	45	48	56	58	65	**68**	63	66	68	96
21	33	39	45	44	47	55	57	63	**66**	62	65	66	98
83	44	51	54	44	51	58	59	63	**67**	64	62	67	93
63	37	41	45	43	48	56	57	62	**66**	61	60	66	91
82	43	48	54	41	52	62	63	65	**68**	61	59	68	87
20	36	45	50	45	48	57	57	61	**61**	58	59	61	96
34	34	40	46	42	47	55	56	58	**60**	54	54	60	90
52	51	52	53	43	58	71	68	**72**	64	56	53	72	73
91	27	31	36	29	37	48	53	55	**58**	55	50	58	87
31	29	41	75	41	55	**76**	75	67	65	64	50	76	65
69	34	38	41	34	39	45	47	51	56	**57**	49	57	87
96	21	24	26	23	27	30	44	47	**50**	48	49	50	97
9	22	27	33	30	37	51	48	45	50	48	49	51	95
68	33	38	43	33	38	44	45	49	**52**	50	49	52	93
18	23	28	33	34	38	43	44	44	**50**	47	48	50	97
17	29	30	33	34	45	**54**	53	52	47	41	45	54	84
54	38	43	43	34	41	49	48	50	**51**	47	45	51	88
16	29	33	39	35	37	45	47	50	**50**	44	44	50	89
47	30	37	41	31	44	**50**	44	46	46	43	42	50	84
24	27	30	34	34	35	40	43	45	**45**	40	41	45	90
25	30	34	**48**	33	39	46	46	46	47	42	38	48	78
49	39	44	49	45	46	**50**	43	46	46	39	37	50	73
55	29	33	33	27	34	42	40	41	**42**	39	36	42	86
60	22	24	25	22	26	31	30	33	**34**	33	33	34	96
86	26	32	38	26	34	43	**44**	40	43	38	32	44	73
97	17	21	21	15	18	20	24	25	28	**29**	28	29	97
41	29	32	29	21	30	33	32	36	**36**	30	26	36	72
35	17	20	22	20	22	26	26	28	**30**	27	26	30	88
59	17	20	21	18	22	26	25	25	**26**	24	24	26	90
56	16	18	20	17	20	23	22	24	**25**	24	24	25	93
1	15	16	18	17	19	21	22	23	**24**	21	21	24	86
6	15	17	19	18	18	21	21	22	**22**	19	20	22	91
75	28	**47**	31	19	28	32	27	28	30	25	19	47	40
11	9	13	16	14	14	18	18	19	**20**	18	17	20	87
81	15	18	**21**	11	15	19	18	17	18	16	15	21	71
57	12	14	14	12	14	15	15	16	**16**	15	15	16	89
37	**21**	20	20	17	18	19	18	17	16	15	15	21	71
79	19	**22**	13	10	14	16	15	13	16	14	14	22	63
93	7	8	10	11	13	14	16	**19**	13	16	14	19	74
51	14	15	14	10	13	**16**	15	14	14	13	13	16	77
58	12	14	**14**	11	12	13	13	13	14	13	12	14	85
65	5	5	6	5	6	7	8	8	**9**	9	9	9	99

Щоб побудувати сприятливий сценарій з урахуванням динаміки світових ринків, обчислимо модифіковані (modified) для 2016 р. частки $MS^j = S^j \times R^j$, $j = 1,2,...,L$, такі що $\sum_{j=1}^{L-1} MS^j \le 100 \le \sum_{j=1}^{L} MS^j \equiv M$, $L \ge J$.

У табл. 3.1 і 3.2 наведено значення (у відсотках) цільової (target) частки $TS^k = \frac{100 \times MS^k}{M}$ групи k у загальному експорті України, а також значення (у відсотках) пріоритету (priority) цієї групи на 2017 р. $P^k = \frac{TS^k}{CS^k}$, де $CS^k = \frac{U^k_{2016}}{U^0_{2016}}$ – поточна (current) на 2016 р. частка даної групи в загальному експорті України за 2016 р.

Цільовій частці TS^j групи $j = 1,...,L$ відповідає цільове значення $TU^j = \frac{WU^j_{T(j)} \times E^j_{2016} \times 100 \times R^j}{M}$ експорту (млн. дол.) України за 2016 р. за модифікованого сприятливого сценарію. При цьому сценарії цільовий загальний експорт України

Таблиця 2.1

Експорт U_t^k (млн. дол.) України за групами k = 0,…, 99, t = 2006,…, 2016 [4]

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	S^k	ES^k	EU^k
0	38368	49294	66952	39696	51430	68393	68694	63320	53913	38127	37825			45500
85	1279	2239	2843	2227	2535	**3189**	3231	3134	2682	1979	2067	4,66	4,37	3235
84	2052	2738	3498	**2787**	3135	3570	3787	3840	2977	1962	1381	7,02	6,58	3254
27	2554	2630	4109	2131	3661	**5691**	3640	2865	2013	488	824	8,32	7,80	2446
87	587	999	**1244**	381	541	633	585	375	293	176	190	1,86	1,74	1267
71	**124**	147	147	84	74	101	140	118	161	82	39	0,32	0,30	310
39	565	**704**	680	396	512	765	780	600	460	343	342	1,43	1,34	806
90	152	202	241	**277**	250	278	292	293	229	156	119	0,70	0,65	350
30	92	129	151	150	199	195	**243**	252	256	155	123	0,35	0,33	240
99	401	424	302	310	337	374	410	**574**	128	110	131	0,91	0,85	687
29	630	**731**	480	152	446	654	398	233	154	67	118	1,48	1,39	692
88	239	252	225	193	124	322	**924**	314	246	191	31	1,35	1,26	995
72	13051	16733	**22954**	10251	14627	18465	15328	14319	12907	8078	7228	34,28	32,12	12415
73	2362	2912	**3533**	1947	1994	2844	2837	2590	1696	917	761	5,28	4,94	2788
94	203	287	354	230	312	446	509	**556**	531	397	388	0,88	0,82	532
61	109	134	128	104	126	**164**	159	165	136	97	160	0,24	0,22	161
62	**554**	562	566	427	420	482	397	400	411	331	426	1,44	1,35	710
38	**166**	192	235	192	178	195	167	167	127	88	95	0,43	0,41	249
40	239	**283**	317	167	173	173	219	187	127	70	93	0,57	0,54	310
26	912	1105	2154	1340	2576	3917	3306	**3918**	3472	2216	2435	6,19	5,80	2371
76	**405**	444	454	203	172	185	145	144	127	112	80	1,06	0,99	429
48	516	696	786	700	823	963	1008	**1080**	851	535	444	1,71	1,60	900
64	126	143	**171**	139	169	203	170	192	196	145	148	0,26	0,24	234
44	603	827	801	665	828	1078	1060	1144	1262	1106	**1472**	3,89	3,64	1379
89	188	213	200	245	197	93	**345**	191	93	102	110	0,50	0,47	251
74	303	**344**	305	177	267	254	196	163	163	117	105	0,70	0,65	255
33	63	126	141	137	**163**	177	187	205	175	107	47	0,32	0,30	200
2	33	105	75	79	90	198	316	349	382	**378**	244	0,99	0,93	351
3	6	6	4	**25**	21	20	19	21	27	13	25	0,06	0,06	36
8	**152**	141	172	177	209	217	200	138	148	154	188	0,39	0,37	290
22	417	**536**	560	459	444	383	385	411	251	184	117	1,09	1,02	660
28	1087	1156	1604	687	1129	1794	1695	**1744**	1178	967	1059	2,75	2,58	1270
10	1354	764	3704	3556	2467	3617	6971	6371	6544	6057	**5791**	15,31	14,34	5425
95	70	70	79	75	101	106	95	97	94	72	**115**	0,30		
12	314	667	**1426**	1040	1086	1435	1754	2048	1688	1475	1390	2,13		
15	971	1718	1946	1796	2617	3396	4171	3507	3824	3300	**3918**	10,36		
32	201	259	254	202	261	365	**363**	335	236	75	76	0,53		
42	24	**41**	44	28	44	44	35	40	39	37	36	0,08		
4	340	**623**	690	476	649	704	612	692	575	386	264	1,26		
7	87	71	82	**159**	119	133	138	113	130	97	179	0,40		
70	84	129	**151**	84	107	160	143	132	134	116	120	0,23		
23	170	339	485	322	479	627	878	923	1108	996	**1122**	2,97		

$TU^0 = \sum_{j=1}^{L} TU^j$ на $\frac{48850 - 37825}{37825} = 29{,}15\%$ за L =62 групами перевищує її спостережуваний у 2016 р. експорт за 99 групами. Досягнення цільового експорту України дало б змогу збільшити її валовий внутрішній продукт (ВВП) на 48,850 – 37,825 = = 11,025 млрд. дол., або на $\frac{11.025}{93.263} = 11{,}82\%$ відносно рівня ВВП 93,263 млрд. дол. на 2016 р. за даними World Economic Outlook Міжнародного валютного фонду.

Включення у модифікований сприятливий сценарій виробництва решти 99–62=37 товарних груп передбачає збільшення виробничих факторів України.

Збільшення попиту на працю та капітал в Україні сприятиме вищим темпам зростання ВВП України.

Таблицю, аналогічну таблиці 2.1, можна побудувати для кожного регіону n України. Нехай у таблицях 4 і 5 індекс n відповідає Одещині, де таблиця 5 аналогічна таблиці 3.1, $U_t^k = \sum_n U_{tn}^k$.

