

Держава та регіони

Серія:
Економіка та підприємництво
2018 р., № 5 (104)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **О. В. Покатаєва**,
доктор економічних наук, доктор юридичних наук,
професор

Головний редактор:

О. І. Трохимець, доктор економічних наук, доцент

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Ю. Є. Петруня, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Віглінецький, доктор економічних наук, професор

О. Л. Гальцова, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінсьв, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Г. Ю. Кучерова, доктор економічних наук, доцент

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатаєва, доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор

В. М. Порохня, доктор економічних наук, професор

М. М. Радєва, доктор економічних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, професор

А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

В. В. Томарєва-Патлахова, доктор економічних наук, доцент

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

В. Курєнєв, доктор технічних наук, професор (Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки Російської Федерації (Російська Федерація)

С. Пєліх, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор абілітований, професор (Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Технічний редактор: **М. В. Блохіна**

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

Редакція залишає за собою право редагувати та скорочувати авторські оригінали, в тому числі змінювати назву та рубрикацію. В статтю можуть вноситися зміни редакційного характеру без згоди автора (авторів).

Журнал включено
до переліку фахових видань
згідно з наказом МОН
від 06.11.2014 р. № 1279

Журнал включено до міжнародної
наукометричної бази Index Copernicus
International (Республіка Польща)

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія КВ № 14178-3149 ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
26.12.2018 р., протокол № 4

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилається на журнал "Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво" обов'язково.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б.
Телефон: +38 (099) 273 83 99
Електронна пошта:
editor@econom.stateandregions.zp.ua
Офіційний сайт: www.econom.stateandregions.zp.ua

Підписано до друку 27.12.2018.
Формат 60×84/8. Ризографія. Тираж 300 рр.
Замовлення № 0219/42.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Ліщинський І.О.</i> «БЛАГОСЛОВЕННА ТРІЙЦЯ» РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	4
<i>Мужев О.О.</i> СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУТІВ РЕГУЛЮВАННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	11

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Командровська В.Є., Петриченко К.В.</i> ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ.....	17
<i>Мардус Н.Ю.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ.....	22
<i>Носирєв О.О.</i> SMART-КОНЦЕПЦІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	29
<i>Патика Н.І.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	35
<i>Трохимець О.І., Шелеметьєва Т.В.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ФІНАНСОВИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	46

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Ареф'єва О.В., Кравчук Н.М., Івашута М.Ю.</i> ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	55
<i>Білецька І.М.</i> АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	63
<i>Божко В.П., Карацева Н.З., Машкіна А.С.</i> ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА.....	69
<i>Гришко В.В., Кравченко Д.В., Устенко О.С.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ СУЧАСНИХ ПРАКТИК ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ НА ЗАСАДАХ МІЖМУНІЦИПАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	75
<i>Христенко О.В., Горбенко Ю.С., Озерчук Т.В.</i> ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	82
<i>Чмерук Г.Г., Стороженко О.О.</i> СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	91

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Пандас А.В., Іщенко І.В.

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ
БУДІВНИЦТВА ОБ'ЄКТА НЕРУХОМОСТІ.....100

Шашина М.В.

ЗМІНИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА
В КОНТЕКСТІ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ.....106

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Клоченко Д.С.

ПОЗАБІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....115

Кузьменко В.М.

РОЗВИТОК ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ДЕРЖАВИ
ТА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....119

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Весперіс С.З., Щербина О.В., Циганенко О.В.

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ
(РОБІТ, ПОСЛУГ) ДОПОМІЖНИХ ВИРОБНИЦТВ.....128

Мельнь О.В., Потоцька О.А.

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ
ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПРАЦЮЮЧИМИ.....136

Носач Н.М.

КОМПОНЕНТНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ У ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ.....141

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Дзюбановська Н.В.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КАНОНІЧНИХ КОРЕЛЯЦІЙ
ДО ОЦІНЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....148

Картолапов Д.М., Олійник Н.М.

ПРОГНОЗУВАННЯ СТРАХОВОГО ВИПАДКУ ЗА ДОПОМОГОЮ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ.....154

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.3:339.9:332.1

Ліщинський І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету

«БЛАГОСЛОВЕННА ТРІЙЦЯ» РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено фундаментальні принципи «нового регіоналізму». Подано еволюцію інноваційних моделей, що сприяють формуванню глокалізованих просторових структур. Здійснено аналіз економічного розвитку регіонів, держав та глобалізованого світу, об'єднаних каркасом «благословенної трійці» регіональної економіки: технологій, організацій, територій. Розглянуто основні елементи «благословенної трійці» регіональної економіки. Представлено динамічні ефекти агломерації, що виникають через здатність фірм чи регіонів до генерування інновацій.

Ключові слова: регіональна економіка, глокалізація, «благословенна трійця», новий регіоналізм, місто-регіон, міжнародна конкурентоспроможність.

В статье определены фундаментальные принципы «нового регионализма». Представлена эволюция инновационных моделей, способствующих формированию глокализированных пространственных структур. Осуществлен анализ экономического развития регионов, государств и глобализированного мира, объединенных каркасом «благословенной троицы» региональной экономики: технологий, организаций, территорий. Рассмотрены основные элементы «благословенной троицы» региональной экономики. Представлены динамические эффекты агломерации, возникающие из-за способности фирм или регионов к генерированию инноваций.

Ключевые слова: региональная экономика, глокализация, «благословенная троица», новый регионализм, город-регион, международная конкурентоспособность.

The article defines the fundamental principles of “new regionalism.” The evolution of innovative models that contribute to the formation of the globalized spatial structures is presented. The author conducted an analysis of economic development of regions, states, and the globalized world, united by the framework of the “holy trinity” of the regional economics: technologies – organizations – territories. The main elements of the “holy trinity” of the regional economics are considered. The dynamic effects of agglomeration arising from the ability of firms or regions to generate innovations are presented.

Keywords: regional economy, globalization, “holy trinity”, new regionalism, city-region, international competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Незважаючи на неймовірний поступ глобалізації, який спостерігається ще з XVI ст., усі економічні явища та процеси відбуваються у географічному просторі. Будь-які економічні концепції неминуче включають або питання територіальної специфічності певної

активності (аспект локалізації), або, навпаки, питання, пов'язані з подоланням просторової та географічної відстані (аспект глобалізації). Однак в економічній літературі до початку 1990 х років просторовий аспект здебільшого ігнорувався теоретиками та практиками (крім вузько-спеціалізованих досліджень) під час розгляду міжнародної економічної системи, а її геогра-

фічний вимір розглядався виключно крізь призму теорії порівняльних переваг Д. Рікардо. Проте в сучасних умовах стало очевидно, що конкуренція між локаціями (регіонами) є часом більш важливою та інтенсивною, ніж конкуренція між окремими державами, а отже, забезпечення високого рівня локального економічного розвитку стає одним зі стратегічних пріоритетів для урядів.

Ключовою рисою глобалізації є здатність регіональних виробничих структур капіталізувати локалізовані ефекти агломерації, стимулюючи появу та довготермінове закріплення специфічних умов, активів та можливостей, на основі яких формується транснаціональний капітал, який стає своєрідним «простором» домінуючої акумуляції глобалізованого капіталу. У сучасному взаємозалежному глобалізованому світі регіони стали драйверами національної та міжнародної конкурентоспроможності, а з прогресивним територіальним плануванням пов'язують чималі сподівання про достаток, подолання закоренілих просторових дисбалансів, а також поступове поширення демократичних прав [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню питань регіонального розвитку, «благословенної трійці» регіональної економіки та формування динамічних ефектів агломерації присвячено праці таких відомих учених, як: К. Омае, Р. Нортон, Дж. Харрісон, А. Скотт, Т. Борзел, Т. Ріссе, Ф. Перу, Р. Манделл, М. Флемінг, М. Сторпер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Регіональний розвиток переважно розглядається з позицій територіальної концентрації виробництва та трансмісії зростання в навколишній простір. Однак організаційний аспект регіонального розвитку, зокрема транснаціоналізація виробництва, враховується меншою мірою та потребує більш детально дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження синергійних процесів взаємодії регіональних (локальних) та глобальних вимірів економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасному академічному та політичному дискурсі регіонально-національно-

глобальні взаємодії розглядаються в рамках підходу, котрий отримав назву «новий регіоналізм». Т. Борзел та Т. Ріссе стверджують, що після глобальної фінансової кризи варто вести мову про наступний етап еволюції «нового регіоналізму» – «порівняльний регіоналізм» [2]. І хоча в більшості таких публікацій фокус наводиться на аспекти макрорегіоналізму (тобто геоекономічному та геополітичному позиціонуванні окремих держав та їх інтеграційних об'єднань, формуванню світового порядку і т. п.), однак процеси становлення мезорегіонів та міст-регіонів формують окремий територіальний напрям «нового регіоналізму» [3; 4]. Варто зазначити, що регіональний аспект в останньому напрямі традиційно висвітлюється з двох основних перспектив:

– зміцнення ролі держави як локомотива добробуту в регіональних економіках, як це здійснюється у визначальній праці К. Омае [5];

– становлення «регіонального світу» à la М. Сторпер [6], за якого фундаментальними одиницями економічного, соціального та політичного життя вважаються регіони, а не держави.

Поєднання дослідницьких ракурсів регіоналістів та міжнародних економістів почало спостерігатися у 1970-х роках за спроб обґрунтування процесів деіндустріалізації старих промислових регіонів [7]; взаємний інтерес посилювався у 1980–1990 х роках під час дослідження аспектів появи високотехнологічних секторів та територій, виникнення феномену «азійських тигрів» та процесів глобалізації загалом. Протягом цього періоду формується т. зв. «гетеродоксна парадигма», яка розглядає специфіку регіонального поступу з перспектив відмінних від неокласичного чи кейнсіанського мейнстріму. У рамках гетеродоксної парадигми проблематика економічного розвитку регіонів, держав та глобалізованого світу розбивається на декілька багатшарових емпіричних та теоретичних сфер взаємодії, об'єднаних каркасом т. зв. «благословенної трійці» (англ. *holy trinity*) регіональної економіки: технологій, організацій, територій (рис. 1).

Так, технології (а точніше технологічні зміни) стали розглядатись як основні двигуни структурних трансформацій територіального економічного розвитку; поява та зникнення нових продуктів та виробничих технологій відбуваються в межах конкретних територій та великою мірою залежать від здатності останніх генерувати

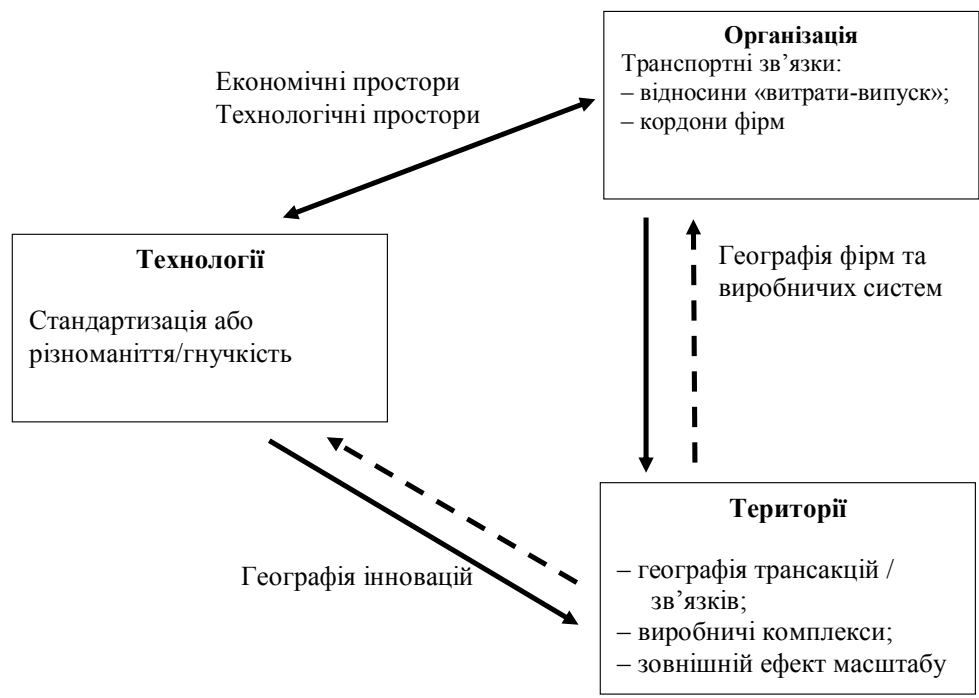


Рис. 1. «Благословенна трійця» гетеродоксної парадигми

Джерело: складено за [6]

специфічні інновації. Технологічні зміни, своєю чергою, видозмінюють співвідношення «собівартість – ціна виробничого процесу», включаючи його локаційну структуру. Організації, насамперед фірми та їхні мережі, поєднуючись між собою у виробничі системи, не лише стають залежними від територіального контексту матеріальних чи нематеріальних ресурсів, а й характеризуються більшою чи меншою мірою реляційної близькості між собою (фірми часто характеризуються трансакційними структурами з розмитими кордонами, складними системами власності та відповідності активів, поведінкою, націленою на максимізацію зростання). Кут «Організації» в «благословенній трійці» за своєю суттю є відображенням ідей ранньої моделі полюсів зростання Ф. Перу в поєднанні з більш сучасними постулатами моделі «витрати – випуск». Території незалежно від того, чи йдеться про «полюси», чи про периферійні регіони (а також сектори), можуть детерминуватися міцними або слабкими локальними взаємодіями та ефектами переливів між факторами, організаціями чи технологіями.

Динамічні ефекти агломерації типово визначаються як територіальні переваги, що виникають через здатність фірм чи регіонів до генерування інновацій. Зазначені ефекти дали стимул для появи неошумпетерівських підходів до регіонального розвитку, які сприяють біль-

шому реалізму досліджень успіхів та провалів локальних виробничих систем. Ключовим питанням при цьому є ідентифікація ролі простору в інноваційному процесі.

Розвиток у певному розумінні можна розглядати як здатність регіону до генерації, абсорбції та використання інновацій та знань у рамках навчальних процесів. На зміну лінійним моделям інновацій (які за своєю природою призводять до формування спеціалізованих ієрархій простору) приходить інтерактивна, мережева та відкрита інноваційна моделі (рис. 2), що сприяють формуванню інтегрованих, але глокалізованих просторових структур.

Однак, як відзначав М. Сторпер [6, с. 28], гетеродоксна регіональна економічна теорія у своєму чистому вигляді була надто механістичною із жорсткою фізикою та геометрією входів та виходів системи. Натомість дослідник пропонує доповнити її фокусом на реляційні, а не на матеріальні активи, які є обмеженими та складними в отриманні та імітації. Цей підхід отримав назву рефлексивного, чи реляційного, витка/повороту (англ. *reflexive / relational turn*). Така зміна концептуальної метафори відобразилася у кожному з елементів «благословенної трійці» регіональної економіки (рис. 3):

– «технології» починають деномінувати не лише протистояння між масштабом та різноманіттям, а й протиріччя кодифікованих та неко-

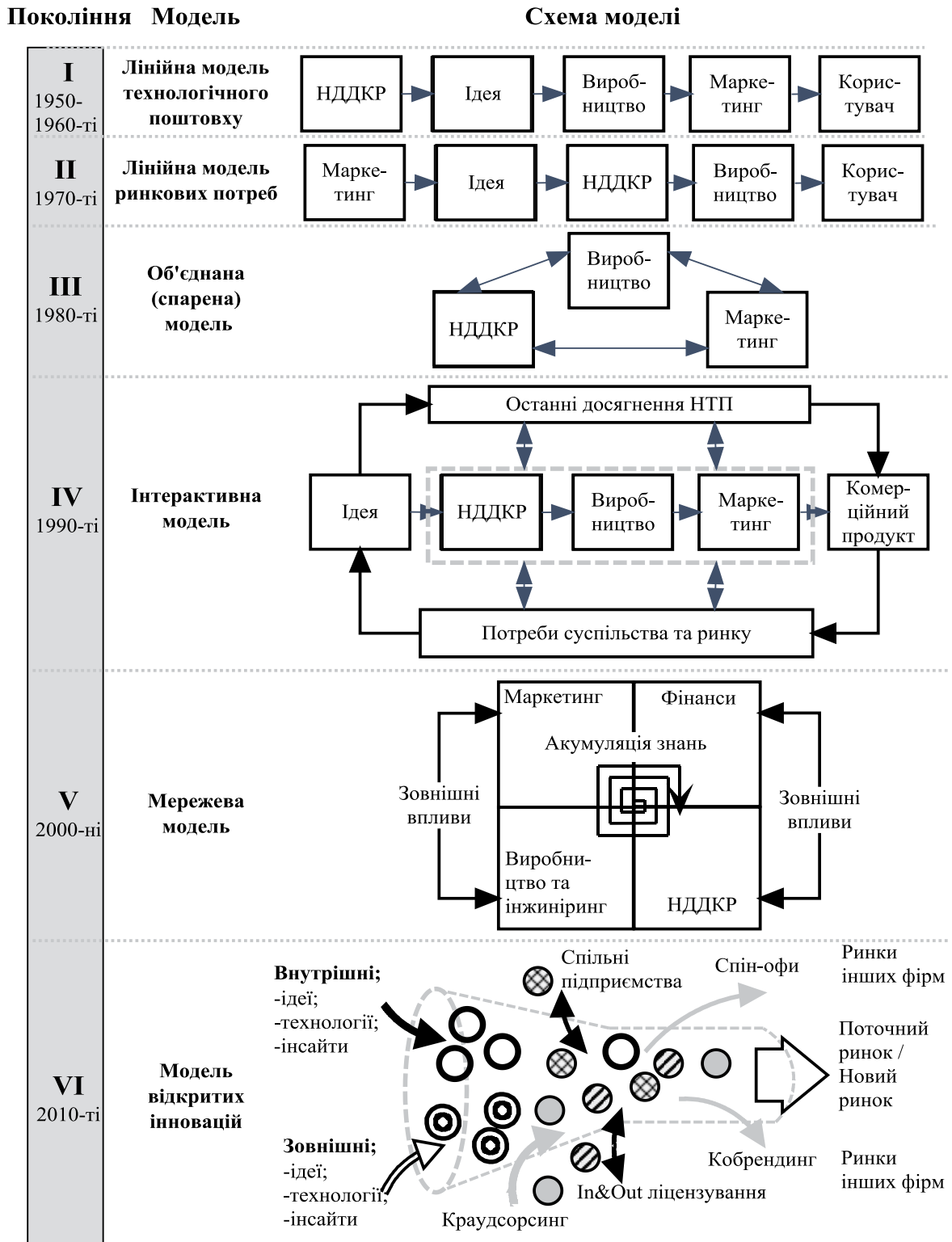


Рис. 2. Покоління еволюції інноваційних моделей

Джерело: складено за [6]

дифікованих знань; основні властивості технологій, окрім дифузії та застосування, починають передбачати також навчання та ініціювання;
– «організації», крім інституційного переплетення, розмитості кордонів, відносин «витрати –

випуск», характеризуються також неторговими взаємозалежностями;
– ефекти «території» не лише генеруються в масштабах глобальної економіки та пов'язані з відносинами «витрати – випуск», а й формують-

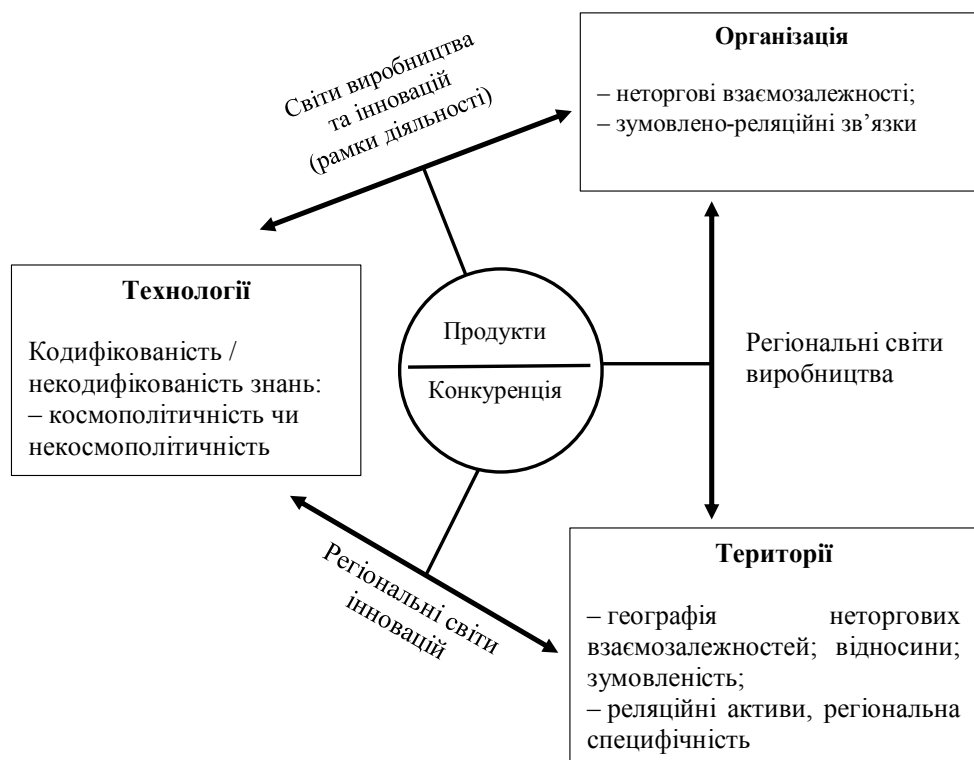


Рис. 3. «Благословенна трійця» рефлексивного витку М. Сторпера

Джерело: складено за [6, с. 42]

ся під впливом близькості неторгових відносин у рамках сфер «технології» та «організації».

На думку М. Сторпера, сучасна економіка є комплексним організаційним пазлом, що складається з множини «світів», які взаємно накладаються один на одного (можливий «зріз» регіонального аналізу наведений на рис. 4). Так, поєднання характеристик «технологій» та «організацій» формує, з одного боку, «світ виробництва», результатом якого є продукт як результат конвенційно-реляційних діяльностей; а з іншого – «світ інновацій», що розвивається в рамках фізично-інтелектуальних можливостей існуючої інноваційної системи. «Організації», своєю чергою, «формують» регіони через свою локаційну поведінку і водночас є продуктами інституційного середовища своїх локацій (зазначене твердження справедливе і для мультилокаційних фірм), таким чином, формуються «регіональні світи виробництва» (типів приклади: Голівуд, виноробні регіони в багатьох державах Європи, спеціалізовані райони легкої промисловості в Італії і т. п.).

Розвиток «технологій» у територіальному вимірі залежить від співвідношення між кодифікацією – економічною дифузією, а також інноваціями – неявними знаннями (які отримуються за рахунок навчання через практику). Домінування

перших чинників з обох зазначених пар сприяє територіальному поширенню технологій, тоді як другі характеризуються стримуючим впливом, а в сукупності ці чинники призводять до формування «регіональних світів інновацій».

Варто зазначити, що в моделі «благословенної трійці» регіональної економіки (на відміну від моделі «благословенної трійці» Манделла-Флемінга у грошово-кредитній сфері) можливі ситуації одночасного поєднання всіх трьох характеристик.

Модель «світів регіонів» та «регіонального світу» М. Сторпера символізувала зеніт ортодоксального «нового регіоналізму» і домінувала в академічних та політичних дискурсах наприкінці ХХ ст. Проте вже в 2000-х роках підхід зазнав значної критики [9–11], насамперед за надмірну автономізацію регіонів та применшення ролі урядів. У відповідь на критичні зауваження сформувався оновлене бачення постулатів нового регіоналізму, згідно з яким основними каталізаторами постфордистської динаміки зростання, а також первинними суспільними та політично-економічними утвореннями світового рівня є не стільки регіони, скільки окремі їх тип – т. зв. «глобальні міські регіони» (англ. *global city regions*), або «глобальні міста-регіони» (*global city-regions*) [1].

Ренесанс нового регіоналізму з урахуванням глобальних потоків в академічній літературі проявився дуже яскраво та колоритно. Дослідники називали цей перехід:

– від «нового регіоналізму» до «незвичного регіоналізму» або до «нового регіоналізму версії 2.0»;

– від формальних регіональних планових просторів до нових «м'яких» планових просторів;

– від «регіонального світу» до «нового регіонального світу» або «регіональних світів» [12];

– від «просторів місць» до «просторів потоків»;

– від «територіально вмонтованої» до «реляційної та вільної від зобов'язань» (англ. *unbound*) концепції регіонів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, відродження регіональних акцентів в умовах глобалізації часто пов'язують із переходом від досліджень територіально «вмонтованих» політико-адміністративних регіонів «старого» світу до «нового» світу більш мережевих (міських) регіонів. Незважаючи на потужні взаємні зв'язки між собою, кожне окремо взяте глобальне місто чи місто-регіон характеризується певною внутрішньою унікальністю та специфікою навколишнього середовища, що формує своєрідну глокалізаційну картину світу.