Таблиця 2.2

Експорт U_t^k (млн. дол.) України за групами k = 1,…, 99, t = 2006,…, 2016 [4]

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	S^k
19	115	167	246	205	254	339	**377**	413	390	268	211	0,55
21	50	76	103	88	123	162	195	**252**	212	117	96	0,40
83	71	81	94	92	106	127	**136**	139	126	103	98	0,20
63	74	**91**	87	78	90	101	105	103	110	95	78	0,18
82	45	**60**	62	37	33	39	34	41	24	18	17	0,12
20	135	251	194	148	210	228	323	**404**	298	184	163	0,64
34	78	63	94	84	100	113	131	**151**	143	73	54	0,24
52	10	**14**	14	7	6	5	5	5	4	4	2	0,03
91	1	**2**	2	1	2	3	2	2	2	2	2	0,00
31	**999**	1325	1997	858	941	1820	1786	1171	694	534	396	2,60
69	87	119	150	117	183	247	**304**	293	227	139	118	0,44
96	3	4	5	6	4	5	5	8	**111**	56	76	0,21
9	4	5	7	7	10	14	13	12	15	11	**16**	0,04
68	84	111	**153**	84	109	143	136	157	119	76	84	0,23
18	260	353	503	449	592	**676**	662	557	323	187	150	0,99
17	113	156	164	165	207	242	**341**	259	147	170	288	0,50
54	**35**	37	31	8	6	7	4	6	4	4	9	0,09
16	24	35	40	38	49	50	**65**	59	32	12	24	0,09
47	3	**5**	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0,01
24	110	183	223	214	214	232	266	292	334	351	**614**	1,62
25	406	540	**783**	429	494	652	705	712	619	395	472	1,17
49	77	68	87	106	117	142	124	**166**	133	82	82	0,26
55	14	15	15	8	7	10	11	16	13	12	20	
60	6	5	5	4	7	9	10	14	12	10	4	
86	1067	1841	2653	777	2401	3807	4107	2463	839	211	190	
97	1	2	1	1	0	1	0	1	0	0	2	
41	269	342	302	143	123	113	88	92	86	60	74	
35	61	70	73	36	50	67	69	59	81	57	41	
59	44	54	53	20	21	28	30	28	21	13	8	
56	30	34	38	33	33	31	32	40	49	53	56	
1	6	4	7	10	4	10	8	13	14	26	37	
6	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	4	
75	7	20	18	13	19	19	14	20	22	6	6	
11	36	74	180	90	81	111	105	137	124	118	83	
81	161	146	135	70	96	140	157	128	133	97	83	
57	20	26	30	15	12	17	20	21	15	6	6	
37	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	
79	0	0	0	0	0	11	13	7	17	0	0	
93	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35	
51	12	11	13	5	5	5	5	8	7	4	3	
58	1	1	2	2	3	4	4	4	4	4	2	
65	2	3	5	4	4	4	3	3	2	3	3	

У табл. 4 жирним для кожного k =0,…, 99 виділено значення $U_{tn}^k(WU_{Tn}^k)$ експорту Одещини, якому відповідає найбільша (за роки t = 2006,…, 2016) частка $WU_{Tn}^k \equiv WU_{T(k)n}^k = \max\limits_{t=2006,\ldots,2016} \dfrac{U_{tn}^k}{E_t^k}$ експорту Одещини від світового, наведена у табл. 5 [6–9]. У табл. 4 для впорядкованих перших груп k =1,…, 99 (яких перенумеруємо у порядку строгого зростання номерів $j = 1,2,3,\ldots$) наведено значення (у відсотках) частки $S_n^k = \dfrac{U_{tn}^k(WU_{Tn}^k)}{U_{Tn}^0}$ експорту даної групи в загальному експорті $U_{Tn}^0 = \sum\limits_{j=1}^{99} U_{Tn}^j$ Одещини. У сприятливому (для Одещини) сценарії, коли для кожної такої групи експорт Одещини дорівнює своїй рекордній частці від світового, для деякого номера $J(n)$ мають місце нерівності $\sum\limits_{j=1}^{J(n)-1} S_n^j \le 100 \le \sum\limits_{j=1}^{J(n)} S_n^j \equiv S_n$.

Таблиця 3.1

Частка WU_t^k експорту України від світового (у міліпроцентах)

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	CS^k	TS^k	P^k
0	321	358	**419**	322	341	378	374	336	286	232	238			
85	78	124	148	139	129	**150**	149	136	113	86	90	5,47	4,53	83
84	130	153	180	**185**	175	173	183	184	139	102	73	3,65	6,16	169
27	147	138	145	121	157	**176**	108	88	67	27	55	2,18	3,68	169
87	58	84	**100**	45	50	50	45	28	21	13	14	0,50	1,80	357
71	**51**	50	40	26	17	16	18	14	23	13	6	0,10	0,24	236
39	146	**158**	142	101	106	136	137	100	74	62	63	0,90	1,25	138
90	41	51	55	**70**	52	52	53	52	40	29	22	0,32	0,65	206
30	32	38	38	36	45	42	**52**	51	50	31	25	0,33	0,34	105
99	157	107	74	121	111	119	134	**176**	34	27	31	0,35	0,91	261
29	211	**213**	130	50	121	149	90	52	36	18	34	0,31	1,14	367
88	137	138	107	91	56	129	**322**	100	77	57	9	0,08	1,34	1631
72	3962	3952	**4417**	3722	3783	3872	3603	3615	3136	2481	2409	19,11	19,78	104
73	1129	1136	**1148**	857	808	946	927	831	532	327	294	2,01	4,28	213
94	148	177	200	157	186	233	242	**243**	218	167	166	1,03	0,84	82
61	75	78	72	65	70	**79**	75	71	57	44	73	0,42	0,22	52
62	**350**	330	310	272	249	243	206	192	176	151	196	1,13	1,34	119
38	**155**	153	153	150	117	106	94	91	66	52	55	0,25	0,39	154
40	200	**203**	203	134	103	75	99	90	66	42	57	0,25	0,40	164
26	949	917	1492	1145	1334	1518	1433	**1601**	1572	1417	1540	6,44	3,79	59
76	**294**	283	277	180	117	106	92	89	73	69	51	0,21	0,95	448
48	348	418	440	458	484	508	602	**626**	488	341	289	1,17	1,38	118
64	170	173	**185**	169	175	177	145	149	138	108	110	0,39	0,24	62
44	544	667	679	729	780	902	890	867	910	888	**1151**	3,89	3,58	92
89	206	199	135	167	114	48	**218**	130	67	75	90	0,29	0,32	111
74	223	**230**	207	167	168	137	114	99	105	90	89	0,28	0,45	161
33	95	163	163	173	**184**	172	178	181	148	96	40	0,12	0,31	251
2	49	134	76	90	93	170	270	281	291	333	216	0,64	0,85	132
3	9	8	5	**36**	26	20	20	20	24	13	23	0,07	0,06	95
8	**287**	232	243	263	275	249	222	140	141	149	175	0,50	0,39	79
22	611	**660**	613	575	510	367	357	362	222	175	110	0,31	1,02	329
28	1326	1199	1253	804	982	1282	1312	**1389**	973	880	1084	2,80	1,92	69
10	2708	1053	3537	4586	2914	3085	5788	5178	5444	5828	**6055**	15,31	11,89	78
95	102	83	81	91	120	115	106	109	102	77	**122**	0,30	0,29	96
12	986	1537	**2227**	1776	1596	1744	1870	2036	1681	1684	1555	3,68	1,89	51
15	2175	2807	2164	2710	3222	3067	3918	3551	3960	3832	**4508**	10,36	8,13	78
32	351	402	371	347	373	450	**458**	410	283	102	104	0,20	0,46	230
42	63	**91**	89	65	85	67	50	54	51	50	49	0,09	0,08	83
4	718	**1018**	960	812	925	841	751	739	590	513	365	0,70	0,94	134
7	226	158	166	**327**	211	213	234	171	196	148	256	0,47	0,40	85
70	160	216	**231**	156	170	223	200	177	180	171	174	0,32	0,21	66
23	527	840	919	631	854	968	1210	1139	1344	1391	**1635**	2,97	2,47	83

У табл. 4 для впорядкованих перших груп $k = 1,\ldots, 99$ наведено значення рівноважної частки $ES_n^k = \frac{100 \times S_n^k}{S_n}$ (у відсотках), а також відповідне значення $EU_n^k = \frac{WU_{T(k)n}^k \times E_{2016}^k \times 100}{S_n}$ експорту (млн. дол.) Одещини за 2016 р. за сприятливого сценарію. При цьому сценарії загальний експорт Одещини $EU_n^0 = \sum_{j=1}^{J(n)} EU_n^j$ на $\frac{1520 - 1411}{1520} = 7{,}18\%$ менший її спостережуваного у 2016 р. експорту. Те, що за $J = 32 = J(n)$ сприятливий сценарій відповідає більшому загальному експорту України і меншому загальному експорту Одещини, свідчить про гіршу структуру експорту Одещини порівняно з Україною у цілому на 2016 р., зокрема про важливість груп 71 (перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія;

Таблиця 3.2

Частка WU_t^k експорту України від світового (у міліпроцентах)