Бібліографічний список:

1. Scott A.J., Agnew J., Soja E.W., Storper M. Global city-regions. Oxford University Press Oxford, 2001.
2. Borzel T.A., Risse T. The oxford handbook of comparative regionalism. Oxford University Press, 2016.
3. Лизун М.В. Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції: валютний аспект. Галицький економічний вісник. 2016. № 1(50). С. 155–163.
4. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва. Журнал європейської економіки. 2009. № 3. С. 241–264.
5. Ohmae K. The end of the nation state: the rise of regional economies. Simon and Schuster, 1995.
6. Storper M. The regional world: territorial development in a global economy. Guilford press, 1997.

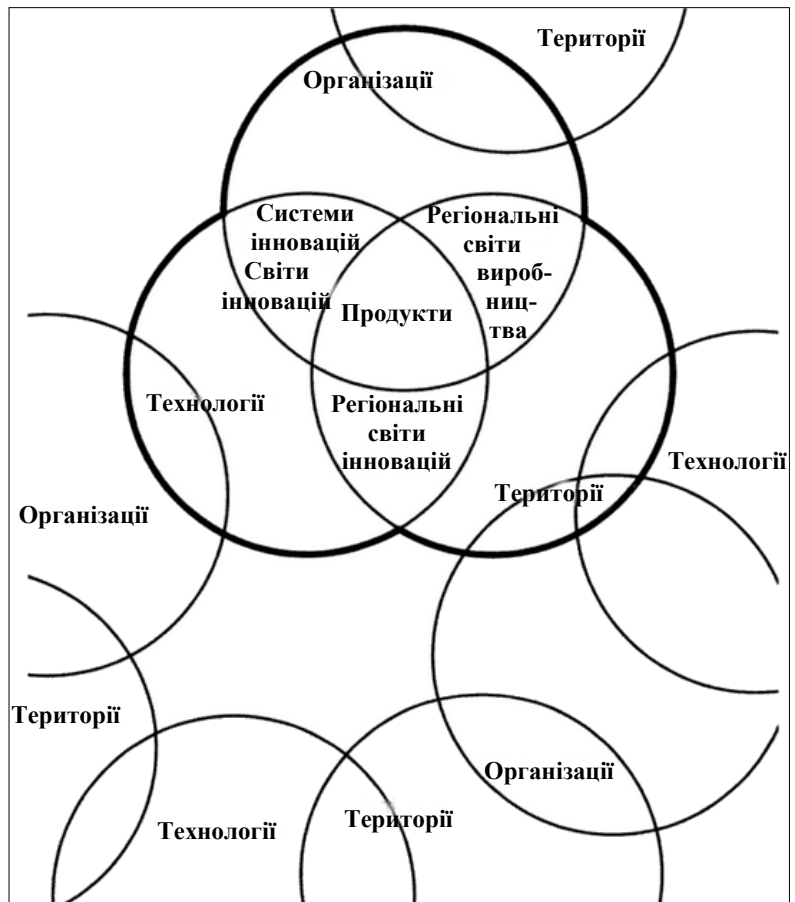


Рис. 4. Можливий «зріз» поєднання елементів «благословенної трійці» регіональної економіки

Джерело: складено за [6, с. 49]

7. Norton R.D., Rees J. The product cycle and the spatial decentralization of american manufacturing. Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association. 1979. Vol. 13. № 2. P. 141–151.
8. Nascimbeni F., Burgos D., Aceto S., Kamtsiou V. Supporting innovation in technology-enhanced learning: a stakeholder-based open approach. International Journal of Innovation and Learning. 2017. Vol. 22. № 2. P. 233–253.
9. MacLeod G. New regionalism reconsidered: globalization and the remaking of political economic space. International journal of urban and regional research. 2001. Vol. 25. № 4. P. 804–829.
10. Hadjimichalis C. Non-economic factors in economic geography and in 'new regionalism': a sympathetic critique. International Journal of Urban and Regional Research. 2006. Vol. 30. № 3. P. 690–704.
11. Harrison J. Re-reading the new regionalism: a sympathetic critique. Space & Polity. 2006. Vol. 10. № 1. P. 21–46.
12. Лизун М.В., Ліщинський І.О. Глобальне управління в контексті формування світового економічного порядку. Наука молода. 2013. Вип. 20. С. 40–46.

References:

1. Scott, A. J., Agnew, J., Soja, E. W., & Storper, M. (2001), *Global city-regions*. Oxford University Press Oxford.
2. Borzel, T. A., & Risse, T. (2016), *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism* (1st ed.). Oxford University Press
3. Lyzun M. (2016), Development of processes of regional economic integration: the currency aspect. *Galician Economic Herald*. 2016. No. 1 (50), pp. 155-163.
4. Lishchynskyy I. (2009), New economic geography and alternative concepts of agglomeration of production. *Journal of the European Economy*. № 3, pp. 241-264.
5. Ohmae, K. (1995), *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. Simon and Schuster.
6. Storper, M. (1997), *The regional world: territorial development in a global economy*. Guilford press.
7. Norton, R. D., & Rees, J. (1979), The product cycle and the spatial decentralization of American manufacturing. *Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association*, 13(2), 141–151.
8. Nascimbeni, F., Burgos, D., Aceto, S., & Kamtsiou, V. (2017), Supporting innovation in technology-enhanced learning: a stakeholder-based open approach. *International Journal of Innovation and Learning*, 22(2), 233–253.
9. MacLeod, G. (2001), New regionalism reconsidered: globalization and the remaking of political economic space. *International Journal of Urban and Regional Research*, 25(4), 804–829.
10. Hadjimichalis, C. (2006), Non-economic factors in economic geography and in 'new regionalism': a sympathetic critique. *International Journal of Urban and Regional Research*, 30(3), 690–704.
11. Harrison, J. (2006), Re-reading the new regionalism: a sympathetic critique. *Space & Polity*, 10(1), 21–46.
12. Lyzun M., Lishchynskyy I. (2013), Global management in the context of the formation of the world economic order. *Young Science*. Issue 20. pp. 40-46.

Lishchynskyy I.O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student at Department of International Economics
Ternopil National Economic University

“HOLY TRINITY” OF REGIONAL ECONOMICS

In modern academic and political discourse, regional-national-global relations are considered within the framework of the approach called “new regionalism.” Although most of these publications focus on aspects of macro-regionalism (for example, the geo-economic and geopolitical positioning of certain state and their integration associations, the formation of world order, etc.), the processes of formation of meso-regions, global cities, and cities-regions form a separate territorial area of “new regionalism.”

During the last two decades, the so-called “heterodox paradigm” was formed, which examines the specifics of regional progress from prospects different than neoclassical or Keynesian mainstream. Within the framework of the heterodox paradigm, the problems of economic development of regions, states, and the globalized world are divided into several multi-layered empirical and theoretical spheres of interaction under the united framework of the so-called “holy trinity” of regional economics: technologies – organizations – territories.

However, as noted by M. Storper, the heterodox regional economic theory in its pure form was too mechanistic with rigid physics and the geometry of inputs and outputs of the system. Instead, the researcher suggests supplementing its focus with relational rather than tangible assets that are limited and difficult to obtain and simulate – this approach is called “reflexive/relational turn.” According to the approach, the modern economy is a complex organizational puzzle consisting of a set of “worlds” that are mutually overlapped on each other.

However, in the 2000s, the approach has undergone significant criticism, primarily because of excessive autonomy of the regions and a diminution of the role of governments. In response to critical remarks, an updated vision of the new regionalism emerged, according to which the main catalysts of the post-Fordist dynamics of growth, as well as the basic social and political-economic entities of the world, are not regions but their separate type – “global city regions.”

УДК 338.24:339.543

Мужев О.О.

начальник Запорізької митниці
Державної фіскальної служби України у Запорізькій області

СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУТІВ РЕГУЛЮВАННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У процесі дослідження виявлено основні чинники становлення державних інститутів митної політики, зокрема митної служби. Звернено увагу на наукові праці вчених, що займалися проблематикою митної безпеки та використання іноземного досвіду в напрямі його інтеграції в митну політику України. Встановлено, що ефективним заходом трансформації інститутів митної політики є використання досвіду провідних держав. Розглянуто державне управління митними органами в таких аспектах, як автономність, особливості взаємодії, організаційна структура. Надано статистичний матеріал, який характеризує основні зовнішньоекономічні процеси, що відбуваються в Україні, у співробітництві з країнами – членами ЄС (особливо експорту), для подальшого формування митної політики. Запропоновано та розкрито сутність механізму трансформації інститутів митної політики в Україні. Підведено підсумки щодо вдосконалення в довгостроковій перспективі митних органів.

Ключові слова: механізм адаптації, інформаційна сфера, міжнародний досвід, інститути суспільства, інтеграція.

В процессе исследования выявлены основные факторы становления государственных институтов таможенной политики, в частности таможенной службы. Обращено внимание на научные труды ученых, занимавшихся проблематикой таможенной безопасности и использования зарубежного опыта в направлении его интеграции в таможенную политику Украины. Сформирована цель научного исследования становления государственных институтов таможенной политики в Украине. Подчеркнуто развитие таможенной политики как одного из ключевых направлений развития национальной экономики. Эффективной мерой трансформации институтов таможенной политики является использование опыта ведущих государств. Рассмотрено государственное управление таможенными органами в таких аспектах, как автономность, особенности взаимодействия, организационная структура. Предоставлен статистический материал, характеризующий основные внешнеэкономические процессы, происходящие в Украине, в сотрудничестве со странами – членами ЕС (особенно экспорта) для дальнейшего формирования таможенной политики. Раскрыта сущность механизма трансформации институтов таможенной политики в Украине. Подведены итоги относительно совершенствования таможенных органов.

Ключевые слова: механизм адаптации, информационная сфера, международный опыт, институты общества, интеграция.

In the course of the study, the main factor was the formation of state institutions of customs policy, in particular, customs service. The attention was paid to the scientific works of scientists involved in customs security issues and the use of foreign experience in the direction of its integration into the customs policy of Ukraine. The purpose of scientific research of the formation of state institutions of customs policy in Ukraine is formed. Emphasized the development of customs policy as one of the key areas of development of the national economy. An effective measure for the transformation of customs policy institutes is the use of the experience of the leading powers. The state administration was considered, as regards to customs bodies, in such aspects as autonomy; peculiarities of interaction; the organizational structure. The statistical material describing the main external economic processes taking place in Ukraine in cooperation with EU member states (especially exports) is provided, for further development of customs policy. The essence of the mechanism of the transformation of customs policy institutes in Ukraine is proposed and disclosed. Summarized on the improvement of the customs authorities in the long term.

Keywords: mechanism of adaptation, information sphere, international experience, institutes of society, integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розпочатий процес інтеграції економічних, політичних, правових, культурних, інформаційних елементів в митній політиці відіграє одну з важливих ролей у становленні інститутів митної політики України. Міжнародний поділ праці та глобалізація відносин товаровиробників незалежно від кордонів впливають на незалежність національної економіки від зовнішньоекономічної діяльності. Особливістю зовнішньоекономічної діяльності в межах національної економіки є значний дефіцит державного бюджету, що може покриватися зовнішньою торгівлею товарами національного товаровиробника, що впливає на вихід із рецесії та зростання макроекономічних показників. Важливість становлення інститутів митної політики в Україні є одним із питань, що потребують подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Формуванню системи економічних відносин в Україні присвятили наукові публікації такі вчені, як: А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Лагутін та ін. Дослідженням проблематики митної безпеки та використанням іноземного досвіду в напрямі забезпечення митної політики займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: В.Б. Авер'янов, Л.О. Бицька, Л.О. Врублевська, Р.М. Дацків, М.А. Кочубей, Ю.Д. Кунєв, М.М. Левко, В.Я. Настюк, К.І. Новікова, О.В. Осадча, П.В. Пашко, П.Я. Пісной, С.М. Перепьолкін, М. Разумей, В.В. Ченцов та ін. Однак визначення проблеми розроблення дієвих засобів митної політики, становлення державних інститутів митної політики в Україні вимагають подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначити передумови становлення державних інститутів митної політики в Україні та сформулювати механізми змін державних інститутів митної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток митної політики є одним із ключових напрямів розвитку національної економіки. Ефективним заходом трансформації інститутів митної політики є використання досвіду провідних держав. Такий досвід має США щодо розвитку інформаційної сфери як одного з компонентів розвитку державних інституцій, зокрема митних органів. Основними пріоритетни-

ми напрямами у США є: реалізація досліджень та розробок у напрямі інформатизації; активне використання інформаційних технологій у розбудові інфраструктури; забезпечення балансу між конфіденційністю інформації, інформацією як суспільним благом, інформацією як товаром, інформацією як невіддільним компонентом існування держави; конфіденційність інформації персонального характеру; політика в галузі інформації і комунікації [1].

Інформаційна політика США стала важливим моментом у вдосконаленні інформаційного простору, посиленні свого впливу в таких регіонах, як Латинська Америка, Центральна і Східна Європа, країни арабського світу та Азійсько-Тихоокеанського регіону. Важливою роллю митної політики у США, що має міжнародне значення, є створення доктрини «інформаційної парасольки», мета якої – переміщення масивів інформації, що передається США державам-реципієнтам для забезпечення їхніх національних інтересів.

Особливого значення в політиці США набуває доступ до універсального обслуговування. В основі її лежить удосконалення якості послуг та зниження вартості для ділових споживачів. Європейська модель вирізняється балансом між регуляторним впливом та підприємницьким середовищем, зокрема дана політика присутня в митних органах влади. Європейське бачення щодо трансформації міжнародних відносин полягає у трансформації традиційних підходів та оцінок міжнародного співробітництва, починаючи від геополітики, природними ресурсами, кліматичними умовами, політико-економічними чинниками та закінчуючи технологічною політикою (інформатика). Перш за все політика Європейського Союзу полягає в економічній та соціальній інтеграції, налагодженні комунікативного складника між державою та приватним сектором та інституційних перетвореннях. Базисними принципами Європейського Союзу є: широкий доступ населення до передових інформаційно-комунікаційних технологій; розвиток електронних сервісів; перепідготовка кадрів, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології; визначення соціального складника в державній політиці; актуальним також є митна політика під час взаємодії із суб'єктами ЗЕД [1].

Розглядати управління та регулювання митних органів варто в таких аспектах: ступінь автономності інституційної установи; особливості взаємодії з іншими органами державної влади,

що відповідають за збір доходів і зборів; організаційна структура податкового органу. Основні завдання інтеграції податкової та митної служби полягають у такому:

1) збирання податків із суб'єктів економічної діяльності, зокрема участь у процесах ідентифікації та реєстрації платників податків та інших обов'язкових платежів; збір інформації стосовно отриманих доходів суб'єктів підприємницької діяльності; виявлення платників, які не ведуть податковий облік;

2) ефективне використання ресурсів об'єднання системи даних обліку суб'єктів економічної діяльності [2].

Згідно з дослідженнями Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України, було розроблено та запропоновано такий шлях розвитку митного режиму в Україні: розробити та затвердити Стратегію відновлення транзитного потенціалу України до 2030 р.; забезпечити участь України у розробленні загальної стратегії розвитку мережі міжнародних транспортних коридорів; інтеграція національних транспортних шляхів у Транс'європейську транспортну мережу TEN-T; логістичні технології та мультимодальні перевезення; спрощення правил перевезення вантажів [3].

Доцільно визначити основні зовнішньоекономічні процеси, що відбуваються в Україні щодо співробітництва з країнами – членами Євросоюзу (особливо експорту) для подальших кроків у формуванні митної політики. Для України сьогодні ринок Євросоюзу є одним з основних ринків збуту продукції національного товаровиробника. Станом на 2017 р. збільшення експорту українських товарів відбулося в таких країнах, як Бельгія (на 81,4%), Нідерланди (на 68,5%) та Латвія (на 54,7%). Найбільшу частку експорту серед країн ЄС займає Польща – 2,7 млрд. дол. США. Але подальші темпи зростання експорту до Польщі нижчі за середні – лише 23,8%.

Також спостерігалось зростання українського експорту до Італії (2,5 млрд. дол. США), на 23,2% – до Німеччини (1,7 млрд. дол. США), на 26% – до Угорщини (1,3 млрд. дол. США). Загальний показник експорту з України зріс у 2017 р. на 19%, що становить 43,2 млрд. дол. США, але все ж спостерігається превалювання імпорту, який підвищився у 2017 р. на 26,4%, до 49,6 млрд. дол. США. Варто підкреслити, що досі найбільший обсяг українських товарів традиційно експортується до Російської Федерації – 9,1%. Друге місце займає Польща, на

третьому – Туреччина (2,5 млрд. дол. США, зростання на 28%). До топ-10 країн – імпортерів українського товару слід віднести Італію, Індію (2,2 млрд. дол. США), Китай (2 млрд. дол. США, 11,3%) та Єгипет (1,8 млрд. дол. США), Німеччину та Нідерланди (1,6 млрд. дол. США). Варто підкреслити, що завдяки державній політиці та активній економічній діяльності суб'єктів ЗЕД експорт перевищив рівень 2013 р. (на 16,7 млрд. дол. США) та 2014 р. (на 17 млрд. дол. США) [5].

Варто розглянути часово-просторові вимоги до підготовки митної документації. У 2014 р. український експортер витрачав на підготовку документів близько 29 днів, сплачував 1 930 дол. США та оформлював шість документів. Наприклад, у Данії національний експортер витрачає на оформлення документів шість днів, 795 дол. США та чотири документи. Також суттєвою причиною змін у митній системі є кризова ситуація щодо утворення нових митних кордонів унаслідок анексії Криму, бойових дій у Донецькій та Луганській областях. Чисельність митних органів, що наповнює до 48% доходів бюджету, становить приблизно 11 тис. осіб, що також виконують і функцію боротьби з контрабандою, але при цьому виникає проблема у митної служби щодо відсутності права на оперативно-розшукову діяльність та проведення досудового слідства в кримінальних справах про контрабанду [8].

Внаслідок відсутності спільного бачення щодо створення центральної системи електронного документообігу та відповідної системи HelpDesk вектором розвитку електронної митниці в Україні виступають такі проекти: стовідсоткове оформлення документів в електронній формі (повна автоматизація всіх сервісів митної служби, використовуючи принцип «єдиного вікна» – від заповнення декларації на перевірку до відслідковування проходження документів та повідомлення про результати); автоматизація процесу переміщення вантажів за його номером на всіх стадіях (розвантаження, перевезення, зберігання, митне оформлення); гармонізація документів «Електронної митниці» з вимогами Євросоюзу та уведення Єдиного уніфікованого документа (SAD); інтеграція в загальну систему контролю митних органів України над переміщенням вантажів із загальноєвропейською NCTS [9].

На основі розробленого механізму трансформації інститутів митної політики в Україні (рис. 1) варто розкрити основний функціонал

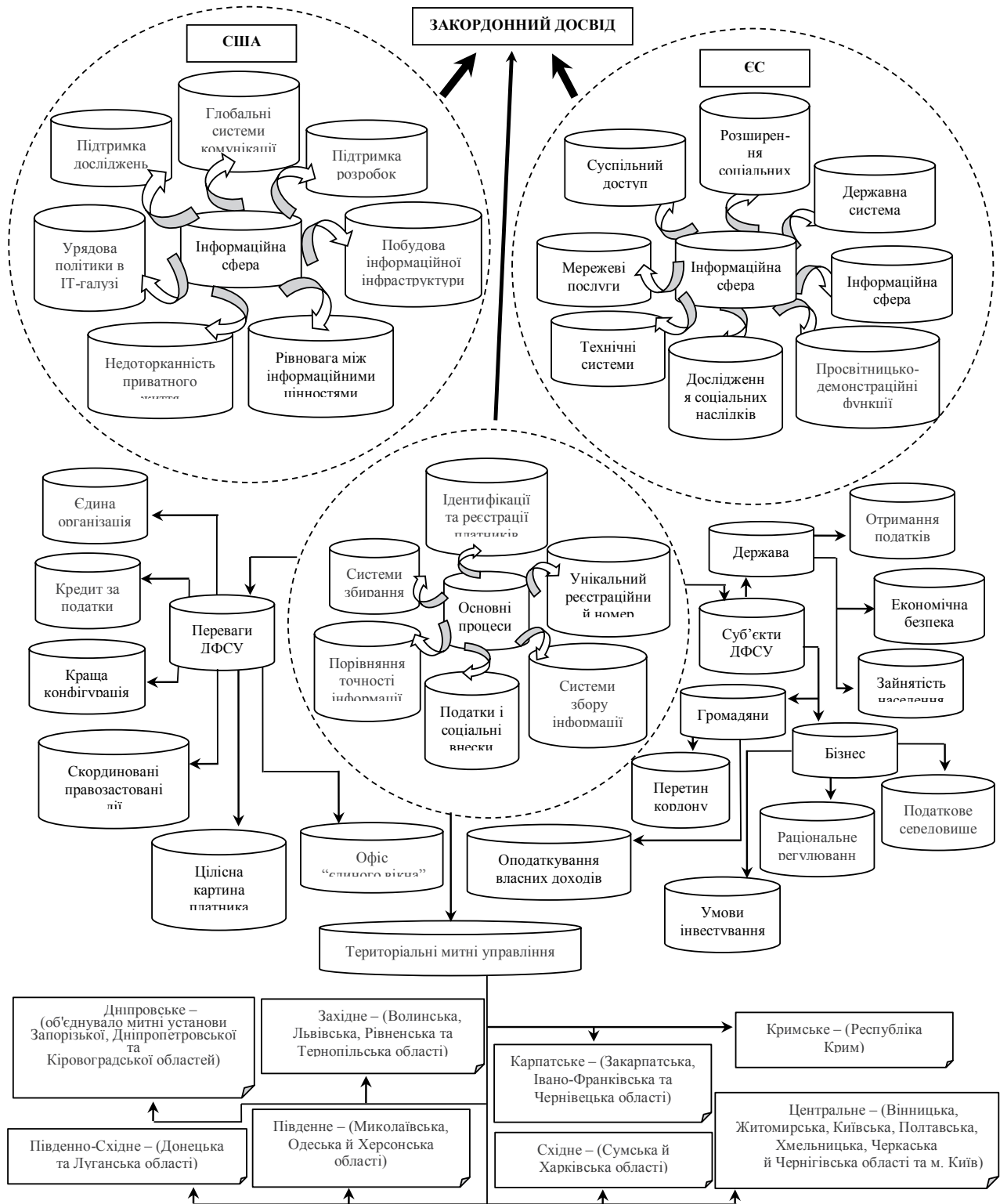


Рис. 1. Механізми трансформації інститутів митної політики в Україні

даної схеми, в основі якої лежить закордонний досвід використання технологій та підходів, де ключовим базисом є інформаційна сфера.

Більш ліберальна система існує у США, яка включає в себе: глобальні системи комунікації, підтримку розробок у сфері митного обслугову-

вання, побудову інформаційної інфраструктури, рівновагу між інформаційними цінностями, недоторканність приватного життя, урядову політику в ІТ-галузі, підтримку досліджень. Також варто зазначити більш соціальну митну систему, до якої варто віднести країни – чле-

ни Євросоюзу: розширення соціальних послуг; державна система; інформаційна сфера; просвітницько-демонстраційні функції; дослідження соціальних наслідків; технічні системи; мережеві послуги; суспільний доступ. Трансформація митних процесів включає в себе: ідентифікацію та реєстрацію платників, системи збирання, унікальний реєстраційний номер, системи збору інформації, податки і соціальні внески, порівняння точності інформації, системи збирання інформації. Перевагами ДФСУ як центрального органу митної політики є: єдина організація, кредити за податки, краща конфігурація, скоординовані правозастосовні дії, цілісна картина платника податків. Основними суб'єктами ДФСУ є держава, бізнес та громадяни. Митні органи, які мають використати закордонний досвід, визначаються територіальними митними управліннями: Дніпровським (об'єднувало митні установи Запорізької, Дніпропетровської та Кіровоградської областей), Західним (Волинська, Львівська, Рівненська та Тернопільська області), Південно-Східним (Донецька та Луганська області), Південним (Миколаївська, Одеська й Херсонська області), Карпатським (Закарпатська, Івано-Франківська та Чернівецька області), Східним (Сумська й Харківська області), Кримським (Республіка Крим), Центральним (Вінницька, Житомирська, Київська, Полтавська, Хмельницька, Черкаська й Чернігівська області та м. Київ).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що кінцевим результатом становлення інститутів митної політики в Україні є визначення основних пріоритетів управління персоналом Державної митної служби України. Кінцевими результатами є визначення основних елементів для ефективної системи управління особовим

складом митних органів, послідовне впровадження стратегії управління митною службою та визначення ключових елементів стратегії управління митною службою; вдосконалення системи та структури управління митною службою; виявлення основних компонентів мотивації, організації, планування та контролювання; визначення основних пріоритетів щодо використання технологій в управлінні особовим складом митних органів.

Бібліографічний список:

1. Аведян Л.Й. Аспекти розвитку системи соціальних послуг Пенсійного фонду України. Бізнес Інформ. 2013. № 9. С. 197–201.
2. Онуфрик С.Я. Зарубіжний досвід реформування органів державного управління у сфері доходів і зборів. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2014. № 3. С. 40–45.
3. Дешко Л., Баранюк Ю. Метаморфоза організаційно-правових засад та практики митного контролю імпорту як об'єкта державного аудиту. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/10/29.pdf>.
4. Попівняк О.І. Міжнародний досвід забезпечення митної безпеки. URL: <http://www.pravo.nauka.com.ua/?op=1&z=44>.
5. Експорт українських товарів до ЄС вперше перевищив довоєнний рівень. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/02/15/7077566/>.
6. Звіт з технічної допомоги: реформування державної фіскальної служби за 2016 р. URL: <https://www.imf.org/external/lang/ukrainian/pubs/ft/scr/2016/cr1648u.pdf>.
7. Саварець А. Український та зарубіжний досвід побудови митних органів: рекомендації для сучасної України. URL: http://radakmu.org.ua/uploads/file/-/tfd_pp_comments_final.pdf.
8. Барановська В.Г., Баранюк Ю.Р. Розвиток зовнішнього незалежного контролю державних фінансів в Україні. Молодіжний економічний дайджест. 2015. № 2–3(5–6). С. 187–192.

Muzhev O.O.

Head of Zaporizhzhia Customs,
SFS of Ukraine in Zaporizhzhia region

DEVELOPMENT OF STATE INSTITUTES OF CUSTOMS POLICY REGULATION IN UKRAINE

In the course of the research, the main factors of the formation of state institutions of customs policy, in particular, customs service, are revealed. The attention is paid to the scientific works of scientists dealing with the issue of customs security and the use of foreign experience in the direction of its integration into the customs policy of Ukraine.

The development of customs policy is one of the key areas of development of the national economy. An effective measure of the transformation of customs policy institutes is the use of the experience of leading countries.

The state administration concerning the customs bodies in such aspects as autonomy, features of interaction, the organizational structure is considered. The statistical material describing the main foreign economic processes taking place in Ukraine in cooperation with the EU member states (especially exports) is provided for further development of customs policy. The essence of the mechanism of transformation of customs policy institutes in Ukraine is proposed and revealed.

The final result of the establishment of customs policy institutes in Ukraine is the way of carrying out the following consecutive steps: definition of the main priorities of personnel management of the State Customs Service of Ukraine. The end result is the definition of key elements for an effective system of personnel management of customs authorities; the consistent implementation of the customs management strategy and the identification of key elements of the customs management strategy; improvement of the system and structure of the customs service management; identification of the main components of motivation, organization, planning, and control; definition of the main priorities for the use of technologies in the personnel management of customs authorities.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1

Командровська В.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету

Петриченко К.В.

студентка магістратури
Національного авіаційного університету

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

У статті досліджено можливість використання сучасної концепції відкритих інновацій для забезпечення інноваційного розвитку країни з урахуванням особливостей інноваційної діяльності в Україні. Вивчено сутність поняття «відкриті інновації». Досліджено основні чинники, що свідчать про обмеженість використання закритих інновацій. Виділено принципи розроблення відкритих інновацій. Визначено основні проблеми використання відкритих інновацій в Україні.

Ключові слова: інновації, відкриті інновації, економічний розвиток, економічне зростання, стартапи.

В статье исследована возможность использования современной концепции открытых инноваций для обеспечения инновационного развития страны с учетом особенностей инновационной деятельности в Украине. Изучена сущность понятия «открытые инновации». Исследованы основные факторы, свидетельствующие об ограниченности использования закрытых инноваций. Выделены принципы разработки открытых инноваций. Определены основные проблемы использования открытых инноваций в Украине.

Ключевые слова: инновации, открытые инновации, экономическое развитие, экономический рост, стартапы.

The article examines the possibility of using the modern concept of open innovation in order to provide innovative development of the country taking into account the peculiarities of innovation activity in Ukraine. The essence of the concept of "open innovation" was studied. The main factors indicating the limited use of closed innovations were investigated. Principles of developing open innovation are identified. The main problems of using open innovation in Ukraine are determined.

Keywords: innovations, open innovation, economic development, economic growth, start-ups.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан розвитку світової та вітчизняної економіки характеризується глобалізацією та інформатизацією суспільства, скороченням життєвого циклу продуктів та технологій, у зв'язку з чим зростає роль інноваційної діяльності, адже розроблення й упровадження інновацій у виробничу діяльність компанії підвищують її здатність конкурувати

не тільки з вітчизняними виробниками, а й зі світовими брендами. Однак практика показує, що традиційний підхід до інновацій, що передбачає переважно використання власних розробок компанії, сьогодні здебільшого стає мало-ефективним, зокрема власні розробки часто не можуть повною мірою реалізовуватися вітчизняними компаніями у зв'язку з обмеженістю внутрішніх ресурсів і недостатньою розвиненістю у сфері НДДКР. Для підвищення ефективності ін-

новаційної діяльності вітчизняних підприємств вирішальне значення має використання нових підходів і методів управління інноваціями.

У цифрову епоху найбільші нововведення походять від компаній, які створили відкриті платформи для використання спільних ідей та розроблення широкого кола винахідників. Для створення інновацій компанія повинна відкрити та створити екосистеми, в яких залучені зацікавлені сторони, такі як клієнти, підприємці-початківці та університети, а також персонал, тобто орієнтуватися на створення відкритих інновацій.

Відкриті інновації – це концепція, яка виникла для подолання розриву між бізнесом та академічною наукою. Концепцію відкритих інновацій можна охарактеризувати як більш децентралізований підхід до розроблення інновацій, що ґрунтується на факті, що сьогодні корисні знання широко поширені і жодна компанія незалежно від того, наскільки вона потужна та велика, не зможе ефективно здійснювати розроблення інновацій самостійно. Подібна бізнес-модель визначає прагнення фірми вивести процес пошуку ідей та розроблення інновацій за її межі, залучити незалежних експертів до цього процесу та свіжий погляд на проблему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Американський учений Генрі Чесборо ввів поняття відкритих інновацій у 2003 р. та привернув увагу до важливості залучення свіжого погляду на проблеми створення інноваційних ідей та впровадження інновацій для досягнення стратегічних переваг у сучасних умовах бізнесу. Крім того, на тему відкритих інновацій написано багато наукових праць іноземних та вітчизняних учених, таких як : О. Гассман, Ерік Он Хиппель, Дж. Вест, С. Галлагер, В.А. Дергачев, М.І. Дідківський, Н.В. Краснокутська, Ю.О. Лазаренко, Т.В. Майорова, Л.І. Михайлова, С.Г. Турчина, Й. Шумпетер, І.Л. Федулова тощо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення особливостей бізнес-моделі відкритих інновацій як концепції інноваційного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для сучасного бізнесу важливими перевагами використання відкритих інновацій є зменшення витрат, прискорення часу виведення нового продукту на ринок та продовження його існування на ринку, збільшення диференціації та створення нових джерел доходу для

компанії. Таким чином, для бізнесу є велика можливість отримати прибуток від відкритих інновацій. Безліч провідних іноземних компаній у всьому світі вже зрозуміли важливість та прибутковість цієї сучасної концепції та ввели до свого штату посаду менеджера з відкритих інновацій. Перспективність цього напряму викликала появу десятків компаній, посередників та консультантів, які пропонують продукти та послуги у сфері відкритих інновацій, що підтверджує ринкову потребу в таких організаціях.

Відкрита інновація – це використання цільових надходжень та знань для прискорення внутрішніх інновацій та розширення ринків зовнішнього використання інновацій. Відкриті інновації можна розуміти як антитезу традиційного вертикального інтеграційного підходу, за якого внутрішня науково-дослідницька діяльність спрямована на розроблення внутрішніх продуктів, які потім поширюються фірмою.

Проведене дослідження показало, що існує два аспекти відкритих інновацій. Одним із них є зовнішній аспект, де зовнішні ідеї та технології залучаються до власного інноваційного процесу фірми. Це найчастіше визнана риса відкритих інновацій. Другий полягає у реалізації невикористаних ідей та інновацій фірми іншими гравцями ринку. Вибрана компанією бізнес-модель визначає технології та ідеї, які їй відповідають. Внутрішні ідеї та технології, що було розроблено всередині компанії, які не підходять для неї, можна реалізувати назовні. Таким чином, бізнес-модель є ще одним ключовим елементом відкритої інноваційної концепції.

Бізнес-модель інновацій є ключовою частиною відкритих інновацій та поєднує у собі не тільки управління ланцюгами постачання, а й багатьох інших учасників, що знаходяться далеко за межами традиційних ланцюгів постачання (таких як університети або приватні особи), але це також університети, стартапи, корпоративні дослідження та розробки, венчурний капітал.

Сучасний стан зовнішнього середовища, зокрема зростання доступності венчурного капіталу, наростання процесів економічної інтеграції, інтернаціоналізації господарської діяльності, розвиток глобалізації і поява нових інформаційно-комунікаційних можливостей, визначив подальший розвиток управління інноваціями, що ґрунтується на переході до відкритих моделей, які вперше були описані Г. Чесбро.

Відкриті інновації мають на увазі використання цільових потоків знань для прискорення внутріш-

ніх інноваційних процесів, а також для розширення ринків для більш ефективного використання інновацій [1]. Теорія відкритих інновацій визначає процес досліджень і розробок як відкриту систему.

Компанія може залучати нові ідеї і виходити на ринок із новим продуктом не тільки завдяки власним внутрішнім розробкам, а й у співпраці з іншими організаціями.

До основних змінних, які пояснюють теорію відкритих інновацій, відносять: інсорсинг, або залучення технологій для розвитку внутрішніх інноваційних можливостей, і аутсорсинг технологій, які були розроблені всередині організації для розвитку ринку і використання технологій у зовнішньому середовищі [2].

Система відкритих інновацій об'єднує інновації зі стратегією і організаційними питаннями. Вона з'єднує разом не тільки інноваційні напрями, що формуються в умовах зовнішнього середовища, а й моделі розвитку бізнесу, оцінювані під час відбору інновацій для комерціалізації, і шляхи, по яких різні вхідні та вихідні потоки знань можуть допомогти компаніям стати кращими інноваторами.

Виявлені закономірності дають змогу зробити висновок про перехід до п'ятого покоління управління знаннями, технологіями та інноваціями, заснованого на принципах відкритості.

Інновації вимагають інноваційних підходів до управління. Сьогодні це означає використовувати ідеї навколишнього середовища і застосовувати їх для успіху власного бізнесу. Зміни в підходах до управління і перехід до відкритих моделей інноваційного менеджменту надають значний вплив на систему взаємодії учасників інноваційного процесу, змінюючи їхні ключові функції.

Розширення меж інноваційної діяльності, відкритість компаній, включення в процес створення й упровадження нововведень партнерів призводять до значних перетворень у системі управління у цілому. У цьому зв'язку важливим є питання розроблення механізмів зовнішньої взаємодії, аналізу розривів під час переходу до відкритих моделей, визначення принципів інноваційного співробітництва, розроблення методології ефективної взаємодії учасників інноваційного процесу для побудови бізнес-моделей, що відповідають сучасному ринку.

Основи нової концепції полягають у перегляді внутрішніх процесів управління НДДКР у бік їх відкритості, дифузії технологій на основі об'єднання зусиль університетів, національних

лабораторій, стартап-компаній, постачальників, споживачів, галузевих консорціумів. Концепція відкритих інновацій отримала свій розвиток унаслідок аналізу передового досвіду управління великими міжнародними компаніями.

Відкриті інновації можна розглядати як явище, що існує в умовах досить розвинених, цивілізованих ринкових відносин. Відкриті інноваційні процеси припускають вільну і добровільно зацікавлену взаємодію багатьох незалежних учасників (як окремих людей, так і організацій) в умовах висококонкурентного і динамічно глобалізованого ринкового середовища.

До основних чинників, що свідчать про обмеженість підходу закритих інновацій, належать:

- постійно зростаюча мобільність досвідчених і професійно підготовлених фахівців;
- збільшення обсягів приватного венчурного капіталу, використовуваного для створення стартап-компаній, що втілюють результати зовнішніх досліджень у нові продукти;
- постійно скорочуються життєвий цикл і час виведення на ринок нових товарів і послуг.

Відкриті інновації базуються на таких принципах:

- перехід від використання виключно внутрішніх закритих розробок до використання зовнішніх знань;
- на ринку є багато ідей, які можуть принести прибуток для компанії;
- створення стійкої бізнес-моделі суб'єкта господарювання є пріоритетним порівняно з першістю на ринку. Не потрібно бути першовідкривачем, щоб отримати прибуток від відкриттів;
- необхідно ефективно використовувати як внутрішні, так і зовнішні ідеї й розробки.

Основні проблеми, з якими стикаються компанії під час застосування відкритих інновацій, полягають у:

- різному відношенні до інновацій, розроблених співробітниками компанії та сторонніми організаціями та дослідниками;
 - збереженні стійкої прихильності персоналу до орієнтації на внутрішнє середовище компанії.
- О. Гасман і Г. Чесбро [1; 3], аналізуючи розвиток теорії відкритих інновацій, виділяють притаманні їй тенденції:

- широке проникнення в різні галузі промисловості;
- інтенсивність діяльності з наукових досліджень та розробок: від високих до низькотехнологічних галузей;

- зміна розміру: від великих транснаціональних компаній до малого і середнього бізнесу;
- зміна складу: від автономії до партнерства й альянсів;
- зростання ролі університетів у спільних дослідженнях і розробках;
- підвищення професіоналізму в управлінні процесами відкритих інновацій;
- зміна змісту інновацій: від продуктів до послуг;
- зміна ролі інтелектуальної власності: від захисту до ринкового використання.

Автори відзначають, що «сфера відкритих інновацій знаходиться на ранній стадії фази розвитку і передбачає широкі можливості для досліджень» [3].

Особлива увага до відкритих інновацій останнім часом зростає з таких причин, як:

- скорочення життєвого циклу продукту, що ускладнює процес окупності продукту та вимагає більш швидкого процесу розробки та впровадження інновацій;
 - зростання вартості НДДКР та у зв'язку із цим ризикованості інноваційно-інвестиційних проектів та необхідності поєднання зусиль та фінансових ресурсів декількох компаній;
 - зростання мобільності людського капіталу. Компанія, яка вкладає кошти в НДДКР і розвиток персоналу, у будь-який момент може втратити їх результати у зв'язку з переходом співробітників до конкурентів. Компаніям доводиться активізувати роботу з персоналом, застосовувати мотиваційні схеми, що далеко не завжди вирішує проблему;
 - зростаюча популярність венчурних схем і практики спін-оффів;
 - необхідність використання ресурсів зовнішнього середовища, тобто пошук ідей і технологій на відкритому ринку;
 - можливість зростання прибутковості компанії за рахунок реалізації невикористаних самою компанією розробок та ідей чи виведення їх на ринок через спін-оффи;
 - світова тенденція зміни відношення до інтелектуальної власності не як до об'єкту захисту, а до товару;
 - сучасна тенденція переходу ініціативи від великих компаній до середніх і малих, які виявляються більш успішними в моделі відкритих інновацій.
- Зрозуміло, що за такого способу ведення бізнесу стають більш актуальними інтенсивні партнерські відносини між учасниками ринку, створення альянсів, робота із зовнішнім венчуром або створення корпоративних венчурних фондів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дало змогу зробити висновок, що нині у світі бізнес-модель відкритих інновацій є основною, однак в Україні її можливості недостатньо використовуються. Для забезпечення сталого розвитку і підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку необхідно як теоретичне обґрунтування можливості використання бізнес-моделі в різних сферах національного господарства, так і практична реалізація її впровадження. Важливим науковим завданням є розроблення нових підходів і методів, що забезпечують ефективний інноваційний розвиток вітчизняних компаній відповідно до сучасних тенденцій світового ринку інновацій.

Модель відкритих інновацій хоча й не є закінченою теорією, проте дає змогу згладжувати негативні тренди ринку інновацій, такі як зростання вартості НДДКР, скорочення життєвого циклу товарів, мобільність людського капіталу тощо. Застосування подібної моделі в українській дійсності залишається проблематичним для традиційних галузей і перспективним для сфери ІТ-технологій. Таким чином, інноваційна взаємодія як принцип реалізації відкритих інновацій являє собою важливу умову ефективного функціонування інноваційних компаній за інтенсифікації процесів економічної інтеграції, інтернаціоналізації господарської діяльності та глобалізації.

Бібліографічний список:

1. Gassmann O., Enkel E. Towards a theory of open innovation: three core process archetypes. R&D Management: The Proceedings of the conference. Lisbon, Portugal. 2004. P. 1–18.
2. Chesbrough H., Crowther A. Beyond high tech: early adopters of open innovation in other industries. R & D Management. 2006. Vol. 36. Part 3. P. 229–236.
3. Chesbrough H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape. Boston: Harvard Business School Press, 2006. 272 p.

References:

1. Gassmann, O., Enkel, E. (2004), "Towards a theory of open innovation: three core process archetypes", R&D Management conference, Lisbon, Portugal. 2004. pp. 1-18.
2. Chesbrough, H., Crowther, A. (2006), "Beyond high tech: early adopters of open innovation in other industries", R & D Management Journal. vol. 36, no. 3. pp. 229-236.
3. Chesbrough, H. (2006), Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape, Harvard Business School Press, Boston, USA.

Komandrovska V.Ye.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Business Technologies,
National Aviation University

Petrychenko K.V.

Graduate Student,
National Aviation University

USING THE OPEN INNOVATIONS CONCEPT TO PROVIDE ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY

The article examines the possibility of using the modern concept of open innovation in order to provide innovative development of the country taking into account the peculiarities of innovation activity in Ukraine.

The article explores the essence and modern approaches to understanding the concept of “open innovation.” It is concluded that factors such as: the current state of the environment, in particular, the growth of the availability of venture capital, the growth of economic integration processes, the internationalization of economic activity, the development of globalization, and the emergence of new information and communication capabilities, identified the further development of innovation management, based on the transfer to the models of open innovations.

The main factors that indicate the limited use of closed innovations are investigated. The principles of development and use of open innovation, the main problems faced by companies in applying open innovation approaches are studied.

An analysis of the development of the open innovation theory was made, and the trends inherent to it were singled out.

The study made it possible to conclude that at present the business model of open innovation is the main one in the world but in Ukraine, its possibilities are not sufficiently used. Therefore, in order to ensure sustainable development and an increase of competitiveness in the world market, both the theoretical substantiation of the new business model and the practical implementation of it are necessary. An important scientific task is the development of new approaches and methods that provide effective innovative development of domestic companies in accordance with the current trends of the global innovation market.

It is concluded that the model of open innovation allows smoothing out the negative trends of the innovations market, such as the growth of the R&D value, the reduction of the lifecycle of goods, the mobility of human capital. The use of such a model in Ukrainian reality remains problematic for traditional industries and is promising for the sphere of IT-technologies. Thus, innovative interaction as a principle of implementation of open innovation is an important condition for the effective operation of innovative companies.

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

У статті досліджено теоретичні і методичні підходи до визначення поняття «системи». Сформовано поняття «системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів», що розглядається як сукупність елементів, які тісно взаємодіють між собою. Обґрунтовано взаємозв'язок між проявами системності процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Розроблено стратегію розвитку, спрямовану на вирішення проблем (або певного комплексу проблем), притаманних поточному стану внутрішнього ринку товарів як системи. Побудовано систему забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, яка складається з певних елементів (складових частин системи), що розглядаються в кожному конкретному дослідженні як найпростіші, що мають зв'язок з іншими елементами.

Ключові слова: система, забезпечення, розвиток, внутрішній ринок, процес.

В статье исследованы теоретические и методические подходы к определению понятия «системы». Сформировано понятие «системы обеспечения развития внутреннего рынка товаров», которое рассматривается как совокупность элементов, тесно взаимодействующих между собой. Обоснована взаимосвязь между проявлениями системности процесса обеспечения развития внутреннего рынка товаров. Разработана стратегия развития, направленная на решение проблем (или определенного комплекса проблем), присущих текущему состоянию внутреннего рынка товаров как системы. Построена система обеспечения развития внутреннего рынка товаров, которая состоит из определенных элементов (составных частей системы), которые рассматриваются в каждом конкретном исследовании как простые, имеющие связь с другими элементами.

Ключевые слова: система, обеспечение, развитие, внутренний рынок, процесс.

The article deals with theoretical and methodological approaches to the definition of the concept of the system. The notion of a system for ensuring the development of the domestic market of goods is formed, which is considered as a set of elements that interact closely with each other. The interrelation between the manifestations of the systemic nature of the process of ensuring the development of the internal market of goods is substantiated. Developed a development strategy aimed at solving problems (or a certain set of problems) inherent in the current state of the domestic market of goods as a system. The system of development of the internal market of goods, consisting of certain elements (components of the system) considered in each particular study as the simplest, having a connection with other elements, is constructed.

Keywords: system, security, development, domestic market, process.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Доцільність побудови системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку зумовлена тим, що всім соціально-економічним об'єктам та процесам, які в них протікають, притаманна системність. У загальнотеоретичному значенні системність є загальною властивістю об'єктивно існуючої єдності світу, його структурованості і взаємозв'язку. Зазначена властивість має прояв в окремих об'єктах, які можуть

розглядатися як сукупність пов'язаних між собою елементів, тобто як системи різних рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Існує велика кількість визначень поняття системи залежно від методів дослідження та форм опису. Так, дослідження основ теорії систем та системного аналізу належать таким авторам, як К. Сороки [1], А. Кухтенко, А.В. Олійник [2], Л. фон Бер-таланфі [4], А. Холл [5], А. Ухтомський, О.І. Но-

вік [6], В.Д. Базилевич [7], Н.М. Фоміцька [8], С.В. Рилєєв [8] та ін. Проте недоопрацьованими залишаються питання побудови системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і встановлення взаємозв'язку між проявами системності процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблемним питанням залишається системність практичної діяльності, яка полягає у використанні взаємозв'язаних процедур для перетворення навколишнього середовища й людини, у врахуванні різних боків діяльності та всіх можливих її наслідків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування взаємозв'язку між проявами системності процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, встановлення взаємодії системи внутрішнього ринку товарів та системи забезпечення його розвитку і побудова системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як зазначено в роботі К. Сороки [1], присвяченій дослідженню основ теорії систем та системного аналізу, системність як загальна властивість світу виявляється не тільки в системності певних його об'єктів, а й у системності пізнавальної та практичної діяльності.

Перш за все системність процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів проявляється як системність об'єкта забезпечення та його середовища. Об'єктом забезпечення виступає розвиток внутрішнього ринку товарів, який може бути представлений як система. Своєю чергою, розвиток внутрішнього ринку товарів відбувається в певному зовнішньому середовищі, яке розглядається як система вищого порядку порівняно з внутрішнім ринком товарів. Результатом взаємодії між об'єктом забезпечення та його середовищем є реакція внутрішнього ринку товарів у процесі розвитку на динамізм зовнішнього середовища. Слід зазначити, що основою формування найбільш адекватної реакції внутрішнього ринку на зміни чинників зовнішнього середовища є їх ґрунтовний аналіз та розроблення на його основі стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Системність пізнавальної діяльності полягає у тому, що наші знання структуровані, являють

собою ієрархічну систему взаємопов'язаних моделей об'єктів. Процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів також притаманна системність, прояви якої знайшли відображення на рис. 1.

Окрім того, системність процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів знаходить прояв як системність пізнання процесу забезпечення та його об'єкта. Таке пізнання здійснюється з використанням методів аналізу, синтезу та діалектики на основі системного підходу, що виявляється у формуванні системи теоретико-методичних знань у галузі забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, системи збору та обробки інформації, необхідної для забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, системи нормативно-правових основ забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів та системи аналітичних оцінок, що включає оцінку стану внутрішнього ринку товарів, оцінку розвитку внутрішнього ринку товарів, оцінку впливу чинників зовнішнього середовища та забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Як результат, відбувається формування бази для забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Ще одним проявом є системність практичної організації процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, яка виявляється через побудову системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і забезпечує системність результатів забезпечення. Головним результатом функціонування системи забезпечення є розроблення стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Отже, для розроблення стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів необхідно побудувати систему забезпечення, функціонування якої відбувається на основі відповідної бази, сформованої на основі збору інформації, її систематизації та аналізу.