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	CS^k	TS^k	P^k
19	347	432	523	456	530	606	**651**	639	573	423	322	0,56	0,53	95
21	150	195	228	203	259	294	344	**400**	319	189	148	0,26	0,39	153
83	164	160	173	210	210	219	**231**	222	188	161	157	0,26	0,18	71
63	200	**223**	194	184	186	181	185	166	165	156	129	0,21	0,17	81
82	106	**125**	114	89	65	62	54	63	35	29	28	0,04	0,11	240
20	375	560	387	329	442	403	568	**664**	486	317	277	0,43	0,61	142
34	228	161	202	199	213	205	234	**259**	239	137	100	0,14	0,21	150
52	19	**26**	26	17	10	7	8	8	6	6	3	0,00	0,02	443
91	2	**6**	4	4	4	5	4	4	4	4	5	0,01	0,00	54
31	**3460**	3264	2661	2098	1712	2396	2386	1750	1069	833	797	1,05	1,70	163
69	257	309	364	347	465	546	**643**	571	406	246	240	0,31	0,39	123
96	14	18	20	25	15	16	11	18	**221**	115	155	0,20	0,20	100
9	18	19	22	24	27	27	27	27	29	22	**32**	0,04	0,04	95
68	256	291	**356**	252	289	327	302	319	227	151	173	0,22	0,21	96
18	1123	1284	1545	1312	1550	**1555**	1514	1272	651	395	312	0,40	0,95	241
17	386	516	501	479	461	449	**645**	501	314	418	640	0,76	0,41	55
54	**90**	88	73	24	14	14	8	13	8	9	20	0,02	0,08	330
16	82	107	103	109	131	112	**138**	118	65	28	54	0,06	0,08	134
47	11	**12**	3	2	2	1	1	3	2	1	3	0,00	0,01	230
24	416	607	655	625	616	577	613	646	736	872	**1502**	1,62	1,46	90
25	1372	1596	**1632**	1297	1281	1407	1532	1562	1327	941	1255	1,25	0,92	73
49	197	152	177	237	254	281	286	**363**	290	213	221	0,22		
55	47	45	45	30	20	24	28	39	31	32	**55**	0,05		
60	26	23	20	18	25	31	34	**43**	35	30	12	0,01		
86	4102	5708	7056	3021	7155	8886	**9264**	6116	1937	552	588	0,50		
97	4	**10**	3	4	1	6	1	3	1	1	6	0,00		
41	925	**1085**	1039	685	406	348	276	259	236	199	283	0,20		
35	**360**	355	332	183	225	264	260	210	275	212	158	0,11		
59	256	**278**	250	108	92	108	122	108	81	53	34	0,02		
56	188	193	191	191	163	132	142	168	192	221	**239**	0,15		
1	38	23	36	55	20	47	35	56	60	122	**180**	0,10		
6	4	13	11	9	10	9	8	10	6	12	19	0,01		
75	23	43	58	69	66	60	53	72	**72**	23	32	0,02		
11	399	586	**1100**	646	566	614	568	714	634	649	484	0,22		
81	**1056**	814	638	613	623	746	876	746	726	615	553	0,22		
57	160	185	**208**	124	83	109	137	129	90	43	44	0,02		
37	5	6	7	**8**	8	3	4	4	3	2	3	0,00		
79	1	1	1	3	2	70	89	50	**111**	1	1	0,00		
93	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**253**	0,09		
51	**90**	75	90	50	43	31	35	55	51	32	27	0,01		
58	8	9	16	18	25	**31**	28	29	26	29	19	0,01		
65	49	49	77	**78**	58	52	35	32	22	29	31	0,01		

монети) і 2 (м'ясо та інші їстівні субпродукти), за якими експорт Одещини був нульовим протягом 2006–2016 рр.

Щоб побудувати сприятливий сценарій з урахуванням динаміки світових ринків, обчислимо модифіковані для 2016 р. частки $MS_n^j = S_n^j \times R^j$, $j = 1,2,...,L(n)$, такі що $\sum_{j=1}^{L(n)-1} MS_n^j \le 100 \le \sum_{j=1}^{L(n)} MS_n^j \equiv M_n$, $L(n) \ge J(n)$.

У табл. 5 наведено значення (у відсотках) цільової частки $TS_n^k = \frac{100 \times MS_n^k}{M_n}$ групи k у загальному експорті Одещини, а також значення (у відсотках) пріоритету цієї групи на 2017 р. $P_n^k = \frac{TS_n^k}{CS_n^k}$, де $CS_n^k = \frac{U_{2016n}^k}{U_{2016n}^0}$ – поточна на 2016 р. частка даної групи в загальному експорті Одещини за 2016 р.

Цільовій частці TS_n^j групи $j = 1,...,L(n)$ відповідає цільове значення $TU_n^j = \frac{WU_{T(j)n}^j \times E_{2016n}^j \times 100 \times R^j}{M_n}$ експорту (млн. дол.) Одещини за 2016 р. за модифікованого сприятливого сценарію. При цьому

Таблиця 4

Експорт U_{tn}^k (млн. дол.) Одежини за групами $k = 0,\ldots, 99$, $t = 2006,\ldots, 2016$

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	S_n^k	ES_n^k	EU_n^k
0	766	1099	2315	1445	1684	1541	1804	1628	1780	1727	1520			1411
85	30	40	40	19	34	39	**59**	46	41	41	41	3,27	2,52	49
84	41	48	**68**	27	34	51	45	44	27	20	22	2,96	2,28	51
27	3	21	**780**	415	466	18	112	124	128	1	2	33,68	25,99	316
87	3	**6**	5	1	1	2	3	3	2	0	1	0,59	0,45	6
71														
39	4	7	7	3	5	9	**12**	11	8	5	5	0,64	0,49	9
90	7	**9**	10	6	7	8	8	7	7	6	6	0,85	0,66	10
30	6	**7**	5	5	6	4	6	3	2	1	1	0,64	0,49	8
99	1	0	3									0,13	0,10	2
29	1	2	2	3	4	2	0	0	1	3	**5**	0,31	0,24	4
88	6	**12**	5	3	1	0	7	6				1,07	0,82	16
72	53	72	**107**	37	48	61	39	34	51	41	20	4,64	3,58	48
73	25	**33**	35	9	12	32	35	39	24	15	14	3,00	2,31	26
94	1	1	1	1	1	1	1	2	**3**	1	1	0,19	0,15	2
61	0	0	1	1	1	1	**2**	2	1	0	1	0,12	0,09	2
62	**9**	5	6	4	4	8	6	6	7	5	6	1,15	0,89	9
38	0	6	8	6	9	9	2	1	1	1	1	0,53	0,41	8
40	0	0	0	0	0	0	1	**1**	1	0	0	0,06	0,05	1
26	1	**1**	0									0,06	0,05	1
76	1	**5**	2	0	0	0	0	0	2	4	5	0,46	0,35	4
48	2	3	4	4	5	6	7	**9**	7	6	5	0,53	0,41	6
64	1	1	2	2	4	5	**7**	7	7	7	7	0,37	0,29	6
44	7	7	7	5	4	8	6	6	7	13	**14**	0,89	0,69	10
89	5	6	14	14	12	1	**96**	4	2	8	4	5,32	4,11	58
74	25	27	17	15	27	**49**	20	2	1	0	0	3,20	2,47	24
33	**3**	3	2	3	3	3	2	2	2	1	0	0,39	0,30	4
2														
3	4	2	0	**14**	8	0	0	1	0	0	1	0,97	0,75	17
8	7	5	22	33	24	**71**	19	6	9	11	27	4,60	3,55	68
22	44	**62**	41	41	41	32	44	57	43	40	20	5,61	4,33	62
28	159	166	276	47	202	292	275	**331**	257	251	40	20,35	15,70	199
10	31	18	71	144	117	109	160	258	373	452	**502**	33,02	25,48	387
95	1	2	3	3	2	3	3	**4**	3	2	3	0,25		
12	11	25	38	73	76	92	98	129	**202**	173	148	11,37		
15	22	157	221	151	191	145	192	110	201	212	**319**	21,01		
32	2	4	**5**	3	4	2	1	1	1	1	1	0,22		
42	0	0	**0**	0	0	0	0	0				0,01		
4	1	2	2	3	2	2	2	9	8	8	6	0,44		
7	4	6	10	**36**	12	17	20	20	32	27	34	2,49		
70	1	3	**7**	2	0	1	1	1	1	1	1	0,30		
23	5	7	23	28	41	41	**82**	74	80	59	69	4,52		

сценарії цільовий загальний експорт Одежини $TU_n^0 = \sum_{j=1}^{L(n)} TU_n^j$ на $\frac{1520-1471}{1520} = 3{,}29\%$ менший її спостережуваного у 2016 р. експорту. Те, що модифікований сприятливий сценарій відповідає більшому загальному експорту України і меншому загальному експорту Одежини, свідчить про менш диверсифіковану структуру експорту Одежини порівняно з Україною у цілому на 2016 р. ($L(n) = 34 << 62 = L$).

Висновки з проведеного дослідження. Кращій досяжній товарній структурі експорту України сприятиме підвищення часток груп 88 (літальні апарати, космічні апарати та їх частини), 87 (засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання), 29 (органічні хімічні сполуки), 76 (алюміній і вироби з нього), 52 (бавовна), а кращій структурі експорту Одежини сприятиме ширша диверсифікація із започаткуванням експорту груп 2 і 71.