Існує велика кількість визначень поняття «системи» залежно від методів дослідження та форм опису. Так, А. Кухтенко виділяє такі рівні абстрактного опису систем: символічний (лінгвістичний) – за допомогою мовних засобів, що загалом носить описовий характер; теоретико-множинний – формалізований опис за допомогою апарату теорії множин; абстрактно-логічний – формалізований опис, заснований на низці прийнятих абстракцій та формальній логіці щодо зв'язків між елементами; топологічний – здебільшого графічний

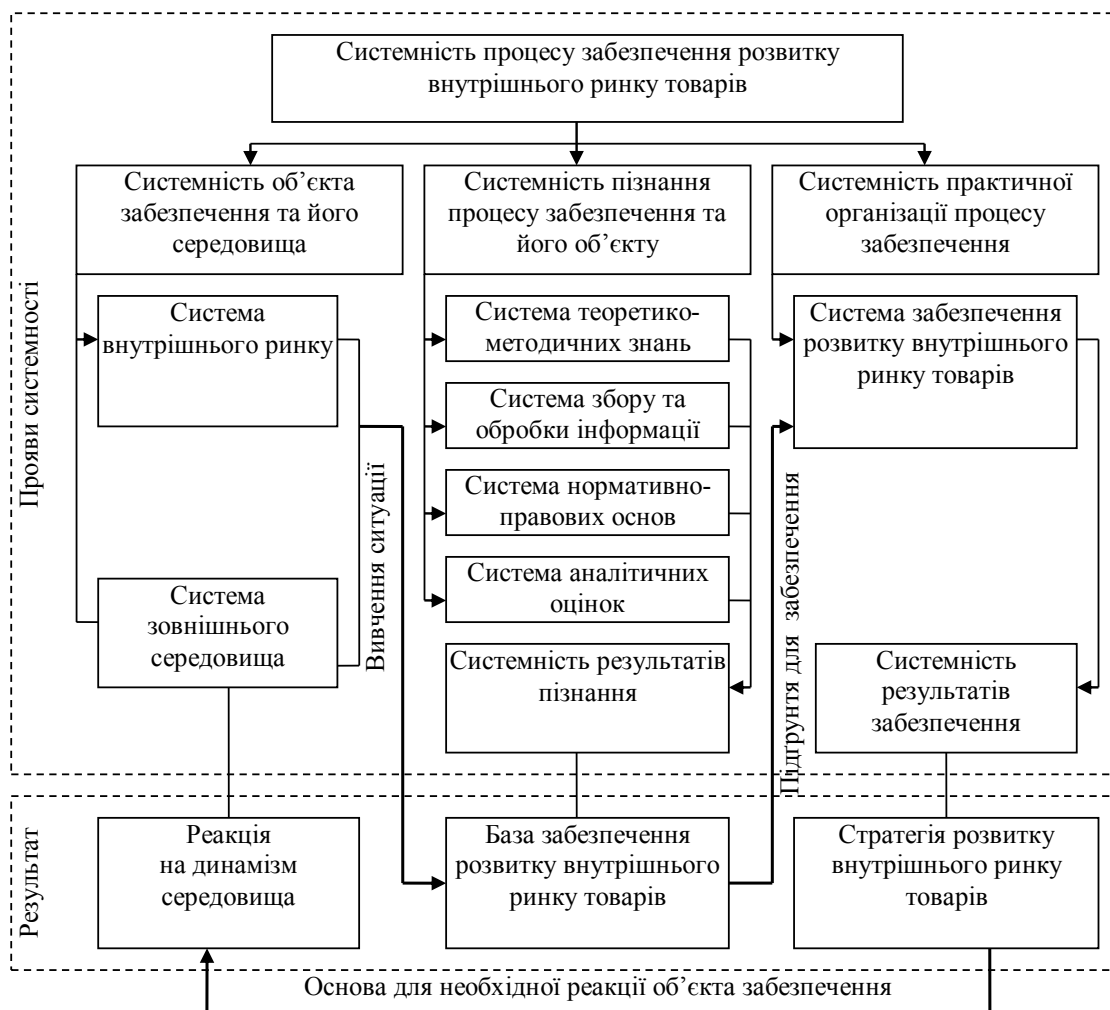


Рис. 1. Взаємозв'язок між проявами системності процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів

Джерело: сформовано автором

опис, що може бути представлений графом, який відображає всі елементи, зв'язки між ними та, відповідно, прояви системи залежно від стану; логіко-математичний – формалізований опис, заснований на мові логіко-математичного апарату, зокрема алгебраїчному; інформаційний – опис системи подається у вигляді інформаційних повідомлень щодо її проявів чи дій у різних ситуаціях чи варіантах функціонування; евристичний – заснований на описі системи залежно від випадкових її проявів за допомогою ймовірнісних та статистичних методів [2].

В економічних дослідженнях найбільш доцільним є поєднання лінгвістичного, абстрактно-логічного та топологічного опису системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Варто розпочинати дослідження основних понять теорії систем, базуючись саме на лінгвістичному методі опису.

Система (від давньогрец. – поєднання) – множина взаємопов'язаних елементів, відокремлена від середовища, яка взаємодіє з нею, як ціле. Слово грецького походження має багато значень: поєднання, організм, пристрій, організація, спілка, устрій, керівний орган. В античній філософії цей термін пов'язували з упорядкованістю й цілісністю об'єктів природи [3].

Наведемо деякі визначення поняття «система». Л. фон Берталанфі визначає систему як комплекс елементів, що взаємодіють, сукупність елементів, що знаходяться в певних відносинах один з одним та із середовищем [4]. А.Д. Холл визначає систему як сукупність чи множину зв'язаних між собою елементів [5].

Дуже схожими є також такі визначення: система – це безліч елементів разом з їхніми взаємовідносинами (В. Міллер); ансамбль взаємопов'язаних елементів (Р. Зборівський та Р. Орлов); безліч предметів разом зі зв'язками

між ними та між їхніми ознаками (У. Ешбі і Дж. Клір); ціле, складене з багатьох частин, ансамбль ознак (К. Черрі). За визначенням Ст. Віра система – це все, що складається з пов'язаних одна з одною частин.

Інші науковці наголошують на спрямованості системи на досягнення певної мети. І. Верещагін визначає систему як організований комплекс засобів досягнення спільної мети. А. Ухтомський запровадив поняття функціонального органу – тимчасового поєднання функціонально різних елементів. Цей напрям розвинений П. Анохіним, який визначає систему як функціональну сукупність матеріальних утворень, що вступають у взаємодію для досягнення певного результату (мети), необхідного для задоволення вихідної потреби [3; 6].

За запропонованим А. Олійником та В. Шацькою визначенням система – це існуюча як одне ціле сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, у якій функціонування кожного елемента підпорядковане необхідності збереження цілого. Подібного погляду дотримується В. Базилевич [7], який дає загальнонаукове визначення системи як сукупності взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Н. Фоміцька наводить визначення системи як сукупності об'єктів довільної форми і змісту, взаємно пов'язаних між собою й об'єднаних деякою регулярною взаємодією [8].

Як зазначає К. Сорока [1], проблема – це складне теоретичне або практичне завдання, що вимагає свого вирішення, але наявних у даній системі засобів вирішення недостатньо. У науці – це ситуація, яка виступає у вигляді протилежних позицій, пояснень, будь-яких явищ, об'єктів, процесів, адекватної теорії, вирішення якої немає. Спочатку проблема виступає як неусвідомлене незадоволення станом речей, а в науці це незадовільне пояснення явищ, одержання неоднозначних, незрозумілих результатів. Пізніше це незадоволення усвідомлюється. Сформована проблема виникає тоді, коли повністю усвідомлена ситуація, але відсутні засоби для її вирішення [9].

Передусім проблема виникає в певній системі (у цьому разі йдеться про систему внутрішнього ринку товарів). Початковий стан цієї системи містить певну проблему або ж комплекс таких проблем, які перешкоджають розвитку внутрішнього ринку товарів. Виявлення такої проблеми спонукає до дії систему забезпечен-

ня розвитку внутрішнього ринку, адже саме на її вирішення спрямовується дана система. Для того щоб розв'язати виявлену проблему, необхідно розробити стратегію забезпечення.

Взаємодія системи внутрішнього ринку товарів та системи забезпечення його розвитку наведена на рис. 2.

Проаналізувавши визначення системи, можна дійти висновку, що більшість науковців наголошує на тому, що система є сукупністю певних елементів, між якими існують досить міцні сталі зв'язки. Якщо досліджувати систему забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, то, на нашу думку, вона є сукупністю елементів, які, тісно взаємодіючи між собою, дають змогу розробити стратегію розвитку, спрямовану на вирішення проблем (або певного комплексу проблем), притаманних поточному стану внутрішнього ринку товарів як системи. Саме завдяки реалізації розробленої в результаті функціонування системи забезпечення стратегії відбуваються зміни стану внутрішнього ринку, які відбивають процес його розвитку.

Розроблена стратегія підлягає реалізації, внаслідок якої відбуваються певні зміни та перетворення системи (розвиток внутрішнього ринку товарів). Тобто процес виникнення проблем, що стримують розвиток внутрішнього ринку, а отже, зумовлюють активізацію системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, спрямовану на їх вирішення, має циклічний характер. Будова системи забезпечення наведена на рис. 3.

Як видно з рис. 3, система забезпечення розвитку внутрішнього ринку складається з таких складових частин: споживаюча частина системи або об'єкт забезпечення (об'єктом виступає розвиток внутрішнього ринку товарів); формуюча частина системи або суб'єкти забезпечення (інститути, що розробляють форми та напрями щодо забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів); реалізуюча частина системи, тобто видові прояви забезпечення (ті види забезпечення, шляхом яких здійснюється вплив формуючої частини системи на споживаючу частину); підтримуюча частина системи або її внутрішнє середовище (інститути, що створюють умови, завдяки яким стає можливим вплив реалізуючої частини системи на споживаючу його складову частину).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Системність процесу забезпечення розвитку

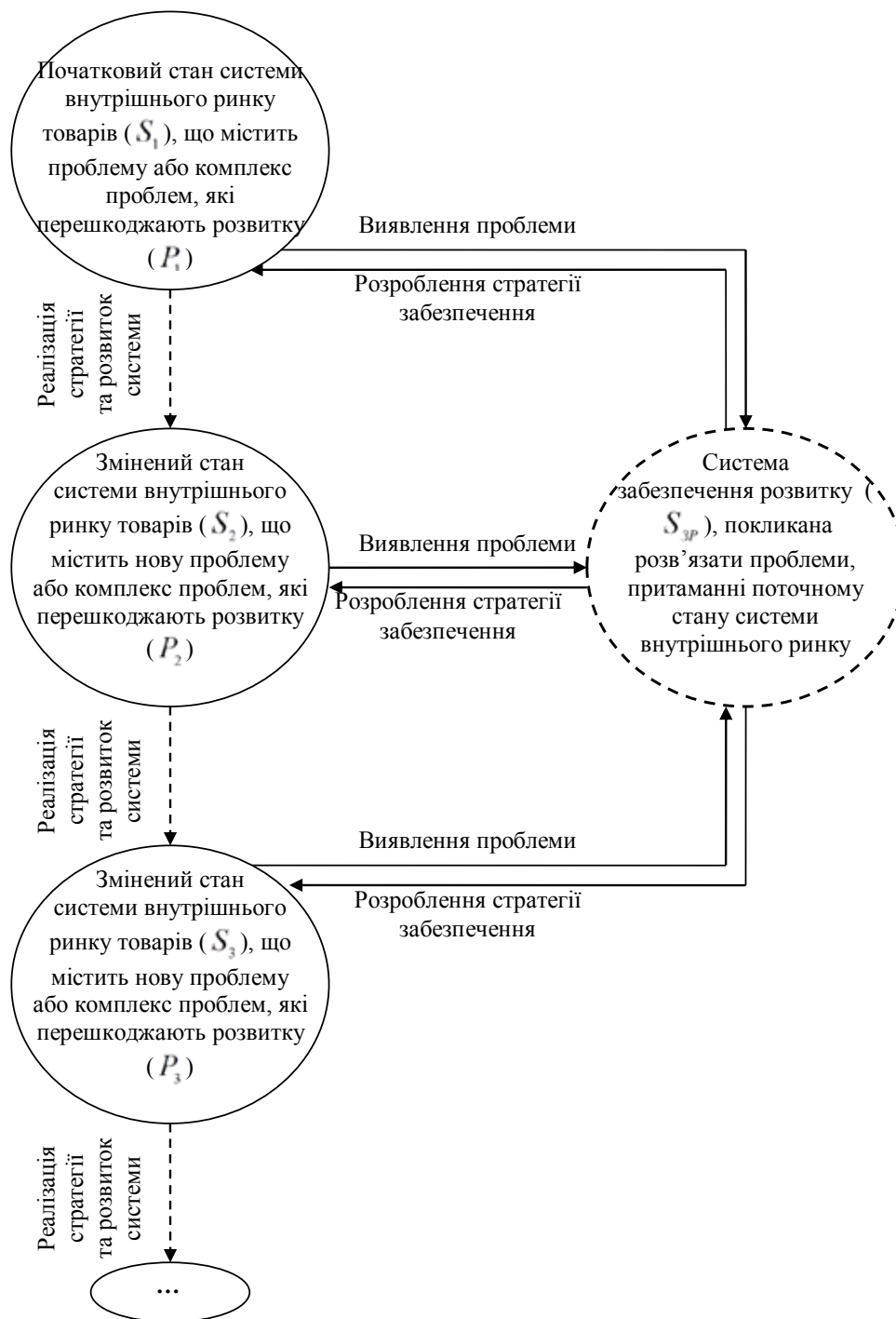


Рис. 2. Взаємодія системи внутрішнього ринку товарів та системи забезпечення його розвитку

Джерело: сформовано автором

внутрішнього ринку товарів знаходить прояв як системність пізнання процесу забезпечення та його об'єкта, яке здійснюється з використанням методів аналізу, синтезу та діалектики на основі системного підходу, що виявляється у формуванні системи теоретико-методичних знань у галузі забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів із метою формування бази для забезпе-

чення розвитку внутрішнього ринку товарів, де головним результатом функціонування системи забезпечення є розроблення стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Отже, для розроблення стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів було побудовано систему забезпечення, функціонування якої відбувається на основі відповідної бази.

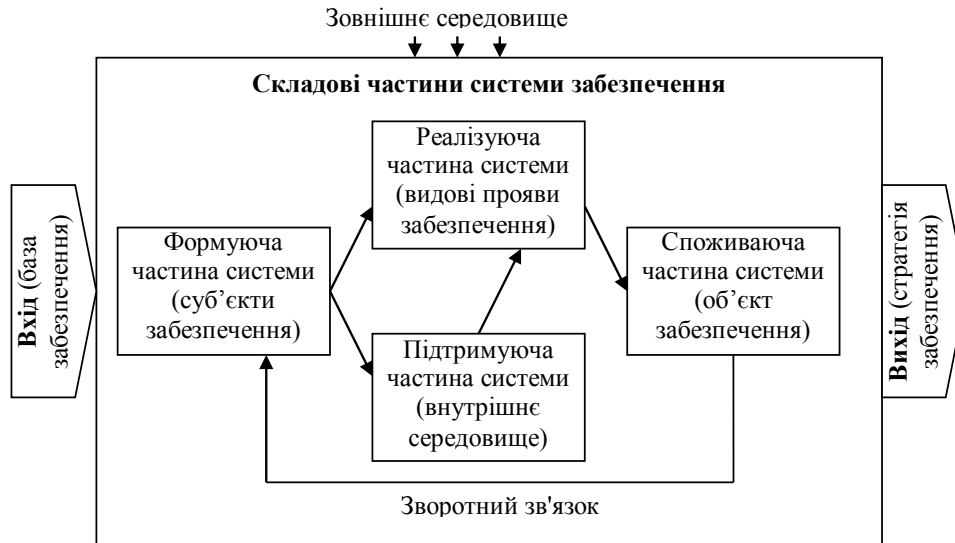


Рис. 3. Будова системи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів

Джерело: авторська розробка на основі [1–9]

Встановлено взаємодію системи внутрішнього ринку товарів та системи забезпечення його розвитку. Визначено систему забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів сукупністю елементів, які, тісно взаємодіючи між собою, дають змогу розробити стратегію розвитку, спрямовану на вирішення проблем (або певного комплексу проблем), притаманних поточному стану внутрішнього ринку товарів як системи. Саме завдяки реалізації розробленої в результаті функціонування системи забезпечення стратегії відбуваються зміни стану внутрішнього ринку, які відбивають процес його розвитку.

Розвиток внутрішнього ринку товарів призводить до появи нового, вдосконаленого стану системи внутрішнього ринку товарів, що відрізняється від початкового за певними кількісними та якісними параметрами. Водночас цей стан також може містити певні проблеми, які перешкоджатимуть подальшому розвитку. Усвідомлення та виявлення таких проблем знову спонукає до дії систему забезпечення, в результаті якої знов розробляється стратегія забезпечення, завдяки реалізації якої внутрішній ринок трансформується. Сформовано систему забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, яка складається з певних елементів (складових частин системи), що розглядаються в кожному конкретному дослідженні як найпростіші, що мають зв'язок з іншими елементами. При цьому споживаюча складова частина системи є пасивною, а інші три є активними частинами системи забезпечення. Та-

ким чином, знаходить відображення діалектичний взаємозв'язок між системою внутрішнього ринку товарів із притаманними їй проблемами та системою забезпечення розвитку внутрішнього ринку, яка спрямовується на розв'язання цих проблем.

Бібліографічний список:

1. Сорока К.О. Основи теорії систем і системного аналізу. Х.: ХНАМГ, 2004. 291 с.
2. Олійник А.В., Шацька В.М. Інформаційні системи і технології у фінансових установах : навч. посіб. Львів: Новий Світ-2000, 2007. 435 с.
3. Системний підхід до теорії організації. URL: https://studme.com.ua/1566021211172/ekonomika/sistemnyy_podhod_teorii_organizatsii.htm.
4. Берталанфі Л. фон. Загальна теорія систем: критичний огляд. Дослідження із загальної теорії систем. М.: Прогрес, 1969. С. 23–82.
5. Холл А.Д., Фейджин Р.Е. Определение понятия «системы». Исследования по общей теории систем. М., 1969. 252 с.
6. Новік О.І. Системна модернізація як основа стратегічного розвитку адміністрування митних платежів. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 5–2(05). С. 84–89.
7. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История: монография. К.: Знання, 2011. 1198 с.
8. Фоміцька Н.М. Методологія системного підходу та наукових досліджень: опорний конспект лекцій. Х.: Магістр, 2015. 60 с.
9. Рилєєв С.В., Дрінь І.І. Теоретико-методологічні аспекти системного аналізу. Економічний форум. 2014. № 2. С. 247–256.

References:

1. Soroka, K.O. (2004). *Osnovy teorii system i systemnoho analizu* [Fundamentals of Systems Theory and System Analysis]. KhNAMH, Kyiv, 291 p. (in Ukr.).
2. Oliinyk, A.V., Shatska, A.V. (2007). *Informatsiini systemy i tekhnolohii u finansovykh ustanovakh : navch. posib. dlia vuziv* [Information Systems and Technologies in Financial Institutions: Teaching. manual for high school]. Novyi Svit, Lviv, 435 p. (in Ukr.).
3. *Systemnyi pidkhid v teorii orhanizatsii* (2014). [System approach in the theory of organization] [Online], Available at: https://studme.com.ua/1566021211172/ekonomika/sistemnyy_podhod_teorii_organizatsii.htm.
4. Bertalanfi, L. fon. (1969). *Zahalna teoriia system: krytychnyi ohliad* [General theory of systems: a critical review]. Prohres, Moscow, 23-82 pp. (in Rus.).
5. Khol, A.D. *Opreddenye poniatiya systemy* [Definition of the concept of the system]. *ssledovaniya po obshchei teoryi system*, Moscow, C. 252 p. (in Rus.).
6. Novik, O.I. (2016). *Systemna modernizatsiia yak osnova stratehichnoho rozvytku administruvannia mytnykh platezhiv* [System modernization as the basis of strategic development of customs administration administration] *Ekonomichni visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*. vol. 5-2 (05), pp. 84-89. (in Ukr.).
7. Bazylevych, V. D. (2011). *Fylosofiia ekonomyky. Ystoryia: monohrafiia* [Philosophy of Economics. History: monograph], Znannia, Kyiv, 1198 p. (in Ukr.).
8. Fomitska, N.M. (2015). *Metodolohiia systemnoho pidkhodu ta naukovykh doslidzhen* : [Methodology of system approach and scientific research], Mahistr, Kharkiv, 60 p. (in Ukr.).
9. Rylieiev, S.V. (2014). *Teoretyko-metodolohichni aspekty systemnoho* [Theoretic-methodologic aspects of systemnoho analysis] *Ekonomichni forum*, 2, 247-256. p. (in Ukr.).

Mardus N. Yu.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

FORMATION OF A SYSTEM FOR ENSURING THE INTERNAL MARKET DEVELOPMENT

The article deals with theoretical and methodological approaches to the definition of the concept of the system.

The problematic issue remains the system of practical activities, which is to use interrelated procedures for the transformation of the environment and humans, taking into account the various aspects of the activity and all its possible consequences.

The substantiation of the relationship between the manifestations of the systemic nature of the process of ensuring the development of the domestic market of goods is relevant. It is important to establish the interaction of the internal market of goods and the system for ensuring its development and the construction of a system for the development of the internal market of goods.

The system of cognitive activity consists in the fact that our knowledge is structured, represents a hierarchical system of interrelated models of objects.

The interaction of the internal market of goods and the system for ensuring its development is established.

The system for ensuring the development of the internal market of goods is determined by a set of elements, which interact closely with each other. Due to the implementation of the system of the strategy developed as a result of the functioning of the system, there are changes in the state of the internal market that reflect the process of its development.

Thus, the dialectical relationship between the system of the internal market of goods with its inherent problems and the system of ensuring the development of the domestic market, which is aimed at solving these problems, is reflected.

Носирев О.О.

кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

SMART-КОНЦЕПЦІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено тенденції розвитку «розумної» (smart) концепції державної промислової політики в умовах трансформаційних процесів економіки. Поглиблено концепцію розвитку smart-вектора промислової політики та узагальнено основні засади розвитку промисловості України в умовах цифрової економіки. Акцентовано увагу на тому, що впровадження моделі smart-спеціалізації сприятиме розблокуванню потенціалу регіонів для технологічних та структурних змін, а також розвитку промислової модернізації на інноваційних засадах. Відзначено, що smart-концепція передбачає не стільки стимулювання інновацій, скільки активізацію довгострокових структурних змін в економіці регіону з орієнтацією на перспективу. Формування такої промислової політики дасть змогу регіонам посісти важливі ніші на глобальних ринках та сприятиме розвитку економіки держави.

Ключові слова: smart-концепція, промислова політика, інноваційний розвиток, спеціалізація, модернізація промисловості.

В статье исследованы тенденции развития «умной» (smart) концепции государственной промышленной политики в условиях трансформационных процессов в экономике. Углублена концепция развития smart-вектора промышленной политики и обобщены основные принципы развития промышленности Украины в условиях цифровой экономики. Внимание акцентировано на том, что внедрение модели smart-специализации будет способствовать разблокированию потенциала регионов для технологических и структурных изменений, а также развитию промышленной модернизации на инновационной основе. Отмечено, что smart-концепция предполагает не столько стимулирование инноваций, сколько активизацию долгосрочных структурных изменений в экономике региона с ориентацией на перспективу. Формирование такой промышленной политики позволит регионам занять важные ниши на мировых рынках и будет способствовать развитию экономики государства.

Ключевые слова: smart-концепция, промышленная политика, инновационное развитие, специализация, модернизация промышленности.

The article examines the development trends of the “smart” concept of state industrial policy in the context of transformation processes in the economy. The concept of the development of the smart vector of industrial policy is deepened and the basic principles of industrial development in Ukraine in a digital economy are summarized. The attention was focused on the fact that the introduction of the smart-specialization model would contribute to unlocking the potential of regions for technological and structural changes, as well as the development of industrial modernization on an innovative basis. It was noted that the smart concept involves not so much the stimulation of innovation, as the activation of long-term structural changes in the economy of the region with a future orientation. The formation of such an industrial policy will allow regions to occupy important niches in world markets and will contribute to the development of the state’s economy.

Keywords: smart-concept, industrial policy, innovative development, specialization, modernization of industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Четверта промислова революція (Industrie 4.0) й викликані нею процеси створюють як нові можливості для економічно-

го розвитку, так і високі ризики економічної депресії, пов'язані з появою нових конкурентних бар'єрів на міжнародних ринках. Проведення реформ подібного масштабу потребує цільової державної підтримки, підкріпленої відповід-

ними програмами, стратегіями та конкретними планами дій. Їх розроблення має ґрунтуватися на результатах найефективніших практик із розвитку smart-промисловості, які пройшли апробацію в країнах, схожих з Україною економічною структурою та природними умовами. Це передбачає дослідження закордонного досвіду щодо впровадження заходів, спрямованих на досягнення цілей рециркуляційної економіки, враховуючи інституційні особливості України й можливі перешкоди на шляху до впровадження зарубіжного досвіду в умовах національної економіки. Industrie 4.0 передбачає «зростання продуктивності за рахунок підривних інновацій у сфері виробництва та змін у промислових процесах», а також поєднання «розумних» (smart) підприємств на кожній частині технологічного ланцюжка за рахунок подальшої автоматизації виробництва на основі технологій нового покоління – формування кіберфізичних систем [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблематика «розумного» промислового розвитку, креативних індустрій як новітнього напрямку розвитку країн, міст та регіонів розглядається у численних працях зарубіжних та вітчизняних авторів, зокрема М. Заниздра [1], І. Ящишиної [2], Д. Олійника [3], Ю. Федотової [4], О. Снігової [8], Л. Петкової й Д. Марущака [10] та інших науковців. З огляду на зростаючу актуальність цієї проблематики, залишаються важливими для подальшого дослідження питання поглиблення розвитку промислової політики з урахуванням сучасних світових тенденцій розвитку високих технологій у техніці та економіці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є поглиблення концепції розвитку smart-вектора промислової політики та узагальнення основних засад розвитку промисловості України в умовах цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Слово smart у перекладі українською означає «розумний», тобто такий, що сприяє розвитку розумних технологій, розумних інновацій та формуванню розумного суспільства. У найзагальнішому вигляді smart – це здатність системи чи процесу до взаємодії із зовнішнім середовищем й до реагування на зміни у ньому. Smart-властивість проявляється через:

- 1) здатність до адаптації щодо умов зовнішнього середовища, які постійно змінюються й трансформуються;
- 2) саморозвиток та самоконтроль;
- 3) ефективне вирішення поставленого завдання та досягнення результату.