Таблиця 5

Частка WU_{tn}^{k} експорту Одещини від світового (у мікропроцентах)

k/t	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	CS_n^k	TS_n^k	P_n^k
0	6411	7973	**14493**	11734	11181	8527	9835	8638	9448	10529	9555			
85	1821	2218	2066	1170	1732	1839	**2723**	1998	1721	1776	1779	2,70	3,16	117
84	2575	2659	**3517**	1769	1876	2496	2164	2096	1245	1028	1188	1,47	2,58	176
27	187	1076	**27561**	23501	20000	561	3333	3801	4225	76	112	0,11	14,83	13509
87	264	**544**	433	148	52	181	222	199	154	37	46	0,04	0,56	1368
71														
39	929	1554	1360	871	1130	1637	**2027**	1823	1272	990	957	0,34	0,56	163
90	1982	**2361**	2339	1599	1487	1481	1496	1236	1229	1065	1063	0,37	0,79	212
30	1924	**2052**	1224	1149	1291	775	1243	527	330	272	275	0,09	0,61	686
99	295	24	**762**										0,13	I
29	249	504	511	879	1002	507	74	48	170	738	**1345**	0,31	0,23	76
88	3656	**6379**	2195	1270	564	109	2517	1979					1,05	I
72	15990	17080	**20661**	13340	12429	12875	9158	8527	12336	12550	6539	1,29	2,66	206
73	12019	**12834**	11217	3973	4778	10660	11493	12406	7604	5176	5265	0,90	2,42	270
94	453	535	407	572	559	579	518	894	**1387**	495	342	0,05	0,18	344
61	147	279	481	619	689	567	**986**	889	497	221	379	0,05	0,10	193
62	**5551**	3219	3057	2485	2603	3838	3110	2851	2956	2350	2556	0,36	1,06	291
38	304	4781	5392	5035	**5863**	4660	1276	586	430	706	461	0,05	0,47	904
40	197	166	318	191	177	139	399	**504**	281	68	282	0,03	0,04	149
26	564	**587**	65										0,04	I
76	1089	**3205**	1405	48	106	270	203	290	1133	2165	2945	0,30	0,41	135
48	1627	2064	2352	2509	2691	3203	4231	**4980**	4275	3666	3008	0,30	0,43	140
64	747	1090	2125	2792	3691	4788	**5679**	5492	4729	5193	5090	0,45	0,35	78
44	6530	5730	5698	5072	4172	6402	4657	4579	5092	10209	**10632**	0,89	0,82	92
89	5953	5929	9208	9796	6976	579	**60613**	2951	1571	6052	3581	0,29	3,40	1173
74	18470	18141	11819	14015	16948	26672	11601	1255	374	221	60	0,00	2,04	43684
33	**4568**	3387	1770	3332	3239	2481	2003	1514	1734	864	237	0,02	0,39	2126
2														
3	5865	3618	96	**19853**	9340	83	74	594	60	107	685	0,05	0,93	1904
8	12356	8546	31482	49112	31190	**81365**	20654	5577	8584	10630	25453	1,80	4,57	254
22	64880	**75822**	45320	50973	47230	30294	41049	50607	37853	38323	19110	1,34	5,24	391
28	193511	171763	216104	54468	175861	209013	**212716**	263776	212157	228643	41276	2,65	14,12	533
10	61800	24695	68264	185414	137664	92886	132831	209387	310505	434705	**525014**	33,02	25,52	77
95	2015	2790	3057	3092	2923	3471	3862	**4505**	2869	1784	2914	0,18	0,24	130
12	35356	58738	59304	124130	111316	111630	104903	128015	**201613**	197157	165799	9,75	10,05	103
15	48379	255996	245320	227588	235707	130616	180580	110911	208578	246547	**367515**	21,01		
32	4093	6349	**7462**	4686	6140	2974	1685	1053	1347	1078	1390	0,07		
42	43	58	**265**	174	168	126	146	122						
4	1226	2917	2669	5372	2195	2076	2643	9419	7970	**10201**	8649	0,41		
7	10355	13750	19843	**73820**	21983	26878	33252	30447	48008	41488	48958	2,25		
70	2261	4670	**10547**	3855	360	892	1525	1616	1799	1877	2105	0,10		
23	14167	18173	42760	54195	72713	63028	**112455**	91572	97326	82662	100820	4,55		

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М. Фінансові методи. К.: Альтерпрес, 2002. 175 с.

2. Горбачук В.М. Аналіз експорту держав Східної Європи за групами агропромислових товарів у 2001–2015 рр. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 2 (07). С. 316–324.

3. Горбачук В.М., Бохонко В.П., Демків С.А. Питання оптимальності змін середньої заробітної плати і капітальних інвестицій районів Одещини у 2015–2016 рр. Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи. Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2017. С. 150–154.

4. International trade statistics 2001–2017. URL: http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/.

5. Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 р. № 584-VII. URL: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf.

6. Статистичний збірник «Регіони України» 2016. Ч. ІІ. К.: Державна служба статистики України, 2016. 692 с.

7. Статистичний збірник «Регіони України» 2014. Ч. ІІ. К.: Державна служба статистики України, 2014. 724 с.

8. Статистичний збірник «Регіони України» 2011. Ч. ІІ. К.: Державна служба статистики України, 2011. 783 с.

9. Статистичний збірник «Регіони України» 2009. Ч. ІІ. К.: Державна служба статистики України, 2009. 757 с.

REFERENCES:

1. Horbachuk V.M. (2002) Finansovi metody [Financial methods]. K.: Alterpres. (In Ukrainian).

2. Horbachuk V.M. (2017) Analiz eksportu derzhav Skhidnoi Yevropy za hrupamy ahropromyslovykh tovariv u 2001–2015 rr. [Export analysis for states of Eastern Europe by groups of agroindustrial commodities in 2001–2015]. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia, vol. 2, no. 07, pp. 316–324.

3. Horbachuk V.M., Bokhonko V.P., Demkiv S.A. (2017) Pytannia optymalnosti zmin serednoi zarobitnoi platy i kapitalnykh investytsii raioniv Odeshchyny u 2015–2016 rr. [The optimality issues of changes for average wage and capital investments of Odeshchyna districts in 2015–2016] / Yevropeiska intehratsiia: istorychnyi dosvid ta ekonomichni perspektyvy [European integration: historical experience and economic perspectives]. Odesa: Odesa National University of Illya Mechnykov, pp. 150–154.

4. International trade statistics 2001–2017. Available at: http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/ (accessed on 26 January 2018).

5. Dodatok do Zakonu Ukrainy «Pro Mytnyi taryf Ukrainy» vid 19 veresnia 2013 roku N 584-VII [Annex to the Law of Ukraine «On Customs Tariff of Ukraine» of 19 September 2013 no. 584-VII]. Available at: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf (accessed on 26 January 2018).

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Statystychnyi zbirnyk «Rehiony Ukrainy» 2016. Chastyna II [Statistical Yearbook «Regions of Ukraine» 2016, vol. II], Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014) Statystychnyi zbirnyk «Rehiony Ukrainy» 2014. Chastyna II [Statistical Yearbook «Regions of Ukraine» 2014, vol. II], Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2011) Statystychnyi zbirnyk «Rehiony Ukrainy» 2011. Chastyna II [Statistical Yearbook «Regions of Ukraine» 2011, vol. II], Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2009) Statystychnyi zbirnyk «Rehiony Ukrainy» 2009. Chastyna II [Statistical Yearbook «Regions of Ukraine» 2009, vol. II], Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.

Horbachuk V.M.
Doctor of Physico-Mathematical Sciences, Senior Research Scientist,
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
National Academy of Sciences of Ukraine
Dunaievskyi M.S.
Postgraduate Student,
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
National Academy of Sciences of Ukraine
Suleimanov S.-B.
Postgraduate Student,
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics
National Academy of Sciences of Ukraine

TO THE TARGET STRUCTURE DYNAMIC COMPUTING FOR COMMODITY EXPORT OF UKRAINE AND ITS REGIONS

The algorithm of target structure dynamic computing for commodity export is suggested. Such a structure for Ukraine and Odesa region is found on the 2006–2016 data. This structure for Odesa region is worse than that for Ukraine as a whole. Diversification promotes a better export structure. A better export structure corresponds to specialization on the leading export groups.

The total world commodity export in 2016 appeared to be lower than that in 2008 when the world experienced the financial and economic crisis. The decrease of world trade is a sign of new hybrid world crisis, globalization, interdependence, and the role of Ukraine. The international interdependence takes its roots within sovereign states. The export structure optimal for a system as a whole implies corresponding export structure for each its subsystem. Similarly, the export structure optimal for Ukraine at a given time period implies corresponding export structure for each its region. The export structure optimal for Ukraine in 2017 included 62 priority commodity two-digit groups according to the Harmonized System while the corresponding export structure for Odesa region included only 32 groups. If the structure found for Ukraine has implied two-digit economic growth, the corresponding structure for Odesa region has implied some economic decline over the lack of concentration of leading world export groups and diversification.

The better attainable commodity export structure of Ukraine is enhanced by the increase of structure shares for groups 88 (Aircraft, spacecraft, and parts thereof), 87 (Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories thereof), 29 (Organic chemicals), 76 (Aluminium and articles thereof), 52 (Cotton), and the better commodity export structure of Odesa region is promoted by a wider diversification and institution of export for groups 2 (Meat and edible meat offal) and 71 (Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad with precious metal, and articles thereof; imitation jewellery; coin).