Ключовим у властивості «smart» є взаємодія із зовнішнім середовищем. Не випадково розвинуті країни вже давно сформували концепції (парадигми, теорії) розвитку smart-суспільства, а саме розумного суспільства, розумного уряду, розумної освіти, розумного міста, що пов'язано з формуванням та розвитком «економіки знань» [2].

Поки що в Україні немає ґрунтового аналізу точних та останніх даних конкурентоздатності й потенціалу як окремих галузей, так і окремих нішових секторів промисловості – чи у машинобудуванні, чи в оцінці R&D можливостей, чи в інжинірингу. Відповідно, цільові програми інвестування наражаються сьогодні на високі ризики, стратегії не мають належної точки відліку, а бізнес-спільноти дезорієнтовані або ж мають високий рівень конфліктності щодо заявлених цілей (приклад: сільське господарство – агропереробна промисловість). Ключовим рішенням має стати проведення досліджень промислових сегментів для оцінки головних чинників конкурентоздатності: рівня R&D, якості людського потенціалу, технологічного рівня виробництв, експортного потенціалу, перспектив росту тощо. Це передбачає вибір дослідницьких агентств, здобуття відповідних інсайтів, визначення драйверів зростання, організацію комунікації результатів і т. ін. Основною умовою як створення, так і широкої дифузії старт-інновацій є цифровізація економічного й суспільного життя та створення цифрової інфраструктури [2].

Найперспективнішими у цьому ключі видаються гірничо-металургійна та машинобудівна галузі виробництва як джерела формування значної частки ВВП і валютних надходжень на внутрішній ринок, а також як такі, що володіють достатнім потенціалом для техніко-технологічної модернізації в рамках розвитку smart-промисловості [1].

У підґрунтя нової технологічної революції закладено розвиток глобальних промислових мереж. Їхніми ключовими драйверами є хмарні технології, розвиток способів збирання великих обсягів даних та їх аналізу, краудсорсинг, шерінгова економіка та біотехнології. До тенденцій, які змінюватимуть географічний ландшафт у

найближчому майбутньому, віднесено електрифікацію, децентралізацію та цифровізацію.

На основі інноваційних технологій ці тенденції окреслюють майбутню архітектуру пріоритетних інфраструктурних проектів та охоплюють такі основні технології, які впливають на систему електропостачання, як-от: генерація та зберігання енергії, інтелектуальні лічильники, інтелектуальні прилади, електричні транспортні засоби [3].

Smart-економіка є новим етапом розвитку економічних знань, який базується на широкому впровадженні новітніх технологій. На відміну від постіндустріальної системи концепція smart орієнтована не тільки на інтелектуалізацію виробничої діяльності, а й на безперервну освіту населення для підготовки висококваліфікованих працівників відповідно до потреб ринку за умови дотримання принципів «зеленої економіки» та соціального захисту населення. Smart-спеціалістів повинні готувати в межах системи «дитячий садок – школа – ВНЗ – виробництво». У зв'язку із цим виникає необхідність формування такого типу господарських структур, які б стали генератором розроблення інновацій та впровадження їх в економічну діяльність, структур, які поєднують у собі заклади освіти та науки, а також представників сфери бізнесу. Одними з таких структур є високотехнологічні кластери [4].

У наукових дослідженнях можна зустріти різні назви цифрової економіки: нова економіка, інформаційна економіка, економіка знань, електронна економіка, мережева економіка, Інтернет-економіка, веб-економіка, smart-економіка, криптоекономіка. В Україні схвалено Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства на 2018–2020 рр., основними цілями якої виступають:

- технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв;
- стимулювання економіки та залучення інвестицій;
- створення бази для трансформації секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні галузі;
- доступність до цифрових технологій;
- створення нових можливостей для реалізації людського капіталу.

За рахунок цифровізації можна досягти збільшення ефективності продуктивності праці, підвищення якості товарів та послуг, автоматизації виробництва, підвищення швидкості збору, зберігання та обробки даних.

Серед пріоритетів промислової політики на чільне місце сьогодні слід однозначно поставити залучення нових технологій, технік та методів, інжинірингових послуг, що сприятимуть розвитку хайтек-сектору в промисловості. Саме такий підхід у поєднанні з високим освітнім та професійним рівнем працівників галузі дасть змогу гарантувати створення та впровадження у виробництво інноваційної програмної продукції й нових технологій. Для інтенсивного розвитку інжинірингової діяльності необхідні, насамперед, орієнтація на експорт (стартапів, мізків, напівфабрикатів, а також кінцевої продукції), розвиток експортного потенціалу та підтримка становлення в Україні високотехнологічних центрів промислового інжинірингу. Доцільно розробити для України стратегію участі в глобальних ланцюжках створення доданої вартості, державну цільову програму технологічної модернізації промислового виробництва на базі новітніх технологій, як вітчизняних, так і запозичених, що дасть змогу здійснити комплексне оновлення та осучаснення техніко-технологічної бази промислових підприємств [5].

В умовах мінливого та динамічного бізнес-середовища головним імперативом прискореного економічного розвитку України має стати підхід, який у стратегічному вимірі поєднає зростання експортоорієнтованих галузей із внутрішньоорієнтованими сферами online-економіки. В ієрархії провідних галузей IT-індустрія повинна бути поставлена на перше системоутворююче місце, що забезпечить подальший динамічний розвиток інших сфер: сільського господарства, металургії, будівництва тощо. Всім сучасним машинобудівним підприємствам доцільно «оцифровувати» свій бізнес, запроваджувати smart-систему корпоративного управління. Для швидкого нарощування темпів економічного зростання необхідним є синхронний розвиток системи вищої освіти відповідно до Концепції «Розвиток університетів 4.0» [6].

Аналіз тенденцій сучасного розвитку інформаційного суспільства до smart-суспільства вимагає від компаній (організацій) здійснення ефективного управління бізнес-процесами для зайняття переконливих позицій на ринку. Перехід до цифрового бізнесу означає прозорість процесів, підвищення адаптивності організації до зовнішніх чинників, гнучкість та адаптивність. Найдієвіше це реалізується у межах проектоорієнтованих організацій, що являють, по суті, тип інноваційної організації. Smart-економіка в

умовах цифрової трансформації соціуму базується на високих, у тому числі енергозберігаючих, технологіях та екологічній інфраструктурі; у мережевій економіці формується нова якість послуг, їх генерують самі користувачі, громадяни смарт-суспільства, що взаємодіють з органами державного управління та приватним бізнесом не по вертикальних, а по горизонтальних зв'язках. При цьому передбачається *fifthlevel service*, коли сама послуга «знаходить» клієнта, а не навпаки. Принципом роботи SMART-business є побудова довгострокових відношень із клієнтами як наслідок високого результату та якості послуг. Smart-інновації породжують нову парадигму розвитку суспільства, яка вважається найважливішим чинником становлення smart-суспільства. Технології стають сприйнятливими для збирання інформації про реальний світ та перетворюють її на знання, сприйнятливі для практичного використання [7].

Економічна інтеграція України до Європейського Союзу (ЄС), окреслена Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, надала певний поштовх щодо активізації наукових досліджень розумної спеціалізації в Україні. Сьогодні цю концепцію на практиці активно застосовує лише Міністерство економічного розвитку та торгівлі України під час формування нової промислової політики, акцентуючи увагу на смарт-спеціалізації як засобі підкреслення конкурентних переваг промисловості кожного регіону. Проте такий наголос на конкурентних перевагах промисловості не відповідає сутності концепції смарт-спеціалізації, розробленої та застосованої в ЄС, а його поширене використання на практиці може негативно вплинути передусім на якість промислової, регіональної та структурної політики України та зумовити подальшу консервацію економічної структури регіональної економіки, неадекватної до вимог часу. Це є важливим із погляду подолання деструктивних тенденцій консервації неефективної економічної структури регіонів України на засадах штучного визначення певних промислових галузей регіонів як пріоритетних [8].

Міжвідомчою координаційною групою при НАН України визначено перелік секторальних напрямів smart-спеціалізації для України: біоекономіка та біотехнологія, здорове суспільство, ресурсні матеріали, аерокосмічні технології, енергетика та енергомашинобудування, інформаційно-комунікаційні технології. Незважаючи на те що такий підхід не відповідає керівним принципам розроблення інноваційних стратегій

для смарт-спеціалізації, його можна використати під час пошуку вільних ринкових ніш на структурованому ринковому просторі в ЄС. Однак подібний підхід «ручного» вибору пріоритетів секторального розвитку може призвести до механічного виокремлення базових галузей регіонів як тих, що відповідають характеристикам смарт-спеціалізації, та консервації застарілої структури економіки регіонів України [9].

Досвід регіонів країн ЄС свідчить, що смарт-спеціалізація спрямована забезпечити відмову від традиційної політики державної підтримки певних видів економічної діяльності, хай навіть нових та прогресивних, на користь підтримки власне інновацій у найперспективніших галузях регіональної економіки. Мінекономрозвитку пропонує проводити політику смарт-спеціалізації регіонів. Уже реалізовано подібний проект в автомобілебудівному секторі, використовуючи практику Східного Берліну. Є декілька напрямів промисловості, де Україна може повністю використовувати свій потенціал та бути конкурентною у цьому на глобальному ринку [9].

Однак Мінекономрозвитку розглядає смарт-спеціалізацію як підхід до виявлення унікальних функцій та активів кожного регіону та країни, підкреслення конкурентних переваг регіональної промисловості та як елемент політики децентралізації, при цьому ігноруючи розповсюджене в Європі. Деякі з напрямів забезпечення регіонального розвитку промисловості в проекті Стратегії суперечать положенням концепції смарт-спеціалізації. Наприклад, підтримка кластерів та розвиток співпраці між ними в промисловості, оскільки ключовою метою стратегії смарт-спеціалізації регіонів ЄС є реформування регіональних економік, урахування унікальності, засновані на знаннях нові сфери діяльності, тоді як діяльність більшості кластерів спрямована на підвищення ефективності компаній, які входять до їхнього складу [9].

Слід зазначити, що визначення у відповідних нормативно-правових актах визнання пріоритетних високотехнологічних сфер позитивно не вплинуло на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного наукомісткого виробництва. Відсутність реального впливу законодавчо визначених пріоритетів на поліпшення макроекономічних показників, зокрема на зростання частки високотехнологічної продукції та послуг у секторальній структурі ВВП та відповідні позитивні зміни у структурі експорту вітчизняних товарів, підтверджується даними платіжного балансу.

Трансформація індустріальної спеціалізації української економіки в галузі високотехнологічних галузей – це й виклик сучасній глобалізації, й нагальне завдання для підвищення міжнародної конкурентоспроможності, забезпечення стійкого довгострокового економічного зростання. Структурні пропорції промислового виробництва та сфери послуг у країні близькі до середньосвітових. Разом із тим за показниками частки високотехнологічного експорту в структурі промислового виробництва Україна відстає майже у 2,5 рази від середньосвітових значень та багаторазово – від країн-лідерів (Ізраїль – 19,7%, США – 20,0%, Китай – 25,8%) [10].

В економіці знань, де споживання та виробництво базуються на інтелектуальному капіталі, важливим складником є креативність, що у цілому тісно пов'язана з розвитком. Концепція креативної економіки надає нові можливості економічного зростання, структурного оновлення та модернізації, а реалізація креативного потенціалу забезпечує лідерство у найприбутковіших та перспективних сегментах глобального ринку. Під час порівняння показників креативності економік світу з їхнім ВВП на душу населення можна чітко спостерігати факт пропорційної залежності. Основні результати свідчать про таке: по-перше, є безперечний та вагомий зв'язок між Індексом креативності та ВВП на душу населення; по-друге, зв'язок між економічним та соціальним розвитком не є прямо пропорційним [10].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В Україні набувають поширення креативні індустрії та їх підтримка на рівні окремих міст та регіонів. Така тенденція разом з упровадженням новітніх технологічних інновацій четвертої промислової революції в традиційних конкурентних галузях відкриває нові можливості створення економіки знань та посилення національних позицій у глобальному постіндустріальному суспільстві.

Smart-спеціалізація є одним з основних інструментів реалізації європейської стратегії «Європа – 2020», яка виступає моделлю формування як інноваційної, так і соціально-економічної політики. За її допомогою визначаються та в подальшому розвиваються галузі економіки, які є унікальними для даного регіону. 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 посісти важливі ніші на глобальних ринках. Актуальним завданням для України є впровадження моделі smart-спеціалізації, що сприятиме розблокуванню потенціалу регіонів для технологічних і структурних змін, а також промисловій модернізації на інноваційних засадах.

Бібліографічний список:

1. Заниздра М.Ю. Перспективи розвитку smart-промисленности в Украине на базе рециркуляционной экономики. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. С. 134–140.
2. Економіко-управлінські аспекти функціонування та розвитку суб'єктів господарювання. Т. 1. / за ред. проф. І.В. Яцишиної. Кам'янець-Подільський, 2018. С. 157–183.
3. Олійник Д.І. Міжнародний досвід високотехнологічного економічного розвитку на основі побудови Smart Grid. Стратегічні пріоритети. 2017. № 3(44). С. 87–96.
4. Федотова Ю.В. Теоретичні засади реалізації принципів смарт-економіки шляхом формування високотехнологічних кластерів. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 4. С. 31–35.
5. Шелудько Е.І. Розвиток промислового інжинірингу як ключова умова комплексної модернізації промислових підприємств. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 34(1). С. 112–122.
6. Гусева О.Ю. Обґрунтування платформи прискореного економічного розвитку України на основі високошвидкісних технологій. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 2 (20). С. 33–39.
7. Воронкова В.Г., Романенко Т.П., Андрюкайтене Р. Концепція розвитку проектно-орієнтованого бізнесу в умовах цифрової трансформації до SMART-суспільства. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 67. С. 13–27.
8. Снігова О.І. Регіональна смарт-спеціалізація як інноваційний шлях забезпечення структурних змін економіки. Матеріали виступу на науково-практичній конференції «Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем» (19–20 квітня 2018 р.). Київ: НАУКМА, 2018. С. 106–109.
9. Косенкова Т.В. Домінанти соціально-економічного розвитку регіонів України. Соціальна економіка. 2018. № 55. С. 26–36.
10. Петкова Л.О., Марущак Д.Ю. Від промислового до креативного міста: постіндустріальні виклики для України. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2017. № 47. С. 76–82.

References:

1. Zanyzdra, M. Yu. (2017), Prospects for the development of the smart industry in Ukraine on the basis of the recycling economy. *Global and national economic problems*. no. 20. p. 134-140.
2. Yashchyshyna, I. V (2018), Economical management aspects of the function and development of subcontracting. Vol.1. *Kam'ianets-Podilskyi*. pp. 157-183.
3. Oliynik, D. I. (2017), International development of high-tech economic development on the basis of Smart Grid. *Strategic priorities*. National Strategic Studies Institute. Kiev. № 3 (44). pp. 87-96.
4. Fedotova, Yu.V. (2015), Theoretical ambush of the real principles of the start-up economy with the form of the advanced technology clusters. *Global and national economic problems*. no. 4. p. 31-35.
5. Sheludko, E. I. (2017), Development of industrial inzhiniringu yak klyuvova mind complex of modern modern industrial enterprises. *Economical Bulletin to University*. Znimik naukovih Prats. Pereyaslav-Khmelnitsky State Pedagogical University of H. Skovoroda. no 34 (1). pp. 112-122.
6. Husieva, O. Yu. (2017), Justification platform of economical development of Ukraine on the basis of high technologies. *Economy. Management. Business*. no. 2 (20). pp. 33-39.
7. Voronkova, V. H., Romanenko, T. P. and Andriukaitene, R. (2016), Conceptual development of the design-oriented business in the mind of the digital transformation to the SMART business. *Humanitarian bulletin of the Constipation of the State Academy of Engineering*. Zaporizhzhya. no 67. pp. 13-27.
8. Snigova, O. I. (2018), The regional smart specialty is a new way to protect the structural economy. *Material for the scientific and practical conference "Innovations in economics": practical problems of modern problems 19-20 April 2018*. Kiev: NAUK-MA. pp. 106-109.
9. Kosenkova, T.V. (2018), Dominants of social and economic development of the regions of Ukraine. *Social economics*. no. 55. pp. 26-36.
10. Petkova, L.O. and Marushchak, D.Yu. (2017), From industrial to creative city: postindustrial challenges for Ukraine. *Zbirnik naukovih prats Cherkasy state technology university*. Series: *Economical science*. no. 47. p. 76-82.

Nosyriev O.O.

Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of International Business and Finance,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

THE SMART CONCEPT OF INDUSTRIAL POLICY IN TERMS OF THE DIGITAL ECONOMY

In the article, the tendencies of development of "smart" concept of the state industrial policy in conditions of transformation processes of the economy are investigated. The concept of development of the smart-vector of industrial policy is deepened and the main principles of development of Ukrainian industry in the conditions of the digital economy are generalized. The emphasis is placed on the fact that the introduction of the smart-specialization model will contribute to unlocking the potential of the regions for technological and structural changes, as well as the development of industrial modernization on an innovative basis.

Unlike the post-industrial system, the Smart concept focuses not only on the intellectualization of productive activities but also on the continuing education of the population in order to prepare highly skilled workers in accordance with market needs, subject to the principles of the "green economy" and social protection of the population. Due to digitalization in various industries, it is possible to achieve an increase in the efficiency of labour productivity, improve the quality of goods and services, automate production, and increase the speed of collection, storage, and processing them. Among the priorities of industrial policy, today should be the attraction of new technologies, techniques and methods, engineering services. The key decision should be to conduct research of industrial segments in order to assess the main competitiveness factors.

It is noted that the smart-concept implies not only the stimulation of innovation but also the revitalization of long-term structural changes in the region's economy with a perspective on the future. The formation of such an industrial policy will allow the regions to occupy important niches in global markets and contribute to the development of the state's economy.

Патика Н.І.

кандидат економічних наук, доцент, докторант
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті розроблено концептуальні засади та обґрунтовано комплекс стратегічних напрямів і заходів щодо підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України на всіх рівнях управління. Запропоновано структурно-логічну схему концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України.

Ключові слова: концепція, стратегічні напрями, конкурентоспроможність, сільське господарство, Україна.

В статье разработаны концептуальные основы и обоснован комплекс стратегических направлений и мероприятий по повышению конкурентоспособности сельского хозяйства Украины на всех уровнях управления. Предложена структурно-логическая схема концепции Государственной программы повышения конкурентоспособности сельского хозяйства Украины.

Ключевые слова: концепция, стратегические направления, конкурентоспособность, сельское хозяйство, Украина.

In the article, conceptual foundations were developed and a complex of strategic directions and measures for enhancing Ukraine's agriculture competitiveness at all management levels was substantiated. The structural-logical scheme of the concept of the State Program for Enhancing Ukraine's Agriculture Competitiveness was proposed.

Keywords: concept, strategic directions, competitiveness, agriculture, Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перехідний період України від планової економіки до ринкової виявився затяжним і спричинив сильний тиск на сільське господарство. Відбулася лібералізація зовнішньої торгівлі, що для України означало відкриття економіки для міжнародної конкуренції, посилилося внутрішнє суперництво між галузями та всередині галузі за кращі і дешевші виробничі ресурси. Крім того, країна взяла на себе низку різних міжнародних зобов'язань, вступивши до Світової організації торгівлі (СОТ) та уклавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом. Усе це потребує нагальних серйозних змін у галузі, аграрній політиці та в умовах господарювання, насамперед у контексті забезпечення підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, прозорості ринків, створення умов для інвестування, реалізації принципів «вільної та неспотвореної конкуренції у торговельних відносинах, забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва» [1, ст. 254, 289].

Саме тому важливим є формування науково обґрунтованої, цілеспрямованої державної політики щодо забезпечення підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства на світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Окремими питаннями розроблення державної політики щодо забезпечення конкурентоспроможності українського сільського господарства на світових ринках опікувалися численні українські дослідники та науковці. Так, В.М. Тригобчук запропонував шляхи вдосконалення механізмів фінансового забезпечення підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та стимулювання експортної діяльності [2]. Місце України на світовому продовольчому ринку, перспективні напрями розвитку експорту та практику застосування різноманітних стимулів нарощування експорту сільськогосподарських продуктів досліджує Н.А. Карасьова [3; 4]. І.О. Крюкова зосередила увагу на розробленні моделі по-

тенційного зростання експортного потенціалу української агропродовольчої продукції [5]. Є.М. Кирилук розробив цілісну узгоджену програму стимулювання експорту [6]. Характеристику конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва та шляхи підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України наводить у своїх працях В.Я. Месель-Веселяк [7]. У багатьох наукових дослідженнях розкрито інші окремі аспекти даної проблеми [8–10].

Однак, незважаючи на численні напрацювання, проблеми наукового обґрунтування концептуальних засад посилення конкурентоспроможності сільського господарства на світових ринках досліджено недостатньо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розробити концептуальні засади підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні сільське господарство займає в національному господарстві провідні позиції за ознаками виробництва, прибутковості та експорту. Так, питома вага галузі у ВВП країни становить понад 10%. За останні п'ять років вона збільшилася більше ніж на 2 в. п. Частка валової доданої вартості сільського господарства в економіці країни становить 13,7%. У галузі задіяно 17,6% усього зайнятого населення. У 2017 р. експорт продукції сільського господарства зріс більше ніж у 2,2 рази порівняно з 2010 р., до 10,325 млрд. дол. США проти 4,747 млрд. У результаті питома вага сільського господарства у загальній структурі експорту товарів з України в 2017 р. зросла до 23,9% проти 9,2% у 2010 р. [11] Проте, незважаючи на значний потенціал та динаміку розвитку, вітчизняне сільське господарство займає частку на світовому ринку сільськогосподарських продуктів лише у 1,73%, у тому числі по рослинних продуктах 3,53%, по тваринних – 0,23% [12]. Посилення його позицій на світових ринках є важливою проблемою економічної політики держави, що потребує негайного вирішення.

З огляду на зазначене, доцільним убачається розроблення дієздатної програми дій, реалізація якої забезпечить підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України в умовах високої динаміки кон'юнктури зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції шляхом усунення наявних проблем та наро-

щування потенціалу через активне включення до системи міжнародного поділу праці; збільшення частки світового експортного товарного ринку, залучення прямих іноземних інвестицій у галузь, технологічного оновлення та поліпшення структури виробництва; досягнення високих та стабільних показників розвитку. Схематично концепцію Державної програми підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України (далі – Концепція) зображено на рис. 1, де визначено її мету, сукупність принципів, ключові цільові програмні орієнтири, стратегічні напрями, практична реалізація яких забезпечить досягнення зазначеної мети.

Концепція має враховувати сучасні тенденції у вітчизняній економіці та на світових товарних ринках, а також оцінку можливостей та загроз, які можуть виникнути в майбутньому. Серед таких тенденцій варто виокремити поширення глобалізаційних процесів у світі, що можуть не тільки позитивно впливати на сільське господарство країни, як то: збільшення розмірів ринку (з'являється можливість використовувати ефект від масштабів виробництва та отримувати додаткові прибутки при реалізації товарів на зовнішніх ринках), забезпечення кращих умов торгівлі; розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури; поширення передових технологій тощо, а й негативні: для менш розвинених країн це призводить до відтоку ресурсів (чинників виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів; окрім того, існує реальна загроза, що країна може потрапити в залежність від несприятливих для неї стихійних процесів, які мають і будуть у майбутньому мати місце у світовій економічній системі. Мається на увазі періодичне загострення фінансової нестабільності, збільшення розриву між найбільш розвиненими та менш розвиненими країнами.

Також останнім часом спостерігається загострення конкуренції на світових товарних ринках завдяки лібералізації зовнішньої торгівлі, прослідковується тенденція до концентрації світової торгівлі сільськогосподарськими продуктами по окремих групах країн. Так, слід зазначити, що понад 51% сукупного обсягу сільськогосподарських продуктів поставляються на світові ринки лише десятима країнами, а ще близько 25% – тринадцятьма порівняно менш потужними експортерами [13]. І оскільки просування товарів на таких ринках ускладнене, це зумовлює потребу щодо запровадження помірковано агресивної чи агресивної стратегії

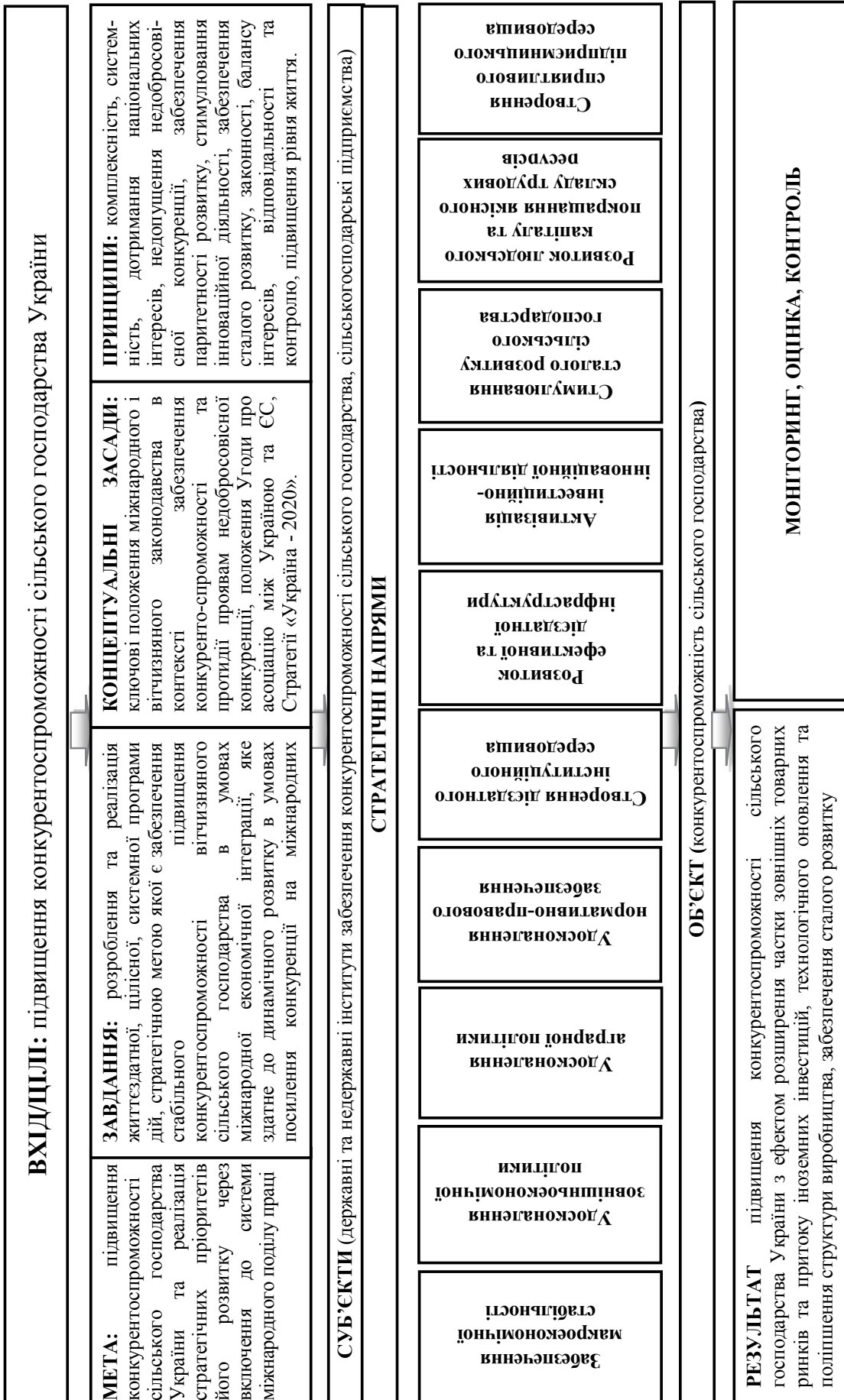


Рис. 1. Структурно-логічна схема концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України

Джерело: розроблено автором

просування вітчизняних сільськогосподарських продуктів на світовий аграрний ринок.

Негативною тенденцією варто визначити малоприятливий інвестиційний клімат в Україні. Він зумовлює вичікувальну позицію стратегічних інвесторів, особливо у плані залучення середнього й великого капіталу. Більше того, спостерігається невпевненість у подальшому співробітництві з боку інвесторів, в першу чергу іноземних, що вже вклали свої кошти в сільське господарство України. Так, наприклад, за період 2013–2017 рр. сума іноземних інвестицій у сільському господарстві зменшилася на 25%, що говорить про значний відтік іноземного капіталу з галузі [11].

Окрім того, загрозами підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України доцільно визначити: недостатність забезпечення ресурсами розвитку на тлі їх неефективного використання; низький рівень застосування сучасних техніко-технологічних інновацій у рослинництві й тваринництві; недиверсифікованість діяльності сільгоспвиробників, у тому числі неналежний рівень розвитку елементів первинної обробки та переробки продукції, що нівелювало б подовжені сільськогосподарські цикли; неефективність кредитної та фінансової політики товаровиробників, складність отримання кредитних коштів, низький рівень внутрішніх інвестицій. Перешкодами для нарощування конкурентоспроможності галузі є також недостатня та застаріла транспортна інфраструктура, низький рівень інституційної підтримки, недостатній кваліфікаційний рівень керівників підприємств із питань конкуренції, вимог та умов доступу на іноземні ринки, просування українських товарів на ці ринки; низька здатність працівників до освоєння нових технологій, відсутність ефективних засобів захисту прав інтелектуальної власності, неефективність митних процедур тощо.

Ураховуючи зазначене, заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України, вбачається викремити за стратегічними напрямками (рис. 2).

Ключовим елементом для створення середовища, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки, у тому числі й сільського господарства, є *забезпечення макроекономічної стабільності*. Стабільна макроекономічна ситуація ґрунтується на виваженій податковій, цінній, валютній і зовнішньоторговельній політиці, стимулюючій інвестиційно-інноваційній політиці. Важливим чинником підвищення конкуренто-

спроможності сільського господарства, на нашу думку, є розблокування ринку земель. З одного боку, це створить можливість використовувати їх як заставу, перекриваючи, таким чином, кредитні ризики банку, і сприятиме розвитку ефективного банківського кредитування сільського господарства. З іншого – сприятиме створенню ефективних масштабів фермерських господарств.

Фінансова стабілізація галузі потребує збереження паритетності обміну між сільським господарством й іншими сферами і галузями економіки, забезпечення доступу товаровиробників до капіталу, активізації його притоку та синхронізації формування взаємопов'язаних структурних елементів активів і пасивів для забезпечення достатнього рівня платоспроможності і стабільної величини власних оборотних коштів. Важливими є формування дієвої системи страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників, яка передбачатиме розширення її інституційних складників, удосконалення гарантійного механізму виконання страховиками зобов'язань перед сільгоспвиробниками та можливість перестрахування; вдосконалення механізмів антимонополюльно-конкурентної політики, моніторинг та попередження недобросовісної конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

З урахуванням європейського вектору інтеграції та для ефективного використання політики міжнародної економічної інтеграції України як чинника сприяння нарощуванню міжнародної конкурентоспроможності сільського господарства доцільно розробити та впровадити комплекс заходів з *удосконалення зовнішньоекономічної політики та експортної діяльності*. Особливу увагу при цьому необхідно приділити зближенню форм і методів надання державної підтримки економічному розвитку та захисту національних інтересів під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та застосування міжнародних антидемпінгових процедур, укладання міжнародних угод, узгодження умов і правил поставок, стандартів якості тощо. Пропонується лібералізацію торгівлі з країнами ЄС здійснювати асиметрично у часі: імпорт ЄС з України повинен лібералізуватися більш швидкими темпами, а темп лібералізації імпорту України має залежати від здатності здійснювати упереджувальні заходи з підвищення конкурентоспроможності сільського господарства відповідно до його наявних та потенційних конкурентних переваг.

Щоб уникнути шкоди й отримати переваги від міжнародної економічної інтеграції, вимагаєть-



Рис. 2. Стратегічні напрями та заходи підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України

Джерело: сформовано автором

ся мати досконалу систему захисту інтересів вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників у зовнішньоекономічній діяльності. Слід констатувати, що в Україні сьогодні вже немає принципових розходжень з європейською системою регулювання конкуренції щодо домовленостей між підприємствами, які порушують конкуренцію, зловживають домінуючим становищем на ринку щодо контролю над злиттями та поглинаннями. Проте такі відмінності досі існують за компонентом державної допомоги, яка викривлює умови конкуренції.

Необхідно внести зміни до митної політики в плані зменшення ставок імпортного мита на насіння, сільськогосподарську техніку, агрохімікати тощо, оскільки їх високий рівень підвищує витрати сільгоспідприємств та знижує їхню конкурентоспроможність; визнання стандартів безпеки та сертифікації ЄС, що дасть змогу зменшити нетарифні бар'єри для імпорту; спрощення проходження митних процедур; вирішити питання відшкодування ПДВ за експорту сільськогосподарської продукції. Наявні відшкодування повинні бути погашені, а також необхідно передбачити прозорий механізм забезпечення того, щоб у подальшому не відбувалося накопичення непогашеного відшкодування. В іншому разі експортери сільськогосподарської продукції матимуть необґрунтовані витрати і підпадати під ризику, що призводитиме до підвищення цін на сільськогосподарську продукцію та зниження їхньої конкурентоспроможності.

Важливим є формування конкурентоспроможної на зовнішніх ринках структури експорту за рахунок збільшення виробництва органічної продукції, продукції з високою доданою вартістю, забезпечення компліментарних ефектів виходу на світові ринки, розширення експорту продуктів до країн, де має місце їх традиційне виробництво, створення нових нетрадиційних ринкових ніш, кон'юнктурне спрямування стратегій ринкового позиціонування та просування товарів тощо.

Одним із пріоритетів посилення конкурентоспроможності сільського господарства України на зовнішніх ринках має стати укрупнення та інтеграція товаровиробників в експортоорієнтованому сегменті: крупнотоварне виробництво та інтеграція дають змогу нарощувати партії поставок продуктів на зовнішні ринки, що сприятиме оптимізації логістики та зниженню витрат на її здійснення, сукупно це уможливіть використання ефекту масштабу, формує конкурентні пере-

ваги за ціною й «ефектом досвіду», сприяє повномірному запобіганню різноманітним ризикам.

Наступним стратегічним напрямом Концепції є *вдосконалення аграрної політики*. Аграрна політика держави має бути спрямована на стійкі та ефективні рішення, зосереджуватися на коригуванні ситуації в галузі, а не тільки на компенсації втрат. Це передбачає у тому числі й такі заходи, як сприяння розвитку сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва з урахуванням захисту навколишнього середовища; формування зональних конкурентоспроможних ресурсо- та енергозберігаючих технологій ведення сільськогосподарського виробництва на засадах міжгалузевої оптимізації, відтворення природно-ресурсного потенціалу; створення оптимальних для конкретних економічних, соціальних та ґрунтово-кліматичних умов України оптимізаційних моделей агроєкосистем; розроблення агротехнологій і систем ведення сільськогосподарського виробництва на принципах органічного землеробства й використання біотехнологій; застосування сучасних практик управління земельними та водними ресурсами: зміна культивування та періодів посіву й технологій, прийняття нових методів обробки ґрунту, використання екологічних сільськогосподарських культур і виділення культур та видів, які краще адаптуються до нових сезонів вирощування, управління водними ресурсами й використання біотехнологій тощо.

Також аграрна політика повинна передбачати поліпшення факторної продуктивності господарств; сприяння гармонізації національних стандартів до стандартів і норм ЄС та міжнародних стандартів; забезпечення господарств високоефективним генофондом сортів і гібридів сільськогосподарських культур, що дасть змогу підвищити продуктивність та забезпечити відповідну якість продукції, поліпшити її харчосмакові якості й поживну цінність, збільшити терміни зберігання, спростити процес транспортування тощо, а також підвищити екологічну стійкість до захворювань, несприятливих ґрунтово-кліматичних умов; забезпечення розширеного відтворення стада, підвищення інтенсивності використання поголів'я сільськогосподарських тварин та їх продуктивності, у тому числі зростання їхнього потенціалу для експорту, вдосконалення існуючих і створення нових порід худоби, стійких до захворювань та пристосованих до місцевих умов; забезпечення структури виробництва, що сприятиме зниженню

собівартості сільськогосподарської продукції, підвищенню її конкурентоспроможності та нарощуванню експорту; створення оптимальних за розмірами господарств усіх форм власності та господарювання за рахунок, наприклад, кооперування сільськогосподарських підприємств щодо спільного використання сільськогосподарської техніки та установок, транспортних засобів, складських приміщень тощо.

Удосконалення нормативно-правового забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства має бути спрямоване на підвищення ефективного правового врегулювання найактуальніших проблем аграрної сфери. У цьому контексті необхідно забезпечити реалізацію положень Конституції України, Господарського кодексу України, законів України «Про захист економічної конкуренції», «Про деякі питання практики застосування конкурентного законодавства», «Про антимонопольний комітет», «Про захист від недобросовісної конкуренції» у частині, що стосується забезпечення конкурентоспроможності та сприяння її підвищенню, запобіганню та протидії недобросовісній конкуренції, підтримки суб'єктів господарювання, які сприяють розвитку конкуренції, захисту сформованого конкурентного середовища та підвищення дієвості існуючих конкурентних відносин, створення сприятливих умов для розвитку конкурентного середовища. Необхідно привести вітчизняне законодавство про конкуренцію та практику застосування у відповідність до регламентів Ради ЄС: від 16.12.2003 № 1/2003 про імплементацію правил конкуренції, від 20.01.2004 № 139/2004 про контроль над концентрацією між підприємствами, від 20.02.2010 № 330/2010 щодо вертикальних угод та узгоджених дій.

На всіх рівнях управління (державному, галузевому, виробничому, громадському) доцільно створити та сприяти подальшому розвитку спеціалізованих інститутів, на які буде покладено обов'язок проводити оцінку конкурентоспроможності сільського господарства України, розроблення Програми підвищення її рівня конкурентоспроможності, складання Звіту про рівень конкурентоспроможності сільського господарства, який включатиме оперативний моніторинг змін конкурентоспроможності на національному та особливо на ринках зарубіжних країн за кожним із визначених у Програмі критеріїв, аналіз рейтингу та складників конкурентоспроможності, оцінку ефективності проведених

заходів, висновки та пропозиції щодо уточнень Програми тощо. Важливим є посилення взаємодії та партнерства між усіма державними та недержавними інститутами забезпечення конкурентоспроможності, стимулювання наявності горизонтальних та вертикальних зв'язків між ними, використання повною мірою потенціалу недержавних інститутів (громадських організацій та об'єднань). На кожному із цих рівнів мають бути визначені компетенції, завдання та межі відповідальності відповідних суб'єктів – учасників процесу підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, щоб уникнути дублювання зусиль та витрат ресурсів.

Для створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства має здійснюватися *відновлення і розвиток інфраструктури* за такими напрямками: розвиток біржового ринку сільськогосподарської продукції, вдосконалення його інструментів, зокрема активізація торгівлі ф'ючерсними контрактами на поставку сільськогосподарської продукції з метою страхування (хеджування) цінних ризиків сільгоспвиробників у майбутньому; створення логістичних центрів; розвиток річкового транспорту через модернізацію та оновлення основних фондів і рухомого складу транспорту, будівництво портів, наближених до елеваторів, поглиблення русл річок, зниження податків у сфері річкових перевезень, зняття акцизного збору з паливо-мастильних матеріалів для річкового транспорту; розвиток автомобільного транспорту через збільшення кількості рухомого складу, поліпшення якості доріг; демонополізація залізничних перевезень, збільшення кількості локомотивів, зерновозів; кредитування будівництва елеваторів, тваринницьких ферм, інших об'єктів виробничої сільськогосподарської інфраструктури; розвиток ринку послуг, зокрема у сфері ІТ-технологій, поширення інформаційно-комунікаційних технологій тощо.

Підвищення конкурентоспроможності сільського господарства потребує суттєвих інвестицій у його розвиток. Загальний обсяг капіталовкладень у сільському господарстві стабільно зростає. Так, за період 2010–2017 рр. обсяг капітальних вкладень зріс більше ніж у 5,5 рази [11]. Але водночас питома вага капітальних вкладень у випуску сільськогосподарської продукції знаходиться на рівні лише 9,08%, що є вкрай низьким показником. Для внутрішнього ринку характерні надмірна зношеність основних

фондів виробництва, використання морально застарілих технологій, значна частка експорту продукції з низькою доданою вартістю. Це потребує низки заходів, спрямованих на *розвиток інвестиційного клімату й упровадження сучасних інноваційних технологій* у сільськогосподарське виробництво, а саме: розроблення та внесення на розгляд Європейської Комісії та Ради з питань співробітництва України з ЄС пропозицій щодо можливості підключення України до окремих напрямів та механізмів реалізації Партнерства заради розвитку та зайнятості та Рамкової програми конкурентоспроможності та інновацій; розвиток міждержавного і міжрегіонального співробітництва щодо впровадження інноваційних проектів у контексті збільшення частки виробництва експортної продукції з високою доданою вартістю; сприяння довгостроковим приватним фінансовим інвестиціям і капіталовкладенням; стимулювання збільшення частки іноземних інвестицій у розвиток сільського господарства з метою його модернізації; використання наукового потенціалу провідних наукових та навчальних закладів із розвиненою науково-дослідницькою та матеріально-технічною базою для стимулювання дослідницько-виробничої діяльності. Інвестиції в наукові дослідження та розробки зроблять можливими технологічні інновації, наприклад поліпшення стійкості рослин до посухи і худоби до захворювань, розвиток диверсифікованих, орієнтованих на попит та ринок сортів культур, що, своєю чергою, створить можливість підвищити їхню продуктивність, зробити прорив, який забезпечить великі конкурентні переваги.

Забезпечення конкурентоспроможності сільського господарства України потребує також наявності в економіці *ефективного підприємницького середовища*. На нашу думку, для цього необхідно забезпечити подальше впровадження державних заходів щодо розвитку та підтримки сільськогосподарських кооперативів. Зокрема, розробити організаційний, правовий і фінансовий механізми підтримки відродження кооперативного руху на селі, просування сільськогосподарської продукції на аграрному ринку, кредитування кооперативів, створення нових робочих місць; сприяти утворенню кластерів та кооперативних зв'язків між підприємствами суміжних галузей регіональної економіки з метою розвитку виробництва, інфраструктури. Посилення ділової активності сільськогосподарських товаровиробників можливе через її диверсифі-

кацію, зокрема розвиток первинної обробки та переробки сільськогосподарських продуктів; через удосконалення кредитної політики підприємств щодо забезпечення оптимального рівня оборотності дебіторської заборгованості та поліпшення фінансової політики для формування оптимальної структури капіталу та максимального використання переваг обороту кредиторської заборгованості.

Зміна клімату, шкідники та хвороби з усіма їх економічними, екологічними і соціальними витратами, зміни в національній економіці, світові цінові сплески і коливання у світовій економіці вимагають від сільськогосподарських підприємств та уряду розробляти адаптивні стратегії управління ризиками. Сьогодні в Україні відсутня ефективна система страхування ризиків сільськогосподарських виробників, що негативно позначається на ефективності їхньої господарської діяльності та конкурентоспроможності, тому нагальним питанням є її розроблення та реалізація.

Проте, не зменшуючи важливість усіх цих напрямів і заходів у плані забезпечення підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України, на нашу думку, найважливішим усе ж таки залишається питання *розвитку людського капіталу та поліпшення якісного складу трудових ресурсів*. Державна політика у цьому напрямі має сприяти зростанню життєвого рівня сільського населення, підвищенню його кваліфікації та продуктивності праці, зменшенню диференціації між доходами сільського та міського населення. Ключовими елементами такої політики мають стати модернізація професійного навчання та підвищення кваліфікації працівників сфери сільського господарства, у тому числі щодо опанування інструментарієм конкурентних відносин, підвищення їх здатності до використання інновацій та вдосконалення на цій основі техніко-технологічного забезпечення господарств, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва; створення мережі мобільних професійно-консультаційних пунктів у сільських та селищних радах із залученням фахівців дорадчих служб; здійснення комплексу організаційних, правових та економічних заходів щодо створення сприятливих умов для життєдіяльності та відтворення трудового потенціалу сільського населення.

Загалом будь-які дії, спрямовані на вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України,

повинні бути інтегровані, проводиться комплексно, використовувати ефективні інструменти її реалізації.

Передбачається, що реалізація Концепції здійснюватиметься на всіх рівнях – державному, галузевому, виробничому, громадському:

– макро- (загальнодержавний рівень – Міністерство аграрної політики і продовольства, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство фінансів, Антимонопольний комітет України та ін.) – відповідають за визначення пріоритетних цілей та напрямів соціально-економічної, зовнішньоторговельної, аграрної, фінансової, фіскальної та антимонопольно-конкурентної політики крізь призму реалізації Концепції, координування діяльності, вдосконалення та гармонізацію нормативно-правової бази згідно з Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами у напрямі забезпечення підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, прозорості ринків, створення умов для інвестування, реалізації принципів «вільної та неспотвореної конкуренції у торговельних відносинах, забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва» [1], розвиток інфраструктури, інформаційно-комунікаційне забезпечення, оцінку, моніторинг та контроль, необхідний і достатній рівень утручання у процес реалізації Концепції;

– мезо- (регіональний та місцевий рівень – місцеві органи виконавчої влади, профільні й регіональні аграрні об'єднання, асоціації, аграрні громадські спілки тощо) – відповідають за формування стратегій регіональної політики (програм підвищення конкурентоспроможності, розвитку малого і середнього бізнесу, інвестиційно-інноваційного розвитку тощо) та включення у програмні документи заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності сільського господарства, запровадження заходів та вибір інструментів її підвищення з урахуванням регіональних та місцевих особливостей функціонування, їх оцінки, контролю і моніторингу, інформаційно-комунікаційного забезпечення та супроводу;

– мікро- (на рівні сільськогосподарських підприємств) – вибір методів та інструментів підвищення конкурентоспроможності (модернізація та впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, виробництво конкурентоспроможної продукції, що відповідає запитам, вимогам і стандартам зовнішнього ринку, розвиток

племінної бази тваринництва, селекції, насінництва, використання агротехнологій і моделей ведення сільськогосподарського виробництва на принципах органічного землеробства, формування позитивного іміджу підприємства і продукції тощо).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результатом проведеного дослідження є розроблення концептуальних засад та обґрунтування комплексу стратегічних напрямів і заходів щодо підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України. У перспективі реалізація Концепції забезпечить досягнення таких результатів: стабільне підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства, здатного до динамічного розвитку в умовах посилення конкуренції на міжнародних ринках товарів і послуг; розширення частки світового товарного експортного ринку через більш активне включення сільського господарства України в систему міжнародного поділу праці; активізація надходжень іноземних інвестицій у сільськогосподарське виробництво, що супроводжуватиметься впровадженням сучасних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних видів технологій, сприятиме зниженню енергоспоживання на одиницю продукції, раціональному використанню сировинної бази сільського господарства; запобігання проявам недобросовісної конкуренції на вітчизняному та світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Перспективними напрямками подальших наукових розвідок у цьому контексті є визначення та обґрунтування критеріїв ефективності впровадження й реалізації концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України для оперативного здійснення відповідними інститутами функцій оцінки, моніторингу та контролю.

Бібліографічний список:

1. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України про ратифікацію від 16.09.2014 № 1678-VII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 19.12.2018).
2. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: наук. доп. / В.М. Трегобчук та ін. Київ: Інститут економіки та прогнозування, 2007. 260 с.