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMING THE NATIONAL ECONOMY INVESTMENT ATTRACTIVENESS

У статті визначені наукові підходи до сутності інвестиційної привабливості національної економіки України. Обґрунтовано відмінності між інвестиційною привабливістю та інвестиційним кліматом на рівні країни. Узагальнені основні наукові погляди на визначення поняття інвестиційний клімат, що дало змогу систематизувати декілька ключових наукових підходів до його розуміння. Розмежовано поняття «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість» за рахунок пояснення об'єктно-предметного поля їх використання. Запропоновано виділення таких підходів та описано їх ключові особливості: 1) чинниково-динамічний, 2) ризикоорієнтований, 3) територіально-галузевий, 4) системно-структурний, 5) рейтинговий, 6) інституційно-функціональний.
Ключові слова: *інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиції, інвестиційна привабливість національної економіки, інвестиційна діяльність.*

В статье определены научные подходы к сущности инвестиционной привлекательности национальной экономики Украины. Обоснованно различия между инвестиционной привлекательностью и инвестиционным климатом на уровне страны. Обобщены основные научные взгляды на определение понятия инвестиционный климат, что позволило систематизировать несколько ключевых научных подходов к его пониманию. Разграничены понятия «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность» за счет объяснения объектно-предметного поля их использования. Предложено выделение таких подходов и описаны их ключевые особенности: 1) чинниковых-динамический, 2) рискоориентированная, 3) территориально-отраслевой, 4) системно-структурный, 5) рейтинговый, 6) институционально-функциональный.
Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиции, инвестиционная привлекательность национальной экономики, инвестиционная деятельность.*

The article defines scientific approaches to the essence of investment attractiveness of the national economy of Ukraine. The differences between the investment attractiveness and the investment climate at country level are justified. The basic scientific views on the definition of the concept of investment climate were summarized, which made it possible to systematise several key scientific approaches to its understanding. The concept of "investment climate" and "investment attractiveness" is distinguished by explaining the object-subject field of their use. The selection of such approaches is proposed and their key features are described: 1) factor-dynamic, 2) risk-oriented, 3) territorial-sectoral, 4) system-structural, 5) rating, 6) institutional-functional.
Key words: *investment attractiveness, investment climate, investment, investment attractiveness of the national economy, investment activity.*

УДК 330.322

Якушко І.В.
здобувач
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Постановка проблеми. Інвестиційна привабливість країни є важливим індикатором, що засвідчує успіх трансформаційних процесів, економічних перетворень, реалізованих напрямів економічної політики на всіх рівнях розвитку економічної системи. З позицій оцінювання інвестиційна привабливість є комплексним показником, що віддзеркалює вплив багатьох факторів прямої та опосередкованої дії. Окрім того, характерною ознакою інвестиційної привабливості є тривалість формування взаємопов'язаних заходів узгодження інтересів державних інституцій та приватнихструктур за умови відсутності зовнішніх негативних чинників впливу. З цієї точки зору, у проблематиці інвестиційної привабливості найчастіше паралельно існує три основні поняття, якими науковці намагаються дати пояснення сукупності об'єктивних та суб'єктивних чинників сприйняття того чи іншого об'єкту потенційним інвестором.

Слід відмітити, що на рівні національної економіки поряд з поняттям «інвестиційна привабливість» найчастіше зустрічаються поняття «інвестиційний клімат» або «інвестиційний імідж». Як правило, у всіх випадках поняття «інвестиційний клімат» розглядається через сукупність політичних, економічних, юридичних чинників та умов регулювання інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційної привабливості, її формування, окреслення параметрів інвестиційного клімату досліджуються у роботах багатьох дослідників: О. Гаврилюка, К. Малько, М. Мельник, О. Оніщенко, М. Оробчука, А. Пешка, С. Сухінової, В. Терещенка, Г. Фролової, О. Шабанової, К. Шафранової, О. Шевердіної та інших. Водночас, високо оцінюючи внесок зазначених науковців у питання дослідження факторів інвестиційної привабливості необхідно зауважити, що питання формування та стимулювання сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишаються актуальним науковим завданням. При цьому в наукових дискусіях відсутня єдина точка зору чи загально прийнятна методика оцінки, а також єдність у тлумаченні науковцями цього поняття.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та узагальнення основних наукових підходів до трактування сутності поняття «інвестиційний клімат», що сформувалися впродовж тривалого пері-

оду у економічній літературі, що дає змогу поглибити та обґрунтувати сутність цього терміну.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найбільш загальному розумінні, коли йдеться про «клімат», в основу трактування покладаються певні обставини та умови, в яких відбувається інвестиційна діяльність, тобто «обстановка, стан, що склалися де-небудь»; «положення, обставини, умови життя, роботи де-небудь» [24]. Варто зазначити, що у цьому разі кліматом є об'єктивно існуюча сукупність факторів, на які інвестор вплинути не має змоги. Позаяк, у разі інвестиційної привабливості йдеться про суб'єктивну оцінку та сприйняття самим інвесторів сильних та слабких сторін, а також переваг відповідного об'єкту, які для себе визначає інвестор. Таким чином, між поняттями «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат» суттєва розбіжність виникає винятково на об'єктно-суб'єктному рівні сприйняття відповідних базових умов функціонування об'єкту вкладень у зовнішньому середовищі, в якому реалізується інвестиційна діяльність. І у цьому сенсі може зустрічатися використання ще й поняття «інвестиційний імідж», що дає результуючу характеристику суб'єктно-об'єктній оцінці умов прийняття інвестором рішень щодо конкретного об'єкту вкладень. Для національної економіки, зрештою, традиційно і найбільш поширено при формуванні та оцінюванні інвестиційної привабливості застосовують поняття «інвестиційний клімат».

У цілому в науковій літературі поняття «інвестиційний клімат» розкривається в межах розгляду відповідної сукупності чинників та умов здійснення інвестиційної діяльності, проте через особливе сприйняття та оцінку самих цих факторів щодо їх впливу на думку чи рішення інвестора. У цьому контексті доцільно виокремити такі декілька основних підходів:

1) Сукупність чинників та умов інвестування (чинниково-динамічний підхід). Представники цього підходу розглядають інвестиційний клімат крізь призму набору чинників чи сукупності умов (передумов) для здійснення інвестиційної діяльності. Такими чинниками можуть бути: політичні, правові, економічні, соціальні, фінансові, регуляторні, природні, географічні, екологічні, культурні, організаційні, інноваційні тощо. Вони характеризують доцільність інвестування в певну систему. Головний аспект цього підходу – це правильна ідентифікація відповідних чинників, розуміння, що їх вплив на інвестора формується одночасно і співвідношення між основними чинниками є динамічним процесом, що може впливати на сприйняття інвестором як стимулюючи його рішення, так і обмежуючи чи стримуючи відповідні інвестиційні рішення. Серед основних прихильників даного підходу можна відзначити М. Мельник [14], С. Циганов [23]. Слід також відзначити, що єдиного уніфікованого переліку чинників на сьогодні досі не сформовано, у зв'язку з чим у науковій літературі зустрічається низка характеристик самого середовища: бізнес-середовище, інвестиційне середовище, інституційне середовище і тому подібний термінологічний ряд.

У межах даного підходу виділяється окрема точка зору, що інвестиційний клімат характеризується високим динамізмом і постійно змінюється в кращу або гіршу сторону. Так, скажімо, І. Авдєєва робить окремий наголос саме на динамізмі інвестиційного клімату та у його складівиділяє: 1) сформовані умови, які склалися на певний момент часу; 2) умови, що формуються, які з'являються в поточний період часу; 3) умови, що будуть сформовані і представлятимуть перспективи інвестиційного клімату в майбутньому [1].

Оцінюючи динамізм інвестиційного клімату О. Гаврилюк, звертає увагу на той факт, що при здійсненні інвестиційної діяльності «інвестор у першу чергу потребує правової стабільності, що проявляється аж ніяк не у створенні хороших, а в наявності стабільних законів, які б дали можливість спланувати діяльність на осягнутий період. Постійні спроби поліпшення законодавства означають для інвесторів нестабільність: внесення інвестицій на одних умовах, функціонування – на других, а отримання результату – на третіх» [6].

По суті цей підхід реалізується на практиці через застосування таких відомих методів аналізу зовнішнього середовища: SWOT, PEST, PESTLE.

2) Співвідношення інвестиційної привабливості та інвестиційного ризику (ризикоорієнтований підхід). Представники цього підходу при розгляді інвестиційного клімату зосереджують увагу на співвідношенні прибутковості та ризиковості конкретних чинників середовища. Тобто, наскільки реально втратити чи отримати додаткові вигоди від оцінки впливу конкретного чинника на очікуваний результат інвестиційної діяльності. Варто відзначити, що цей підхід частково звужує сприйняття інвестиційного клімату на рівні національної економіки, зводячи його по суті до оцінки ефективності конкретного інвестиційного проекту. Даний підхід набув поширення у працях таких авторів як, О. Власюк («спроможність економіко-правового середовища забезпечити належну віддачу на вкладений капітал» [5]; В. Головатюк («суперечливі цілі інвестора: ризики інвестиційного клімату можна вимірювати рівнем невідповідності ідеалу (еталону), іншими словами мірою відхилення від еталону рівня інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища у будь-який теперішній момент часу. Чим менше відрізняється поточний профіль соціально-економічного середовища від еталонного, тим вище рівень його інвестиційної привабливості і, звичайно, менші ризики» [7]), А. Пешко («сукупність чинників, які бере до

уваги інвестор, приймаючи рішення щодо здійснення інвестицій» [19]), Г. Фролова («сукупність чинників економічного, політичного, правового та соціального характеру, які бере до уваги інвестор, ухвалюючи рішення щодо здійснення інвестицій» [22]), М. Оробчук («все те, на що зважає інвестор, коли оцінює наскільки сприятливі чи несприятливі у тій чи іншій країні умови для вкладення капіталу» [17]), О. Шевердіна («інвестиційна привабливість – це суб'єктивна оцінка інвестором інвестиційного клімату» [26]). Слід зазначити, що цей підхід є найбільш традиційним для оцінювання в цілому доцільності здійснення інвестиційної діяльності щодо створення та використання конкретного об'єкту інвестицій. Саме за рахунок порівняння прибутковості та ризикованості вкладень, в практичній площині оцінювання доцільності інвестицій за цього підходу використовують низку практичних методів: NPV, IRR, термін окупності, спеціальні методи дослідження ризиків тощо.

3) Умови інвестування на макро-, мезо-, мікрорівні (територіально-галузевий підхід).