3. Karasova N. Comparative advantages in international trade of Ukrainian agriculture. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2016. Vol. 38. № 2. P. 230–239. URL: <http://dx.doi.org/10.15544/mts.2016.18>.
4. Карасьова Н.А. Державна політика стимулювання експорту аграрного сектору. *Економіка та держава*. 2016. № 9. С. 41–44.
5. Kryukova I.O., Kalyna T.Ye., Panteleiev V.P., Minakova S.M. The export potential of the agrarian sector of Ukraine in a competitive environment. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. Vol. 3. № 26. P. 196–207. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.144833>.
6. Кирилюк Є.М., Прощаликіна А.М. Напрями стимулювання експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 18. С. 9–13.
7. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України. *Економіка АПК*. 2007. № 12. С. 8–14.
8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
9. Яценко О.М. Конкурентоспроможність галузей сільського господарства в умовах глобалізації ринку продовольства. *Економіка АПК*. 2013. № 1. С. 31–38.
10. Мазнев Г.Є. Інноваційна діяльність як фактор підвищення ефективності агропромисловості. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 2. С. 36–47.
11. Сільське господарство України в 2017 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 245 с.
12. Статистичні дані щодо обсягів світової торгівлі в розрізі країн та галузей. Світова організація торгівлі. URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/merch_trade_stat_e.htm (дата звернення: 17.11.2018).
13. Total world export. The Observatory of Economic Complexity. URL: https://atlas.media.mit.edu/ru/visualize/tree_map/hs92/export/wld/all/show/.../ (дата звернення: 21.11.2018).
- at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (access date December 19, 2018).
2. Trehobchuk, V.M., Paskhaver, B.Y., Borodina, O.M. et al. (2007), Zabezpechennia konkurentospromozhnosti ahrarynoho sektora ekonomiky Ukrainy na vnutrishnomu i zovnishnomu rynkakh [Ensuring the competitiveness of the agrarian sector of Ukraine's economy in the domestic and foreign markets], *In-t ekon. ta prohnozuvannia*, Kyiv, Ukraine, 260 p.
3. Karasova, N. (2016), Comparative advantages in international trade of Ukrainian agriculture. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 38, no. 2, pp. 230–239. DOI: 10.15544/mts.2016.18
4. Karasova, N. A. (2016), State policy of stimulating the export of the agrarian sector. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 41–44.
5. Kryukova, I. O. Kalyna, T. Ye. Panteleiev, V. P. Minakova, S. M. (2018), The export potential of the agrarian sector of Ukraine in a competitive environment. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, vol. 3, no. 26, pp. 196–207. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.144833>
6. Kyryliuk, Ye. M. Proschalykina, A. M. (2012), Directions of export stimulation of domestic agricultural products and foodstuffs. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 18, pp. 9–13.
7. Mesel-Veseliak, V.Ya. (2007), Increasing the competitiveness of the agrarian sector of Ukraine's economy, *Ekonomika APK*, no. 12, pp. 8–14.
8. Lupenko, Yu.O. Mesel-Veseliak, V.Ya. et al. (2012), *Stratehichni napriamy rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku [Strategic directions of development of Ukraine's agriculture for the period till 2020]*, NNTs "IAE", Kyiv, Ukraine, 182 p.
9. Yatsenko, O. (2013), Competitiveness of the agricultural sectors in the context of the globalization of the food market. *Ekonomika APK*, no. 1, pp. 31–38
10. Mazniev, H. Ye. (2016), Innovative activities as a factor improving the efficiency of agricultural production. *Aktual'ni problemy innovatsijnoi ekonomiky*, no. 2, pp. 36–47.
11. State Statistics Service of Ukraine (2018), *Sil'ske hospodarstvo Ukrainy v 2017 rotsi [Agriculture of Ukraine in 2017]: statystychnyi zbirnyk [statistical yearbook]*, Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine, 245 p.
12. World Trade Organization (2018), *Statistics on merchandise trade*, available at: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/merch_trade_stat_e.htm (Accessed 21 November 2018).
13. The Observatory of Economic Complexity (2018), *Total world export*, available at: https://atlas.media.mit.edu/ru/visualize/tree_map/hs92/export/wld/all/show/.../ (Accessed 21 November 2018).

References:

1. Verkhovna Rada Ukrainy (2014), *Uhoda pro Asot-siatsiiu mizh Ukrainoiu z odniiie storony ta Yevropejs'kym Soiuzom, Yevropejs'kym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i ikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [Agreement on the Association between Ukraine on the one hand and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member states, on the other hand]*, *Zakon Ukrainy* dated 16.09.2014 no. 1678-VII, available

Patyka N.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Doctoral Student,
National Research Centre "Institute of Agrarian Economics"
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

CONCEPTUAL PRINCIPLES FOR ENHANCING UKRAINE'S AGRICULTURE COMPETITIVENESS

According to the results of the situation analysis in Ukraine's agriculture, it was concluded that domestic agriculture has significant potential and dynamics of development. Despite this, Ukraine has a small share in the world market for agricultural products – only 1.73%, including 3.53% in vegetable products and 0.23% in animal products. At the same time, the analysis of the dynamics of the world goods market development showed that there is a trend towards the concentration of world trade in agricultural products by individual groups of countries. Therefore, the strategy of promoting Ukrainian goods to world markets should be moderately aggressive, and sometimes aggressive. Strengthening the Ukrainian agriculture position in world markets requires the implementation of priorities ensuring its competitiveness in a context of high dynamics of the agricultural products external markets by eliminating existing problems and increasing existing potential through active inclusion in the system of international division of labour.

The concept of the State Program for Increasing Ukraine's Agriculture Competitiveness (hereinafter – the Concept) is developed in the article. The Concept includes the purpose, principles, key target program benchmarks, strategic directions, organizational influences and measures, economic methods, instruments, the practical implementation of which will ensure the achievement of the goals.

The strategic directions of enhancing Ukraine's agriculture competitiveness are defined: ensuring macroeconomic stability, improving foreign economic policy and stimulating export activity, improving agrarian policy, improving regulatory and legal framework, creating an effective institutional environment, restoring and developing infrastructure, motivating investment and innovation activity, creating a supportive business environment, development of human capital, and improving the quality of the workforce.

In the future, the Concept implementation will ensure the achievement of a stable increase in the domestic agriculture competitiveness; expansion of its share in the world agrarian market; increase in foreign investment in agricultural production; prevention of unfair competition in the domestic and world market.

Трохимець О.І.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри національної економіки
маркетингу та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету

Шелеметьєва Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ФІНАНСОВИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено особливості процесу фінансових та економічних відносин у туризмі в Україні, розглянуто їх сучасний стан та перспективи. Проаналізовано динаміку надходжень туристичного збору до місцевих бюджетів за останні роки та з'ясовано, які області України займають найбільшу частку у загальній сумі туристичних зборів. Виокремлено характерні ознаки для виїзного туризму в Україні протягом останніх десяти років. Відзначено, що в Україні досить складна ситуація з отриманням статистичної інформації про доходи від суб'єктів туристичної галузі та їх підрахунком.

Ключові слова: розвиток туризму, сучасний стан, динаміка, рейтинг, економічні відносини, фінансові відносини, зміни.

В статье исследованы особенности процесса финансовых и экономических отношений в туризме в Украине, рассмотрены их современное состояние и перспективы. Проанализирована динамика поступлений туристического сбора в местные бюджеты за последние годы и выяснено, какие области Украины занимают наибольшую долю в общей сумме туристических сборов. Выделены характерные признаки для выездного туризма в Украине в течение последних десяти лет. Отмечено, что в Украине достаточно сложная ситуация с получением статистической информации о доходах субъектов туристической отрасли и их подсчетом.

Ключевые слова: развитие туризма, современное состояние, динамика, рейтинг, экономические отношения, финансовые отношения, изменения.

The article analyses the peculiarities of the process of financial and economic relations in tourism of Ukraine, examines their current state and prospects. The dynamics of tourist income receipts into local budgets in recent years has been analysed and it was determined, which regions of Ukraine occupy the largest share in the total sum of tourist fees. The distinctive features of outbound tourism of Ukraine during the last ten years are singled out. It is noted that in Ukraine, a rather difficult situation with the receipt of statistical information of the corresponding incomes from the subjects of the tourism industry and their calculation.

Keywords: tourism development, current state, dynamics, rating, economic relations, financial relations, changes.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для багатьох країн туризм перетворився на провідну експортну галузь економіки, яка спонукає до розвитку інші галузі та за рахунок валютних надходжень забезпечує підтримання платіжного балансу. За даними UNWTO, число туристів у світі дося-

гло 1,323 млрд. осіб [1]. Це найкращий показник за останні сім років. Приріст порівняно з 2016 р. становив 7%. При цьому кожна країна як агент світового туристичного ринку доволі специфічна. Це визначає як особливості внутрішньої політики розвитку туризму, так і окремі успішні результати. Україна має доволі значний туристичний потенціал, який зміг би допомог-

ти витягнути економіку з кризи, тому що він взаємопов'язаний з іншими багатьма сферами діяльності. Втім, туристичні можливості країни реалізовані не повною мірою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню сучасного стану, проблемам розвитку туризму, його регулювання та управління присвячено праці багатьох учених, таких як: О. Бондарук, А. Бутим, С. Галасюк, Н. Кабушин, В. Кифяк, О. Клочковський, В. Клочковська, І. Кравчук, В. Редько та ін. Роль держави та напрями вдосконалення державного регулювання розвитку туризму в Україні розглядалися у наукових працях М. Мальської, В. Савченко. Дослідженню питань управління туристичними центрами, їх конкурентоспроможності та ролі у забезпеченні територіального розвитку присвятили свої роботи Д. Басюк, К. Бриль, В. Герасименко, О. Комліченко, Н. Корж, В. Семенов, Н. Стеченко та ін. Дослідженню питань оцінювання, виявлення тенденцій та перспектив розвитку туризму України як сфери економічної діяльності присвячено наукові праці І. Ангелко, В. Герасименко, Г. Горіної, С. Грабовенської, О. Любіцевої, М. Мальської, В. Мацуки, Г. Скляра, Н. Щербакової та ін. Водночас недостатньо уваги приділено дослідженню організації фінансових та економічних відносин у розвитку туристичної галузі України, їх значенню, проблемам та перспективам.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження особливостей процесу фінансових та економічних відносин у туризмі в Україні, розгляд їх сучасного стану та перспектив.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Всесвітній економічний форум у Давосі в 2017 р. оцінив рейтинг України в туризмі, поставивши її на 88-е місце [2]. Про це йдеться у звіті про конкурентоспроможність. У плані безпеки, на думку експертів форуму, в Україну на відпочинок їхати не рекомендується.

Під час складання рейтингу враховувалися такі чинники, як наявність збройних конфліктів на території держави, рівень злочинності та терористична загроза. Але ситуація поліпшується, оскільки в 2014–2015 рр. у зв'язку з кризою та воєнними діями на сході країни Україна взагалі не увійшла в рейтинг. У питанні ціноутворення для європейського туриста Україна досить приваблива і займає 45-е місце в 2017 р. Вкрай низьке місце Україна займає в питанні інвестицій у туристичний бізнес – 124-е у 2017 р.

Незважаючи на вищезгадані рейтинги, спостерігається позитивна динаміка стосовно обсягів надходжень від сплати туристичного збору в Україні. Надходження у I півріччі 2018 р. становили 33,8 млн. грн., що на 29,1% більше, ніж у I півріччі 2017 р. При цьому його обсяг за січень-червень 2017 р. порівняно з аналогічним періодом 2016 р. зріс на 31,1% (табл. 1) [3].

Найбільше зростання суми туристичного збору за I півріччя 2018 р. порівняно з I півріччям 2017 р. відбулося у областях: Миколаївській (на 68,9%), Київській (на 61%), Херсонській (на 59,6%), Донецькій (на 45,6%), Чернігівській (на 45,1%) та Черкаській (на 45,0%).

ТОП-5 областей України за найбільшими обсягами надходжень від сплати туристичного збору, що надійшли до місцевих бюджетів, у I півріччі 2018 р.: м. Київ – 13,9 млн. грн. (41,1% від загальної суми); Львівська обл. – 6,1 млн. грн. (17,9%); Івано-Франківська обл. – 2,4 млн. грн. (7,0%); Одеська обл. – 2,1 млн. грн. (6,1%); Закарпатська обл. – 1,6 млн. грн. (4,7%) (рис. 1) [4].

Тобто найбільшу частку у загальній сумі туристичних зборів займає м. Київ, інші області зібрали цих платежів суттєво менше. Також спостерігається поступове збільшення суми податкових платежів від підприємств, що здійснюють туристичну діяльність.

У I півріччі 2018 р. сума податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, становила 1 902,0 млн. грн., що на 21,7% більше, ніж у I півріччі 2017 р. Обсяг платежів від

Таблиця 1

Надходження від туристичного збору до місцевих бюджетів за 2016-2017 рр. та I півріччя 2018 р., тис. грн.

Показник	2016 р.	2017 р.	I пів. 2016 р.	I пів. 2017 р.	I пів. 2018 р.	Відхилення, I пів. 2018 р. / I пів. 2017 р., %
Надходження, всього по Україні	54094,8	70234,48	1999074	26201,84	33825,81	29,1

Джерело: складено авторами за даними [3]

Держава та регіони

юридичних осіб збільшився на 20,2%, а від фізичних осіб – підприємців – на 42,5% (табл. 2).

Найбільше зростання суми сплати податків суб'єктами підприємницької діяльності туристичної сфери до зведеного бюджету за I півріччя 2018 р. порівняно з I півріччям 2017 р. відбулося: у м. Київ (на 84,9%), Закарпатській (на 35,8%), Львівській (на 31,4%), Волинській (на 27,9%), Полтавській (на 27,2%) та Кіровоградській (на 25,4%) областях. ТОП-5 областей України за найбільшими обсягами надходжень від сплати податків суб'єктами туристичної діяльності у I півріччі 2018 р.: м. Київ – 612,6 млн. грн. (32,2% загальної суми); Львівська обл. – 205,1 млн. грн. (10,8%); Одеська обл. – 116,4 млн. грн. (6,1%); Дніпропетровська обл. – 107,8 млн. грн. (5,7%); Київська обл. – 90,3 млн. грн. (4,7%) [4].

Туристичні потоки в Україні протягом 2017 р. були такими: послугами туристичних операторів скористалися 2 564,2 тис. туристів, у тому числі 2 505,6 тис. громадян України (з них

353 тис. – діти віком до 17 років); 58,6 тис. іноземних громадян. Із загальної кількості обслугованих громадян України здійснили подорож за кордон – 2 347,7 тис. осіб; подорожували в межах території України – 157,9 тис. осіб [5].

В Україні існує такий дисбаланс: улітку 70% туристів їдуть до Туреччини, а взимку 70–80% – до Єгипту. Те, що така кількість туристів вибирає один напрямок, свідчить про невисоку платоспроможність населення. Також несуттєво збільшив кількість продаж путівок (10% у 2017 р.) безвізовий режим із країнами ЄС. Але в майбутньому турпідприємства розраховують на більше зростання, тому багато туроператорів розробляє нові напрямки до Європи. Також експерти прогнозують зростання внутрішнього турпоточку порівняно з 2017 р. на 10–15%. За статистикою, 77% українців ніколи не виїжджали з країни, тому потенціал туризму в Україні величезний. Але для прориву туристичної галузі повинна бути спеціальна підтримуюча політика держави.



Рис. 1. Стан розрахунків із зведеним бюджетом за всіма видами податків і зборів, %

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Таблиця 2

Сума податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, млн. грн.

Рік	2016 р.	2017 р.	I пів. 2017 р.	I пів. 2018 р.	Відхилення	
					2017 / 2016, %	I пів. 2018 р. / I пів. 2017 р., %
Юридичні особи	2320,3	3225,7	1454,9	1748,8	39	20,2
Фізичні особи – підприємці	175,9	273,1	107,5	153,2	55,3	42,5
Надходження, всього по Україні	2596,2	3498,8	1562,3	1902	40,2	21,7

Джерело: складено авторами за даними Державної фіскальної служби України

У 2017 р. лідером за кількістю обслуговуваних туристів є компанія Join UP!, збільшивши свій результат порівняно з 2016 р. (500 тис. осіб) (табл. 3).

Таблиця 3
**Рейтинг туроператорів на 2017 р.
за кількістю обслуговуваних туристів**

Назва туроператора	Кількість туристів, осіб
ТОВ «Join UP!»	703 388
ТОВ «Туристична компанія «Anex Tour»	453 801
ТОВ «Professional Group (TPG)»	240 728
ТОВ «TEZ Tour»	233 710
ТОВ «Coral Travel»	199 805
ТОВ «TUI Ukraine»	139 199
ТОВ «Pegas Touristik»	83 826
ТОВ «Танго тревел»	24 952
ТОВ «ГТО»	22 273
ПРАТ «Універсальне агентство з продажу авіаперевезень»	17 036
Всього за даними туроператорів	2 564 227

Джерело: складено авторами за даними [6]

У трійці лідерів також Anex Tour, Professional Group (TPG). Coral Travel також збільшив свої показники до 199 тис. осіб (170 тис. осіб – у 2016 р., 106,8 тис. осіб – у 2015 р.). TUI Ukraine відправила на відпочинок 100 тис. туристів (у 2015 р. – 81,6 тис. осіб).

За 2017 р. реалізовано 1 255,6 тис. путівок (організаціям та безпосередньо населенню) на 12 347,9 тис. днів загальною вартістю близько

27 883,1 млн. грн. Безпосередньо населенню у 2017 році було реалізовано 790,7 тис. путівок на 8 427,5 тис. днів загальною вартістю 21 219,0 млн грн. Зокрема:

- громадянам України для подорожі в межах країни – 38,6 тис. путівок;
- громадянам України для подорожі за кордон – 742,1 тис. путівок;
- іноземцям для подорожі в межах України – 10 тис. путівок.

Для подорожі в межах України ліцензованими туроператорами безпосередньо населенню було продано 38,6 тис. путівок загальною вартістю близько 229 074,9 тис. грн. на 318,5 тис. днів. Кількість внутрішніх туристів становила 157,9 тис. осіб, з яких 7,9 тис. – діти віком до 17 років.

У 2017 р. загальний дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку і аналогічних обов'язкових платежів) становив 13 144,7 млн. грн., у тому числі сума комісійних, агентських та інших винагород – 329,2 млн. грн. При цьому операційні витрати, суб'єктів туристичної діяльності становили 10 518,0 млн. грн. Динаміку витрат та доходів туристичних підприємств України за період 2011–2017 рр. наведено на рис. 2.

Витрати на послуги сторонніх організацій, що використовуються під час виробництва туристичного продукту, відповідно до наданих статистичних даних, становили 18 595,1 млн. грн., із них:

- на розміщення і проживання – 12 945,4 млн. грн.;

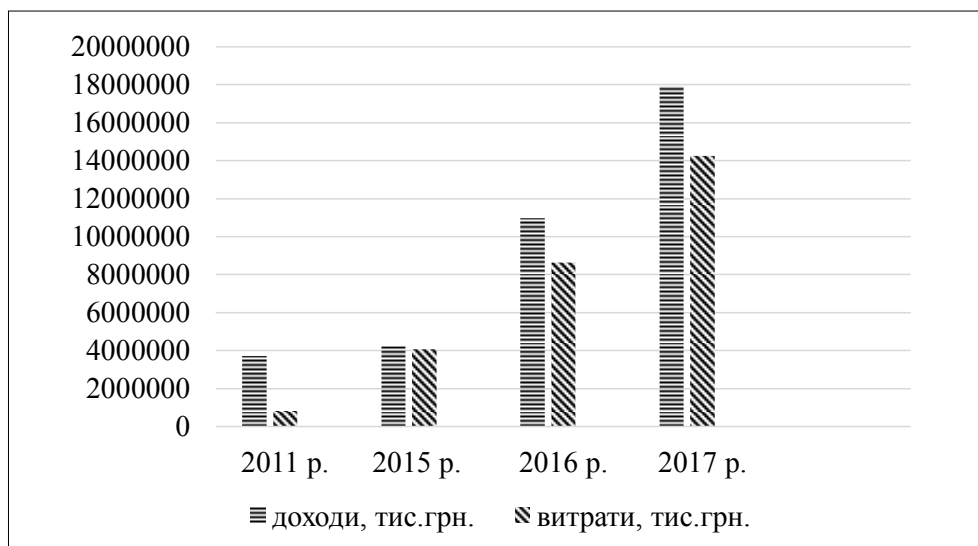


Рис. 2. Динаміка витрат та доходів туристичних підприємств України за період 2011–2017 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано авторами за даними [5]

Доходи та витрати туроператорів України за 2011–2017 рр., тис. грн.

Показники роботи туроператорів	2011 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Дохід від надання туристичних послуг	3737836,5	4233712,6	10983160,1	17917371,6
Операційні витрати, зроблені на надання туристичних послуг	123764,2	381820	221675,4	263165,5
У тому числі	824378,1	4085140,5	8644241,3	14263972
Матеріальні витрати	240816,7	564353	7125323,8	12220631,4
На оплату праці	89315,6	169514,3	213709,1	28703,6
На соціальні заходи	30884,9	50704,4	44695,3	63795,7
Амортизація	13007,1	14312,4	19700,3	693302,2
Інші операційні витрати	450353,8	3226253,7	1240812,8	999039,1

Джерело: складено авторами за даними [5]

– на транспортне обслуговування – 3 818,0 млн. грн.;

– на харчування – 32,4 млн. грн.;

– на медичне обслуговування – 45,1 млн. грн.;

– на екскурсійне обслуговування – 14,6 млн. грн.;

– інше – 1,7 млн. грн.

Проте слід відзначити, що, незважаючи на збільшення рівня доходів туристичних підприємств за 2011–2015 рр., темпи їх зростання нижче темпів зростання витрат.

Із наведених у табл. 4 даних спостерігається динаміка зростання доходів туроператорів за період 2011–2017 рр., наприклад розмір доходів за 2011 р. був 3 737 836,5 тис. грн., а в 2017 р. – 17 917 371,6 тис. грн. Але динаміка зростання витрат за цей же період перевищує динаміку зростання доходів. Така тенденція загрожує туроператорам падінням рентабельності продаж.

Проте слід відзначити, що в Україні досить складна ситуація з отриманням статистичної інформації про доходи від суб'єктів туристичної галузі та їх підрахунком. Наприклад, за даними на сайті ВТО, Україна в 2017 р. за кількістю туристичних прибуттів прирівнюється до Австрії – 24 млн. осіб, проте Австрія отримала прибутки від туристів у розмірі 19,4 млн. дол. США, а Україна – 3 млн. дол. США.

Така ситуація має декілька пояснень, а саме:

– врахування Державною прикордонною службою транзитних відвідувачів України, які не примножують туристичних прибутків;

– відсутність інформації у повному обсязі щодо кількості реально обслугованих іноземних туристів;

– під час перетину кордону України заробітчани й учасники малого прикордонного руху називають метою перебування саме туризм, хоча їхньою реальною метою є заробіток, тому цей потік відвідувачів не приносить належного прибутку державі.

Крім того, варто відзначити, що для виїзного туризму України протягом останніх десяти років характерні такі ознаки:

– формування так званої «трудової діаспори» у країнах Східної та Західної

Європи, що спричинило збільшення частоти відвідування українськими громадянами таких країн, як Італія, Іспанія, Греція та ін.;

– вибір чинника «ціна/якість» як ключового щодо питання гарантії якісного туристичного обслуговування за кордоном на відміну від сервісу українських підприємств сфери туризму, оскільки в Україні, на жаль, нерідко спостерігається ситуація, коли ціна певної туристичної послуги, наприклад проживання в готелі, не відповідає фактичному рівню обслуговування.

Туристичний ринок почав повільними темпами відновлюватися після різкого падіння у 2014–2015 рр. У 2014 р. кількість туроператорів скоротилася на 40%, а в 2015 р. – на 10%. Станом на 2017 р. спостерігається уповільнення падіння кількості юридичних підприємств туристичної діяльності (рис. 3).

З табл. 5 видно, що кількісні показники суб'єктів туристичної діяльності в Україні за період 2011–2017 рр. знизилися, наприклад кількість туроператорів на ринку – з 714 до 498 (30%). Це падіння пов'язане з політичною кризою в країні, падінням платоспроможності населення, високою конкуренцією на ринку, появою великих зарубіжних туроператорів.

Згідно з Ліцензійним реєстром суб'єктів туроператорської діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, станом на 01.01.2018 видано 2 661 ліцензію підприємствам, що здійснюють туристичну діяльність. Із них за видами туризму [8]:

– внутрішній, в'їзний та виїзний – 2 222 ліцензії;

- внутрішній та в'їзний – 387 ліцензій;
- виїзний та в'їзний – 2 ліцензії;
- виїзний та внутрішній – 5 ліцензій;
- внутрішній – 1 ліцензія;
- виїзний – 41 ліцензія;
- в'їзний – 3 ліцензії.

Ліцензованими туроператорами на виконання п. 23 Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від

11.11.2015 № 991, було надано 572 звіти (21%) щодо діяльності підприємств у 2017 р.

У табл. 6 наведено результати опитування представників туристичних підприємств за I–III квартали 2018 р. працівниками Держкомстату стосовно оцінки бізнес-клімату для туроператорів і турагентів України [5].

Дані опитування представників туристичних підприємств показують, що у III кварталі 2018 р. оцінка бізнес-ситуації стала вище. Те, що біз-

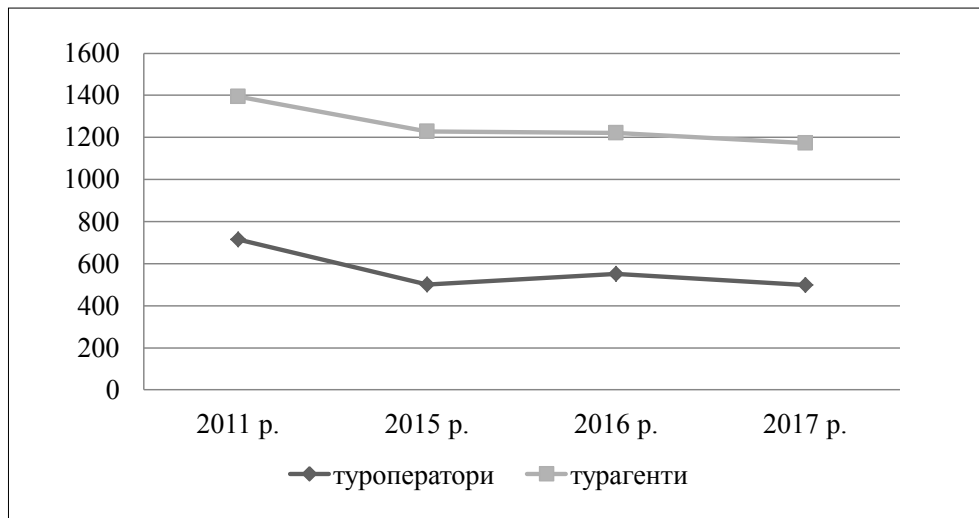


Рис. 3. Кількість юридичних суб'єктів туристичної діяльності України, од.

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Таблиця 5

Кількість суб'єктів туристичної діяльності в Україні

Показники	2011 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Юридичні особи, у т. ч.	2165	1785	1883	1743
Туроператори	714	500	552	498
Турагенти	1395	1228	1222	1172
Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	56	57	64	73
Фізичні особи, у т. ч.	1992	1397	1668	1726
Турагенти	1883	1319	1581	1630
Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	109	78	87	96
Всього	4157	3280	3551	2898

Джерело: складено авторами за даними [7]

Таблиця 6

Оцінка змін бізнес-ситуації у діяльності туроператорів і турагентів України у 2018 р., %

Оцінка змін бізнес-ситуації у сфері туризму	I квартал					II квартал					III квартал				
	Поліпшилась	Не змінилась	Погіршилась	Немає відповіді	Баланс	Поліпшилась	Не змінилась	Погіршилась	Немає відповіді	Баланс	Поліпшилась	Не змінилась	Погіршилась	Немає відповіді	Баланс
Структура відповідей, %	36	35	29	0	7	21	43	35	1	14	50	29	21	0	29

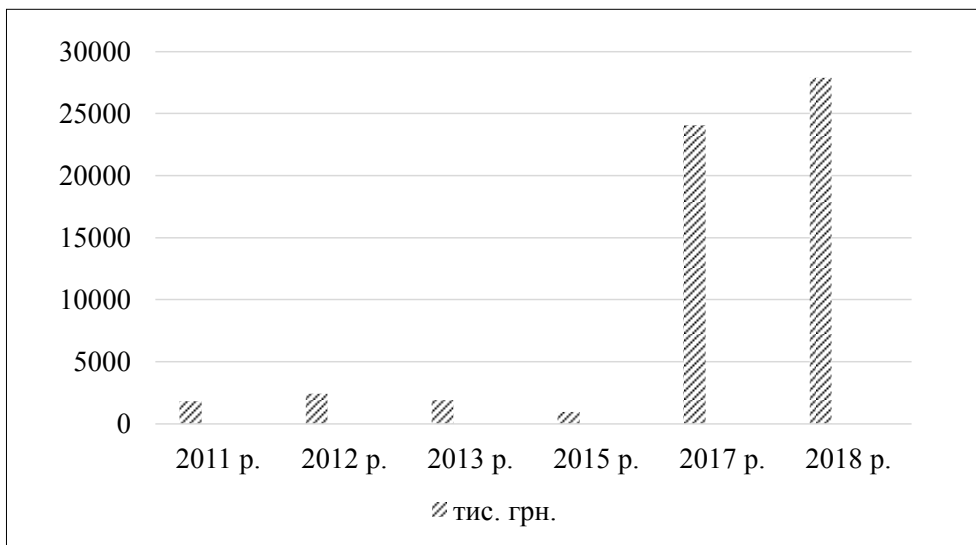


Рис. 4. Фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні, тис. грн.

Джерело: побудовано авторами за даними [5]

нес-клімат поліпшився, вважають 50% респондентів, хоча ще на початок року так уважали лише 36%.

Також було проведено опитування представників туристичних підприємств України стосовно виявлення чинників, які найбільш стримують діяльність туроператорів і турагентів станом на 2018 р. Серед чинників, які стримують діяльність турпідприємств, досить вагомими є фінансові обмеження. Станом на III квартал 2018 р., що їх вплив суттєвий, вважають 29% опитуваних. Фінансові обмеження – другі серед чинників, перше місце займає недостатній попит (57%). Такий поділ пов'язаний зі специфікою діяльності турпідприємств та особливостями турпослуги. Також для туристичної сфери діяльності властиве те, що немає потреби в певному устаткуванні, а робочої сили на ринку туризму достатньо.

Проте слід відзначити, що фінансування туристичної галузі в Україні завжди було досить обмежене, а в 2014 р. його практично не було (рис. 4).

2017 р. був об'явлений державою роком туризму в Україні. Саме у цьому році спостеріглося виділення з бюджету коштів фінансування, розмір яких значно перевищував попередні роки – 24 092 тис. грн. Динаміка підвищення фінансування спостерігається і в 2018 р. – 27 886 тис. грн. Незважаючи на позитивну динаміку, в масштабах країни та за наявності тих проблем у туристичній галузі, які є сьогодні, роз-

мір такого фінансування недостатній для розвитку туризму в Україні на високому рівні.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, тільки спільні дії державних органів та правильний фінансовий менеджмент суб'єктів туристичного ринку здатні забезпечити досягнення поставлених у зазначеній програмі розвитку туризму таких цілей як:

- збільшення кількості зовнішніх та внутрішніх туристів, що здійснюють мандрівки в межах України, зокрема туристів з інших країн, та створення всіх умов для надання послуг із туризму особам з особливими потребами;
- збільшення обсягу фінансових надходжень до місцевих бюджетів усіх рівнів унаслідок зростання туристичної діяльності;
- створення державою сприятливих умов для використання наявних природних, організаційних, грошових, матеріально-технічних та інших ресурсів;
- створення позитивного образу та іміджу держави на внутрішньому та міжнародному туристичному ринках тощо.

Бібліографічний список:

1. Які країни туристи відвідували найбільше у 2017: оприлюднено рейтинг. URL: <http://fromua.news/article/1990402/yaki-kraini-turisti-vidviduvali-naybiljshe-u-2017-opriilyudneno-reyting/> (дата звернення: 20.12.2018).
2. У рейтингу туризму Україна посідає 88-е місце. URL: https://zik.ua/news/2017/04/17/u_reytingu_

- turyzmu_ukraina_posidaie_88_mistse_zvit_davosu_1081057 (дата звернення: 19.12.2018).
3. Про розвиток туристичної галузі України. URL: <http://narodna.pravda.com.ua/travel/5b5f15f4d5bbb/> (дата звернення: 19.12.2018).
 4. Інформація щодо фінансово-економічних показників туристичної сфери (I півріччя 2016–2018 років). URL: <http://www.me.gov.ua/InformatsiiaSchodoFinansovoekonomichnihPokaznikivTuristichnoiSferiZalPivrichchia2016-2018-Rokiv&isSpecial=true> (дата звернення: 20.12.2018).
 5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 19.12.2018).
 6. Рейтинг туроператорів України у 2017 році. URL: <http://www.turprofi.com.ua/rejtingi/2046-letnie-rejtingi-turoperatorov-po-turtsii-2017> (дата звернення: 20.12.2018).
 7. Туристична діяльність в Україні у 2017 році. Статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf (дата звернення: 19.12.2018).
 8. Ліцензійний реєстр суб'єктів туроператорської діяльності. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5386d976-11e4-4eb1-abdf-2948a2017c17&title=LitsenziiniiRestrSubktivTuroperatorskoiDiialnosti> (дата звернення: 20.12.2018).
- References:**
1. Which countries visited the tourist most in 2017: the rating was published. available at: <http://fromua.news/article/1990402/yaki-kraini-turisti-vidvidovali-naybiljshe-u-2017-oprilyudneno-reyting/> (Accessed 20 December 2018).
 2. In the ranking of tourism, Ukraine ranks 88th. available at: https://zik.ua/news/2017/04/17/u_reytingu_turyzmu_ukraina_posidaie_88_mistse_zvit_davosu_1081057 (Accessed 19 December 2018).
 3. About the development of the tourist industry of Ukraine. available at: <http://narodna.pravda.com.ua/travel/5b5f15f4d5bbb/> (Accessed 19 December 2018).
 4. Information on financial and economic indicators of the tourism industry (I half-year 2016-2018). available at: <http://www.me.gov.ua/InformatsiiaSchodoFinansovoekonomichnihPokaznikivTuristichnoiSferiZalPivrichchia2016-2018-Rokiv&isSpecial=true> (Accessed 20 December 2018).
 5. The official site of <http://mkt.unwto.org/barometer> State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 19 December 2018).
 6. Rating of Ukrainian tour operators (2017), available at: <http://www.turprofi.com.ua/rejtingi/2046-letnierejtingi-turoperatorov-po-turtsii-2017> (Accessed 20 December 2018).
 7. Tourist activity in Ukraine in 2017. Statistical Collection. available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf (Accessed 19 December 2018).
 8. Licensing register of subjects of tour operator activity. available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5386d976-11e4-4eb1-abdf-2948a2017c17&title=LitsenziiniiRestrSubktivTuroperatorskoiDiialnosti> (Accessed 20 December 2018).

Trokhymets O.I.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of National Economics,
Marketing and International Economic Relations,
Classic Private University

Shelemetieva T.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Tourism,
Zaporizhzhia National Technical University

RESEARCH ON THE CURRENT STATE OF FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS IN THE DEVELOPMENT OF TOURISM OF UKRAINE

The article covers the research of features of the process of financial and economic relations in tourism of Ukraine and their current state and perspectives. The World Economic Forum in Davos in 2017 evaluated Ukraine's tourism ranking with 88th place. Such factors as the presence of armed conflicts on the territory of the State, the level of crime and the terrorist threat were taken into account while ranking. Ukraine takes extremely low place on investment in the tourist business – 124th place in 2017.

Despite the mentioned above ranking, there is positive dynamics in terms of revenues from the payment of tourist fees in Ukraine. Income from the tourist fees in the first half of 2018 amounted to 33.8 million UAH, which is 29.1% more than in the first half of 2017. At the same time, the income level for January-June 2017 compared to the same period in 2016 increased by 31.1%.

TOP-5 Regions of Ukraine with the largest revenues from the payment of tourist fees received to local budgets in the first half of 2018: Kyiv – 13.9 million UAH (41.1% of the total); Lviv Region – 6.1 million UAH (17.9%); Ivano-Frankivsk Region – 2.4 million UAH (7.0%); Odesa Region – 2.1 million UAH (6.1%); Zakarpattia Region – 1.6 million UAH (4.7%). That is, Kyiv has the largest share in the total sum of tourist fees. There is also a gradual increase in the amount of tax payments from enterprises that carry out tourism activities.

The tourist flows of Ukraine during 2017 were the following: 2 564.2 thousand tourists benefited from the services of tour operators, including 2 505.6 thousand citizens of Ukraine (353 thousand of them – children under the age of 17); 58.6 thousand foreign citizens. The following numbers show the number of citizens of Ukraine out of the total population of Ukraine: 2 347.7 thousand people – made a trip abroad; 157.9 thousand people – travelled within the territory of Ukraine.

However, it should be noted that the situation in Ukraine with the obtaining of statistical information of the corresponding incomes from the subjects of the tourism industry and their calculation is quite complicated. For example, according to the website of the WTO, Ukraine in 2017, in terms of the number of tourist arrivals, equals Austria – 24 million people, but Austria has received income from tourists in the amount of 19.4 million USD, and Ukraine – 3 million USD.

Characteristic features for outgoing tourism of Ukraine during the last ten years are presented: the formation of the so-called “labour diaspora” in the countries of Eastern and Western Europe; the choice of the factor “price/quality” as a key issue in terms of guaranteeing quality travel services abroad, in contrast to the service of Ukrainian tourism companies.

Only joint actions of state bodies and the proper financial management of the subjects of the tourist market can ensure the achievement of the objectives set out in the said program tourism development.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.1:656

Ареф'єва О.В.

доктор економічних наук, професор
Національного авіаційного університету

Кравчук Н.М.

кандидат економічних наук, доцент
Національного авіаційного університету

Івашута М.Ю.

студент
Національного авіаційного університету

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті запропоновано методичні положення щодо забезпечення ефективності застосування логістичних концепцій під час управління основними засобами на транспортних підприємствах. Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції матеріально-технічного забезпечення, виробництва, транспортування, збуту і передачі інформації про пересування вантажів чи пасажирів у єдину систему, що повинно підвищити ефективність підприємства. Застосування логістичних принципів під час розроблення амортизаційної політики дасть змогу мінімізувати втрати фінансових ресурсів та прискорить накопичення інвестиційного фонду для оновлення основних засобів підприємства.

Ключові слова: транспортне підприємство, логістичні концепції, амортизаційна політика, основні засоби, потік, перевізний процес.

В статье предложены методические положения по обеспечению эффективности применения логистических концепций при управлении основными средствами на транспортных предприятиях. Принципы логистического подхода требуют интеграции материально-технического обеспечения, производства, транспортировки, сбыта и передачи информации о передвижении грузов или пассажиров в единую систему, что должно повысить эффективность предприятия. Применение логистических принципов при разработке амортизационной политики позволит минимизировать потери финансовых ресурсов и ускорит накопление инвестиционного фонда для обновления основных средств предприятия.

Ключевые слова: транспортное предприятие, логистические концепции, амортизационная политика, основные средства, поток, процесс транспортировки.

The article proposes the methodological provisions for ensuring the efficiency of the application of logistic concepts in the management of the main means at transport enterprises. Principles of logistic approach require the integration of logistics, production, transportation, sale and transfer of information on the movement of goods or passengers into a single system, which should improve the efficiency of the enterprise. The application of logistic principles in the development of depreciation policy will minimize the loss of financial resources and accelerate the accumulation of an investment fund for the renewal of fixed assets of the enterprise.

Keywords: transport enterprise, logistic concepts, depreciation policy, fixed assets, flow, transport process.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних динамічних темпах економічного розвитку системи управління підприємствами та їхніми ресурсами будуються в умовах високої конкуренції, невизначеності та нестійкості середовища. Аналізуючи діяльність логістичних систем на підприємствах – лідерах на ринку транспортних послуг, можна відзначити зростання зацікавленості в удосконаленні процесів розподілу й завоюванні стійкого конкурентоспроможного стану за рахунок створення переваг у системі управління ресурсами та виробничими потужностями, оскільки можливості зниження витрат за рахунок раціоналізації виробництва чи управління вичерпуються і в умовах динамічного розвитку цифрових технологій є короткостроковими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теорії і логістичні концепції, процеси й особливості використання логістичного управління підприємствами висвітлено у працях таких вітчизняних учених, як В.Г. Алькема [1], Л.В. Фролова [2], Є.В. Крикавський [3], О.В. Мороз [4], Л.В. Забуранна [5], Є.В. Мішенін [6], О.М. Науменко [7]. Основоположниками логістичного управління економічними системами заслужено вважаються закордонні дослідники: Д.Дж. Бауерсокс і Д.Дж. Клосс [8], Д. Уотерс [9], А. Харрісон [10]. Праці науковців присвячено логістичному менеджменту і пошуку інструментів оптимізації матеріальних, інформаційних, трудових потоків, аналізу умов та ефективності застосування логістичних концепцій у всіх сферах діяльності людини. Застосування логістичних концепцій на транспорті досліджували Ю.Ф. Кулаєв [11], М.Ю. Григорак [12], О.М. Вовк та Г.Ю. Кучерук [13], В.В. Шкляр [14] та ін. Однак залишилися малодослідженими питання впровадження логістичних інструментів у процеси оновлення основних засобів, оцінювання ефективності логістичного управління амортизаційною політикою під час оптимізації фінансових джерел інвестування у виробничі активи транспортних підприємств.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розроблення методичних положень щодо забезпечення ефективності застосування логістичних концепцій під час управління основними засобами на транспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз й узагальнення наявних підходів до визначення поняття «логістичне управління» дав змогу надати узагальнене визначення даного поняття. На думку авторів, логістичне управління – це такий підхід до організації діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах оптимізації матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних потоків, характеризується системною комплексністю управління задля досягнення ефекту синергії з метою задоволення потреб підприємства та запитів споживачів із мінімальними витратами ресурсів та часу.

За результатами проведеного аналізу праць вітчизняних і зарубіжних науковців та враховуючи особливості управління основними засобами підприємств, доцільно існуючі логістичні концепції систематизувати за такими напрямками (табл. 1): орієнтовані на управління виробничими ресурсами підприємства; орієнтовані на внутрішні виробничі можливості підприємства та зовнішні впливи з метою раціоналізації управлінської системи підприємства; орієнтовані на генерування грошових потоків і управління фінансовими активами; орієнтовані на інформаційні та цифрові потоки.

Розглянуті нами окремі логістичні концепції можуть бути використані підприємствами в процесі вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками, яка вимагає детального дослідження всіх переваг та недоліків їх застосування виходячи зі специфіки та сфери функціонування підприємства. Таким чином, логістика як особливий вид управлінської діяльності спрямовує свої зусилля на дослідження та оптимізацію процесів, пов'язаних із рухом матеріальних та пов'язаних із ними інформаційних потоків у напрямі посилення їх організованості та координованості. При цьому за рахунок дії її особливих інструментів відбувається зростання основних показників діяльності підприємств. Специфічними виробничими концепціями, крім описаних вище, у логістичній науці є: KANBAN (японська карткова система виробничої логістики); OPT (Optimized Production Technology); JIT (Just in Time); MRP 1, 2, 3 (Material Requirements Plannin); ABC-XYZ (системи управління запасами); ERP (Enterprise Resource Planning); DRP 1, 2 (Distribution Requirements Planning); LRP (Logistics Recourse Planning в); CRM (Continuous Replenishment Management); LP (Lean

Узагальнення підходів до класифікації логістичних концепцій

Назва підходу до класифікації концепцій	Опис групи концепцій	Концепції, що увійшли до групи
Концепції, орієнтовані на виробничі ресурси підприємства	В основі знаходиться раціональне використання ресурсів підприємства відповідно до його потреб.	– Master Planning Shedule, (MPS); – Material Resource Planning, (MRP); – Manufacturing Resource Planning, (MRP II); – Capacity Requirements Planning, (CRP); – Finance Requirements Planning, (FRP); – Enterprise Resource Planning, (ERP)
Концепції, орієнтовані на внутрішні виробничі можливості підприємства та зовнішні впливи	Спрямовані на обґрунтування найбільш раціональних шляхів формування та використання виробничих ресурсів підприємства з урахуванням ринкової інфраструктури.	– Customer Relationship Management, (CRM); – Sypply Chain Management, (SCM); – Enterprise Resource and Relationship Planning (ERP II); – Customer Synchronized Resource Planning, (CSRP); – Value Chain, (VC)
Концепції, орієнтовані на генерування грошових потоків	Базуються на врахуванні економічних вигід від зростання вартості підприємства, які отримає підприємство внаслідок прийняття фінансових рішень, спрямованих на забезпечення надходження майбутніх грошових потоків.	– концепція А. Раппапорта; – концепція Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муріна; – концепція Д.М. Стерна, Дж.Б. Стюарта; – концепція Томаса Г. Левіса
Концепції, орієнтовані на інформаційні та цифрові потоки	Базуються на використанні інформаційно-цифрових технологій	– Electronic data Interchange (EDI); – E-logistics; – Virtual logistics (VL); – Computer-aided Acquisition & Logistic Support (CALS)

Джерело: побудовано авторами на основі [1–7]

Production); SCM (Supply chain management); TMB (Time-based logistics). Функціонування виробничої системи транспортного підприємства можна охарактеризувати як процес, що постійно повторюється. Як циклічний процес логістичний механізм необхідно розглядати з позицій структурного, системного та функціонального підходів, які тісно пов'язані між собою. Діяльність підприємства в межах економічної системи, що підлягає логістичному управлінню, може бути представлена трьома основними блоками: логістикою постачання; логістикою виробництва; логістикою збуту. Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції матеріально-технічного забезпечення, виробництва, транспортування, збуту і передачі інформації про пересування вантажів чи пасажирів у єдину систему, що повинно підвищити ефективність роботи у кожній із цих сфер і міжгалузеву ефективність. Таким чином, мета логістики – це оптимізація циклічного повторення перевізного процесу шляхом комплексного, орієнтованого на потребу формування потоку всіх видів ресурсів [1]. Найбільш розповсюдженим підходом до інтеграції всіх функціональних сфер в єдиному потоці є виділення «шести правил логістики», так званого «логістичного міксу», або комплексу

логістики (рис. 1). Забезпечення рентабельності в процесах логістичного управління основними засобами формується починаючи з етапів інвестування у створення активів.

Розглянемо амортизаційну політику транспортного підприємства з погляду формування за рахунок амортизаційного фонду джерел для створення нових основних засобів (наприклад, транспортних засобів як основного виробничого інструменту на транспортних підприємствах) та підвищення рівня фінансового забезпечення. Для подолання негативних тенденцій в амортизаційній політиці, підвищення ролі амортизації як джерела фінансування оновлення основних засобів, створення зацікавленості до впровадження та виробництва сучасних основних засобів і технологій необхідно реалізувати комплекс заходів (рис. 2). У більшості досліджень до елементів амортизаційної політики додають методи нарахування амортизації; оцінку та переоцінку основних засобів, порядок визначення норми амортизації, порядок використання амортизаційного засобу. Авторами пропонується додати як елемент системи логістичного управління фінансовими потоками управління інвестиційними процесами для нарощування вартості й ефективності основних засобів, що

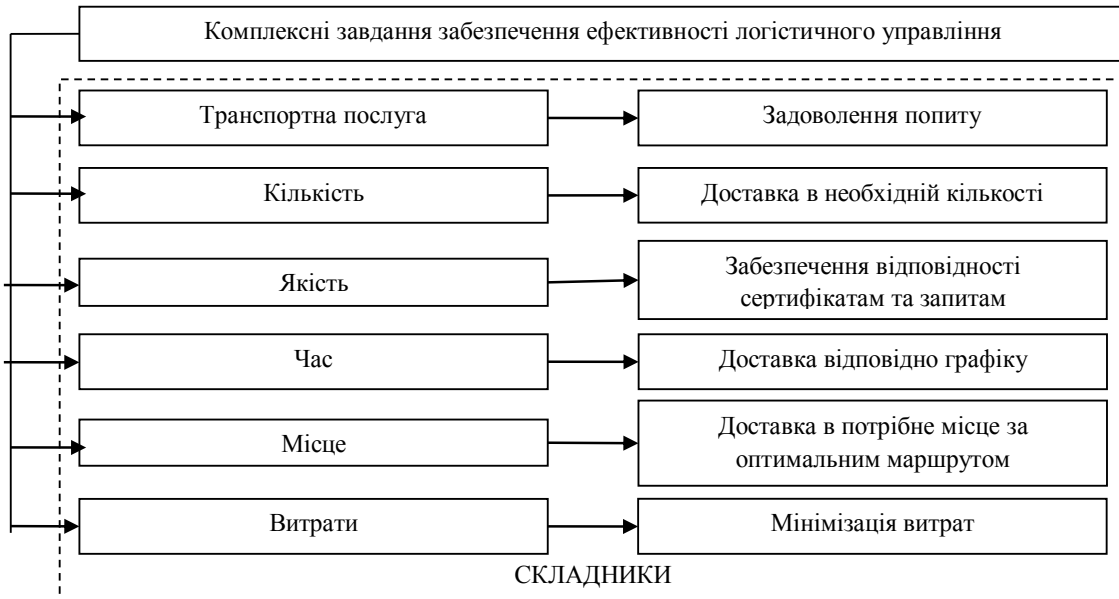


Рис. 1. Складники логістичної концепції управління на транспортному підприємстві
Джерело: розроблено авторами на основі [15]



Рис. 2. Напрями вдосконалення амортизаційної політики
Джерело: розроблено авторами

збільшить надходження до амортизаційного фонду (рис. 3).

Загальна схема механізму управління амортизаційною політикою також включає принципи і чинники, процес нарахування та використання амортизації, методичне й інформаційно-законодавче забезпечення.

Розміри збільшення амортизаційних відрахувань і зменшення прибутку, що залишається в розпорядженні підприємств, не збігаються, тому що кошти, які спрямовуються на амортизацію основних засобів, не оподатковуються

на відміну від прибутку, а, навпаки, ще й зменшують останній до оподаткування. Тому для підприємств вигідніше збільшувати суму амортизаційних відрахувань як основне джерело фінансування виробничого розвитку підприємств в умовах ринкової економіки, забезпечуючи їм пом'якшення податкового режиму.

Під час створення логістичної системи управління основними засобами та проектування її окремих елементів слід передбачати додержання вимог технологічних процесів надання транспортних послуг.