Погляди основних представників цього підходу зосереджені навколо оцінювання рівнів інвестиційного клімату (макро-, мезо- та мікрорівні – на рівні держави, регіону, галузі, окремого підприємства). На кожному з цих рівнів діють відповідні чинники, за сукупністю яких оцінюють сприятливість інвестиційного клімату [8]. Слід відзначити, що для даного підходу характерна певна ієрархічність розгляду. Це означає, що після дослідження інвестиційного клімату на макрорівні, оцінюють інвестиційний клімат на регіональному та галузевому рівнях (мезорівень), вивчаючи певну галузь або регіон і лише після цього, здійснюється оцінка на рівні конкретного підприємства та проекту. У більшості праць представників даного підходу інвестиційний клімат розглядається, як правило, на макрорівні, рідше – мезорівні, без уваги до макрорівня, який відчутно впливає на формування інвестиційного клімату на рівні національної економіки. Цей підхід зосереджує увагу на формування базових умов здійснення інвестиційної діяльності і є однаковим для всіх територій України. При цьому варто відмітити, що чітко розрізняють інвестиційну привабливість окремих регіонів, областей, галузей економіки, підприємств, реальних проектів, окремих фінансових (фондових) інструментів [16]. Слід зазначити, що провідною ідеєю даного підходу є твердження, що інвестиційний клімат формується на загальнодержавному рівні, а інвестиційна привабливість – на рівні окремих територій, галузей, підприємств.

Особливою частиною поглядів у формуванні теоретичного підґрунтя інвестиційного клімату, в економічній літературі акцентується увага на тому, що інвестиційний клімат повинен створюватися виключно для іноземних інвесторів. Так, основними представниками цього підходу вирізняються І. Бут («сукупність чинників, які притаманні певній країні і визначають її привабливість для іноземного інвестора» [4]), А. Загородній («сукупність політичних, соціальних та економічних чинників, які бере до уваги чужоземний інвестор, приймаючи рішення про здійснення інвестицій» [9]), Н. Мельничук («сукупність різноманітних чинників, які забезпечуютьможливості залучення іноземних інвестицій» [15]), В. Головатюк «чинник, що обумовлює стимулювання економічного розвитку, передусім, за рахунок внутрішніх ресурсів суспільства. І лише в другу чергу за рахунок іноземних інвестицій» [7]), В. Терещенко («сукупність застережень щодо іноземногоінвестування, зокрема: використання національних ресурсів (землі) без подальшого фінансування їх відновлення; використання іноземними інвесторами екологічно небезпечних технологій; здатність іноземного інвестора як фінансового донора впливати на політику урядових структур із урахуванням власних інтересів; використання трудового потенціалу країни за нижчими цінами, ніж світові; не зацікавленість іноземного інвестора в технологічному розвитку країни-реципієнта; концентрація іноземного капіталу в секторах з високим прибутком, що призводить до неефективності галузевої структури іноземних інвестицій [21]), П. Брінь («сукупністьполітичних, економічних юридичних чинників, які формують собою певний стан, в якому існує рівна можливість для реалізації процесу інвестування як іноземних так і вітчизняних інвесторів» [3]).

4) Система або структура елементів середовища (системно-структурний підхід).

Представники цього підходу акцентують увагу на розумінніінвестиційного клімату з позицій розкриття його елементного складу, тобто витлумачення у контексті певної системи або ж структури взаємопов'язаних між собою чинників.

Так, І. Корміліцина, пропонує у своїх дослідженнях розглядати інвестиційний клімат як «складну економічну систему з множини взаємопов'язаних елементів, які утворюють цілісність, однак не мають чітких кордонів. Параметрами входу системи є кліматоутворюючі чинники, під впливом яких формується інвестиційний клімат. Параметри виходу відображають якість інвестиційного клімату. У середині система являєсобою слабо структурований однорідний простір. Інвестиційний клімат складається з підсистем різного типу, більшість з яких є середовищами – макроекономічне, фінансове, політичне, інституційне, поведінкове, соціальне, культурне та ін.» [11].

На думку Б. Карпінського, «інвестиційний клімат – комплекс політичних, соціальних, інфраструктурних елементів, які дають у своєму сумарному прояві синергетичний ефект» [10]. У цьому сенсі слід відмітити наголос автора на максимальне залучення інвестиційних ресурсів на

певну територію під впливом сумарного прояву дії чинників, що спроможні утворювати синергетичний ефект.

Окремою групою в межах даного підходу при поясненні сутності «інвестиційної привабливості» варто визначити використання такого поняття як «інвестиційний потенціал». Справа у тім, що у широкому сенсі інвестиційний потенціал криє в своїй основі можливості чи переваги («сила», «можливості», «ступінь потужності») та означає максимально можливий та вигідний набір чогось (джерел, запасів, засобів і ресурсів, які можуть бути використані чи забезпечувати найбільш вигідний варіант використання). Розкриття поняття інвестиційної привабливості через сприйняття основних складових інвестиційного потенціалу забезпечує цілісність відповідних чинників, які такий потенціал формують (максимальний обсяг будь-яких ресурсів (фінансових, матеріальних, інформаційних, трудових), які інвестор може спрямувати на інвестиційні цілі [20].

5) Оцінка середовища інвестування на основі рейтингування (рейтинговий підхід).

Серед представників даного підходу обстоюється точка зору, що інвестиційний клімат країни тісно пов'язаний з її інвестиційним іміджем на світовому рівні. Своєю чергою інвестиційний імідж країни є певним уявленням про інвестиційний клімат, який формується на основі рейтингової оцінки кредитоспроможності країни, надійності, конкурентоспроможності, корупції, ділового середовища тощо, які розробляються світовими експертними агентствами ("Moody's", "Standard & Poor", "Fitch Ratings") або інститутами (Світовий банк, Всесвітній економічний форум тощо). Головний посил даного підходу полягає у тому, що, чим кращий імідж країни, тим більший обсяг інвестиційних ресурсів вона може залучити.

6) Дії державних інститутів та реалізація функцій щодо залучення інвестицій (інституційно-функціональний підхід).

Основні представники цього наукового підходу акцентують свою увагу на ролі держави у формуванні інвестиційного клімату. Так, Б. Карпінського, зазначає, що «інвестиційний клімат – багатофакторна система цілеспрямованих заходів, яка свідомо формуються на державному та регіональному рівнях в інтересах ширшого залучення на конкретну територію додаткових ресурсів у грошовій та матеріальній формах» [10, С. 139-148].

Слід відмітити, що від ефективності виконання державними інститутами своїх базових функцій залежить ефективність формування інституційного середовища, формування умов та реагування на динамізм чинників зовнішнього оточення розвитку національної економіки. Саме механізм управління на рівні усіх державних органів призначений сприяти поліпшенню інвестиційного клімату не лише для успішної діяльності інвесторів, виконання державою своїх соціальних функцій, недопущення надмірної соціальної стратифікації суспільства, а також забезпечення економічного добробуту кожного громадянина країни, відновлення миру, забезпечення національних інтересів і безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Підведення підсумку за результатами проведеного дослідження теоретичних засад визначення сутності інвестиційної привабливості дає змогу обгартувати такі основні висновки:

У статті акцентовано на відсутності уніфікованого визначення поняття «інвестиційний клімат», у зв'язку з чим найчастіше це поняття ототожнюється на рівні країни з поняттям «інвестиційна привабливість». З'ясування сутності та розкриття особливостей наукових поглядів на «інвестиційний клімат» дав змогу розмежувати поняття «інвестиційного клімату» та «інвестиційної привабливості» через пояснення суб'єктно-об'єктної специфіки сприйняття базових умов та чинників їх формування. Наголошено, що *«інвестиційний клімат»* зазвичай є сукупністю об'єктивних умов провадження інвестиційної діяльності, що формуються на державному рівні; *«інвестиційна привабливість»* обумовлює суб'єктивну оцінку інвестором інвестиційного клімату та формується на рівні окремих інвестиційних об'єктів, диференційованих різними групами інвесторів.

Запропоновано систематизувати існуючі підходи до наукового пізнання суті інвестиційної привабливості національної економіки, що дало змогу виокремити основні наукові підходи до витлумачення інвестиційного клімату та описати їх ключові особливості: 1) чинниково-динамічний, 2) ризико-орієнтований, 3) територіально-галузевий, 4) системно-структурний, 5) рейтинговий, 6) інституційно-функціональний.

Зазначено, що саме механізм управління на рівні усіх державних органів призначений сприяти поліпшенню інвестиційного клімату не лише для успішної діяльності інвесторів, виконання державою своїх соціальних функцій, недопущення надмірної соціальної стратифікації суспільства, а також забезпечення економічного добробуту кожного громадянина країни, відновлення миру, забезпечення національної безпеки та захисту національних інтересів України в процесі залучення іноземних інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдева И. Л., Барановская И. А. Формирование благоприятного инвестиционного климата в муниципальных образованиях. Вестник Орел ГИЭТ. 2012. № 3 (21). С. 93-97.

2. Барановський О. І. Інвестиційна безпека. Фінанси України.1998. № 9. С. 60-65.

3. Брінь П. В., Акулова М. В. Проблеми інвестиційного Вісник НТУ ХПІ. 2013. № 69 (1042). С. 112-116. (Серія: Актуальніпроблеми розвитку українського суспільства).

4. Бут І. О. Інвестиції як основа структурних зрушень в економіці. Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на економіку та окремий бізнес. Дніпропетровськ : [б. в.], 2008. Т. 1. С. 3, 4.

5. Власюк О. С. Стратегії розвитку України: теорія і практика. К. : ШСД, 2002. 864 с.

6. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України. Фінанси України. 2008. № 2. С. 68-81.

7. Головатюк В. М., Соловьев В. П. Проблемно-ориентированные подходы в оценке инвестиционной привлекательности социально-экономической среды в контексте инновационного развития. URL: http://www.iee.org.ua.

8. Заволока Ю. М. Методичні підходи до формування інвестиційного клімату держави. Збірник наукових праць Таврійського державногоагротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 1(1). С. 196-202.

9. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. К. : Знання, 2007. 1072 с.

10. Карпінський Б. А. Інвестиційний клімат України. ФінансиУкраїни. 2001. № 7. С. 139–148.

11. Кормилицына И. Г. Инвестиционный климат: системный подход кисследованию. Известия Сочинского государственного университета. 2013. № 4 (27). С. 87-98.

12. Малай А. О. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату України.Економіка та держава. 2011. № 9. С. 102-105.

13. Малько К. С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 3 (165). С. 100-105.

14. Мельник М. І. Теоретико-методологічні засади оцінки та моделювання інвестиційного клімату регіону : дис. канд. екон. наук : 08.10.01 Львів : [б. в.], 2004. 301 с.

15. Мельничук Н. Ю. Аналіз інвестиційного клімату в Україні та перспективи його розвитку. Економічний аналіз. 2011. № 8. Ч. 1. С. 135-138.

16. Оніщенко О. А. Теоретичні аспекти визначення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості. Університетські наукові записки. 2010. № 1(33). С. 246-252.

17. Оробчук М. Г. Формування сприятливого середовища для залученняіноземних інвестицій в Україну. Львів : Львів. університет,1997. 86 с.

18. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом.К. : Лібра, 2002. 472 с.

19. Пешко А. В. Інвестиції : їх значення, види та форми. Інвестиції:практика та досвід. 2007. № 2. С. 3-6.

20. Сухинова С. Е. Региональная специфика инвестиционного климата:монография. Волгоград : Вол ГУ, 2004. 82 с.

21. Терещенко В. Л. Проблеми та перспективи покращення інвестиційного клімату в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 926-931.

22. Фролова Г. І. Оцінка інвестиційного клімату в Україні. Економіката управління національним господарством: Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2014. № 2 (26). С. 67-69.

23. Цыганов С. И. Доктрина инвестиционного климата для иностранныхинвесторов. Бизнес. Менеджмент. Право. 2008. № 1. С. 90.

24. Шабанова О. В. Інвестиційний клімат функціонування недержавних пенсійних фондів. Інвестиційні ресурси відтворювальних процесів в Україні. 2014. № 2(20). С. 123-126.

25. Шарп В. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В. Инвестиции; пер. с англ. М. : Инфра-М, 2001. 1028 с.

26. Шевердіна О. В. Розвиток інвестиційного потенціалу України: правовий аспект. Право і суспільство. 2014. № 1/2. С. 76-80.

REFERENCES:

1. Avdeva I. L., Baranovskaya I. A. Formirovanie blagopriyatnogo investicionnogo klimata v municipal'nyh obrazovaniyah. Vestnik Orel GIET. 2012. № 3 (21). S. 93-97

2. Baranovs`ky`j O. I. Investy`cijna bezpeka. Finansy` Ukrayiny`. 1998. # 9. S. 60-65.

3. Brin` P. V., Akulova M. V. Problemy` investy`cijnogo Visny`k NTU XPI. 2013. # 69 (1042). S. 112-116. (Seriya: Aktual`ni problemy` rozvy`tku ukrayins`kogo suspil`stva).

4. But I. O. Investy`ciyi yak osnova strukturny`x zrushen` v ekonomici. Investy`cijni priory`tety` epoxy` globalizaciyi: vply`v na ekonomiku ta okremy`j biznes. Dnipropetrovs`k : [b. v.], 2008. T. 1. S. 3, 4.

5. Vlasyuk O. S. Strategiyi rozvy`tku Ukrayiny`: teoriya i prakty`ka. K. : ShSD, 2002. 864 s.

6. Gavry`lyuk O. V. Investy`cijny`j imidzh ta investy`cijna pry`vably`vist` Ukrayiny`. Finansy` Ukrayiny`. 2008. # 2. S. 68-81.

7. Golovatyuk V. M., Solov`ev V. P. Problemno-ory`enty`rovannыe podxodы v ocenke y`nvesty`cy`onnoj pry`vlekatel`nosty` socy`al`no-эkonomy`cheskoj sredы v kontekste y`nnovacy`onnogo razvy`ty`ya. URL: http://www.iee.org.ua.

8. Zavoloka Yu. M. Metody`chni pidxody` do formuvannya investy`cijnogo klimatu derzhavy`. Zbirny`k naukovy`x pracz` Tavrijs`kogo derzhavnogo agrotexnologichnogo universy`tetu (ekonomichni nauky`). 2013. # 1(1). S. 196-202.

9. Zagorodnij A. G., Voznyuk G. L. Finansovo-ekonomichny`j slovny`k. K. : Znannya, 2007. 1072 s.

10. Karpins`ky`j B. A. Investy`cijny`j klimat Ukrayiny`. Finansy` Ukrayiny`. 2001. # 7. S. 139-148.

11. Kormilicyna I. G. Investicionnyj klimat: sistemnyj podhod k issledovaniyu. Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. № 4 (27). S. 87-98.

12. Malaj A. O. Shlyaxy` polipshennya investy`cijnogo klimatu Ukrayiny`. Ekonomika ta derzhava. 2011. # 9. S. 102-105.

13. Mal`ko K. S. Investy`cijny`j klimat ta investy`cijna pry`vably`vist` Ukrayiny`: chy`nny`ky` yix formuvannya v suchasny`x umovax. Aktual`ni problemy` ekonomiky`. 2015. # 3 (165). S. 100-105.

14. Mel`ny`k M. I. Teorety`ko-metodologichni zasady` ocinky` ta modelyuvannya investy`cijnogo klimatu regionu : dy`s. kand. ekon. nauk : 08.10.01 L`viv : [b. v.], 2004. 301 s.

15. Mel`ny`chuk N. Yu. Analiz investy`cijnogo klimatu v Ukrayini ta perspekty`vy` jogo rozvy`tku. Ekonomichny`j analiz. 2011. # 8. Ch. 1. S. 135-138.

16. Onishhenko O. A. Teorety`chni aspekty` vy`znachennya investy`cijnogo klimatu ta investy`cijnoyi pry`vably`vosti. Universy`tets`ki naukovi zapy`sky`. 2010. # 1(33). S. 246-252.

17. Orobchuk M. G. Formuvannya spry`yatly`vogo seredovy`shha dlya zaluchennya inozemny`x investy`cij v Ukrayinu. L`viv : L`viv. universy`tet, 1997. 86 s.

18. Peresada A. A. Upravlinnya investy`cijny`m procesom.K. : Libra, 2002. 472 s.

19. Peshko A. V. Investy`ciyi : yix znachennya, vy`dy` ta formy`. Investy`ciyi: prakty`ka ta dosvid. 2007. # 2. S. 3-6.

20. Suhinova S. E. Regional'naya specifika investicionnogo klimata: monografiya. Volgograd : Vol GU, 2004. 82 s.

21. Tereshhenko V. L. Problemy` ta perspekty`vy` pokrashhennya investy`cijnogo klimatu v Ukrayini. Global`ni ta nacional`ni problemy` ekonomiky`. 2015. # 4. S. 926-931.

22. Frolova G. I. Ocinka investy`cijnogo klimatu v Ukrayini. Ekonomika ta upravlinnya nacional`ny`m gospodarstvom: Visny`k Berdyans`kogo universy`tetu menedzhmentu i biznesu. 2014. # 2 (26). S. 67-69.

23. Cyganov S. I. Doktrina investicionnogo klimata dlya inostrannyh investorov. Biznes. Menedzhment. Pravo. 2008. № 1. S. 90.

24. Shabanova O. V. Investy`cijny`j klimat funkcionuvannya nederzhavny`x pensijny`x fondiv. Investy`cijni resursy` vidtvoryuval`ny`x procesiv v Ukrayini. 2014. # 2(20). S. 123-126.

25. SHarp V. F., Aleksander G. Dzh., Bejli Dzh. V. Investicii; per. s angl. M.: Infra-M, 2001. 1028 s.

26. Sheverdina O. V. Rozvy`tok investy`cijnogo potencialu Ukrayiny`: pravovy`j aspekt. Pravo i suspil`stvo. 2014. # 1/2. S. 76-80.

Yakusko I.V.
Researcher
Black Sea Research Institute of Economics and Innovation

THE SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMING THE NATIONAL ECONOMY INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Investment attractiveness of the country is an important indicator that testifies to the success of transformation processes, economic transformations, and implemented directions of economic policy at all levels of economic system development.

The purpose of this study is to systematize the main theoretical approaches to clarify the nature and nature of the formation of investment attractiveness of the national economy. The basic scientific approaches to the interpretation of the essence of the concept of “investment climate” analyzed and generalization, formed during a long period in the economic literature, which allows deepening and substantiating the essence of this term.

Based on the goal, the article sets and solves the following tasks:

– to summarize theoretical approaches to the essence of the investment attractiveness and “investment climate” of the national economy;

– to analyze the main differences in the interpretation of the investment climate and investment attractiveness at the level of theoretical concepts of their understanding,

– identifying the main scientific approaches to the interpretation of the investment attractiveness and “investment climate” of the national economy.

To accomplish the tasks set forth above, the following scientific methods were used: scientific generalization of the definition of the main theoretical approaches to the concept of investment attractiveness of the national economy; comparative method in the process of analyzing basic definitions of basic terminology.

Emphasis is placed on the lack of a unified definition of the term “investment climate”; the concept of “investment climate” and “investment attractiveness” is delimited because of the explanation of the subject-object specificity of perception of the basic conditions and factors of their formation.

It is determined that the “investment climate” is a set of objective conditions for conducting investment activities, which are formed at the state level; “Investment attractiveness” determines the investor subjective assessment of the investment climate and is formed at the level of individual investment objects differentiated by different groups of investors.

It is proposed to systematize the existing approaches to scientific knowledge of the essence of the investment attractiveness of the national economy, which made it possible to distinguish the main scientific approaches to the interpretation of the investment climate and describe their key features: 1) factor-dynamic, 2) risk-oriented, system-based, 3-territorial-sectoral structural, 5) rating, 6) institutional and functional.

The importance of changing the vector of theoretical understanding of the investment attractiveness of Ukraine from the point of view of disclosing the essence of the concept of investment climate in the context of subjective-objective perception of the parameters of its formation in the national economy is substantiated.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Сита Є.М.
СУТНІСТЬ ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»..... **3**

Шевченко О.М., Шевченко О.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ..... **9**

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грицуленко С.И., Гусейнов Н.
ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИКТ В УКРАИНЕ..... **16**

Клєвцєвич Н.А.
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ..... **26**

Лопатинський Ю.М., Водянка Л.Д.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД..... **31**

Потапова А.В., Акимова М.С., Улицкая Н.Ю.
АНАЛИЗ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН В ФЕДЕРАЛЬНУЮ СЛУЖБУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ, КАДАСТРА И КАРТОГРАФИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... **39**

Тарасова К.І.
РИНОК ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА..... **46**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алдошина М.В.
ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **52**

Басюк Т.П.
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ-ІНДИКАТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... **58**

Великий Ю.М., Косарєва І.П., Арутюнова Д. Е.
ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЙОГО СУТНОСТІ..... **64**

Гірняк Л.І., Глагола В.А.
СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРСПЕКТИВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ..... **71**

Козак О.І., Лісений Є.В.
ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ СПОРТИВНИХ ПОСЛУГ..... **78**

Кривобок К.В.
ОБҐРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА АДАПТАЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА..... **86**

Маказан Є.В.
ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ..... **92**

Малинка К.С., Бойчук Н.Я.
ПРОЦЕС ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... **96**

Братюк І.С., Манаєнко І.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА..... **102**

Павлюк О.О.
ОСНОВНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ІТАЛІЇ..... **108**

Погребняк Л.П.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СУЧАСНОМУ АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ..... **112**

Райко Г.О., Хапов Д.В., Ігнатенко Г.А.
АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ В УКРАЇНІ..... **117**

Савчук Я.О.
СУТНІСТЬ ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»..... **123**

Скриль В.В.
АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ..... **130**

Смірнова Д.В., Дячек В.В., Дячек О.Ю.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **135**

Тучковська І.І., Клепа О.І.
СУЧАСНЕ ОБЛАДНАННЯ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ..... **143**

Яблонська Н.В., Крупіна С.В.
ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... **147**

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Ковалевська І.М., Тарасова В.В.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ І НОРМУВАННЯ АНТРОПОГЕННИХ РИЗИКІВ
ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДОВКІЛЛЯ..... **152**

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Поплавська О.М.
ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ:
ВПЛИВ НА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ОПЛАТУ ПРАЦІ..... **158**

Смутчак З.В.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ..... **164**

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Вільчинська Н.Л., Овчаров М.Я.
ФІНАНСОВО-ІННОВАЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ
ДЛЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ (АГРАРНІ РОЗПИСКИ)..... **168**

Андрєєв М.А.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ..... **175**

Васильчишин О.Б.
АСИНХРОННІСТЬ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЗАГРОЗ
У ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ..... **180**

Крот Л.М., Григорик Н.Ю.
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ..... **187**

Яворська В.О.
ТЕНДЕНЦІЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ..... **192**

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Селіванова Н.М., Ревуцька А.О.
ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ..... **198**

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б.
ДО ДИНАМІЧНОГО РОЗРАХУНКУ ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ
ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ..... **206**

Якушко І.В.
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **216**

CONTENTS

SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Syta Ye.M.
NATURE AND KEY ASPECTS OF THE STUDY OF THE ECONOMIC CATEGORY "BUSINESS DEVELOPMENT"..... **3**

Shevchenko O.M., Shevchenko O.O.
MODERN TRENDS IN THE FUNCTIONING OF THE DERIVATIVES MARKET IN UKRAINE..... **9**

SECTION 2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Gritsulenko S.I., Guseinov N.
ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF ICT SECTOR OF UKRAINE..... **16**

Klievtsievych N.A.
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE PUBLIC UTILITIES SPHERE: INTERNATIONAL PRACTICES AND PROSPECTS OF THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE..... **26**

Lopatynskyi Y.M., Vodianka L.D.
STATE REGULATION OF INNOVATION ACTIVITY: FOREIGN EXPERIENCE..... **31**

Potapova A.V., Akimova M.S., Ulitskaya N.Yu.
THE ANALYSIS OF REFERENCES OF CITIZENS TO THE FEDERAL SERVICE FOR STATE REGISTRATION, CADASTRE AND CARTOGRAPHY OF THE RUSSIAN FEDERATION..... **39**

Tarasova K.I.
THE MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY..... **46**

SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Aldoshina M.V.
LOYALTY PROGRAMS IN MARKETING ACTIVITIES OF TOURISM ENTERPRISES..... **52**

Basjuk T.P.
THE SYSTEM OF INDICATORS OF EVALUATION OF INVESTMENT SECURITY OF ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY..... **58**

Velykyi Y.M., Kosareva I.P., Arutyunova D.E.
THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROLLING AND THE CHARACTERIZATION OF ITS ESSENCE..... **64**

Hirnyak L.I., Glagola V.A.
CURRENT STATE, PERSPECTIVES AND TRENDS OF RESTAURANT BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE..... **71**

Kozak O.I., Lisenyi Ye.V.
INNOVATIVE INSTRUMENTS OF PROMOTION IN SPORTS SERVICES..... **78**

Kryvobok K.V.
JUSTIFICATION OF THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE ADAPTATION OF THE ENTERPRISE..... **86**

Makazan Y.V.
ISSUES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE MANUFACTURING ENTERPRISES..... **92**

Malinka K.S., Boychuk N.Y.
PRICING PROCESS AT ENTERPRISES OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY IN CONDITIONS OF THE UNCERTAINTY OF THE MARKET ECONOMY..... **96**

Bratiuk I.S., Manaenko I.M.
THEORETICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF INTERNATIONAL PROJECTS OF THE ENTERPRISE..... **102**

Pavliuk O.O.
THE ESSENTIAL FEATURES OF ITALY'S BANKING REGULATION..... **108**

Pohrebniak L.P.
EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL IN THE MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISE..... **112**

Rajko H.O., Khapov D.V., Ignatenko G.A.
ANALYSIS OF THE STATE AND DEVELOPMENT PERSPECTIVE OF CONDOMINIUMS IN UKRAINE..... **117**

Savchuk Y.O.
GRAPHIC-ANALYTICAL MODEL OF FINANCIAL DIAGNOSTICS OF THE ENTERPRISE..... **123**

Skryl V.V.
ANALYSIS OF METHODICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF BUILDING ENTERPRISES..... **130**

Smirnova D.V., Diachek V.V.
STAFF MOTIVATION SYSTEM IMPROVEMENT AT THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY EXTENSION..... **135**

Tuchkovska I.I., Klepa O.I.
MODERN EQUIPMENT OF THE CONFERENCE HALL OF THE HOTEL-RESTAURANT COMPLEX..... **143**
Yablonskaya N.V., Krupina S.V.
PROBLEMS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF WINEMAKING INDUSTRY ENTERPRISES OF UKRAINE..... **147**

SECTION 4. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Kovalevska I.M., Tarasova V.V.
METHODICAL APPROACHES TO EVALUATION AND REGULATION OF ANTHROPOGENIC RISKS OF ECOLOGICAL SECURITY OF THE ENVIRONMENT..... **152**

SECTION 5. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Poplavska O.M.
GLOBAL TRENDS IN THE SOCIAL AND LABOUR SPHERE: THE IMPACT ON EMPLOYMENT AND WAGES..... **158**
Smutchak Z.V.
RELEVANT PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS..... **164**

SECTION 6. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Aleskerova Yu.V., Vilchynska N.L., Ovcharov M.Ya.
FINANCIAL-INNOVATIVE BANKING TECHNOLOGIES FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES (AGRARIAN RECEIPTS)..... **168**
Andreev M.A.
FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL SUPPORT OF INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT..... **175**
Vasylchyshyn O.B.
THE ASYNCHRONICITY OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE AS THE FACTOR OF THREAT IN THE EURO-INTEGRATION PROCESSES..... **180**
Krot L.M., Hryhoryk N.U.
THE MAIN ASPECTS OF INCREASING BANK FINANCIAL POTENTIAL..... **187**
Yavorska V.O.
TRENDS IN FINANCIAL INSTRUMENTS EXCHANGE TRADING..... **192**

SECTION 7. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Selivanova N.M., Revutskaya A.O.
THE REGULATORY AND LEGAL SUPPORT PROBLEMS OF COMPANY'S INCOME ACCOUNTING..... **198**

SECTION 8. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Horbachuk V.M., Dunaievskyi M.S., Suleimanov S.-B.
TO THE TARGET STRUCTURE DYNAMIC COMPUTING FOR COMMODITY EXPORT OF UKRAINE AND ITS REGIONS..... **206**
Yakusko I.V.
THE SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMING THE NATIONAL ECONOMY INVESTMENT ATTRACTIVENESS..... **216**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 16

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп’ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:
ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009
Телефон: +38 (048) 709-38-69
Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua
E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua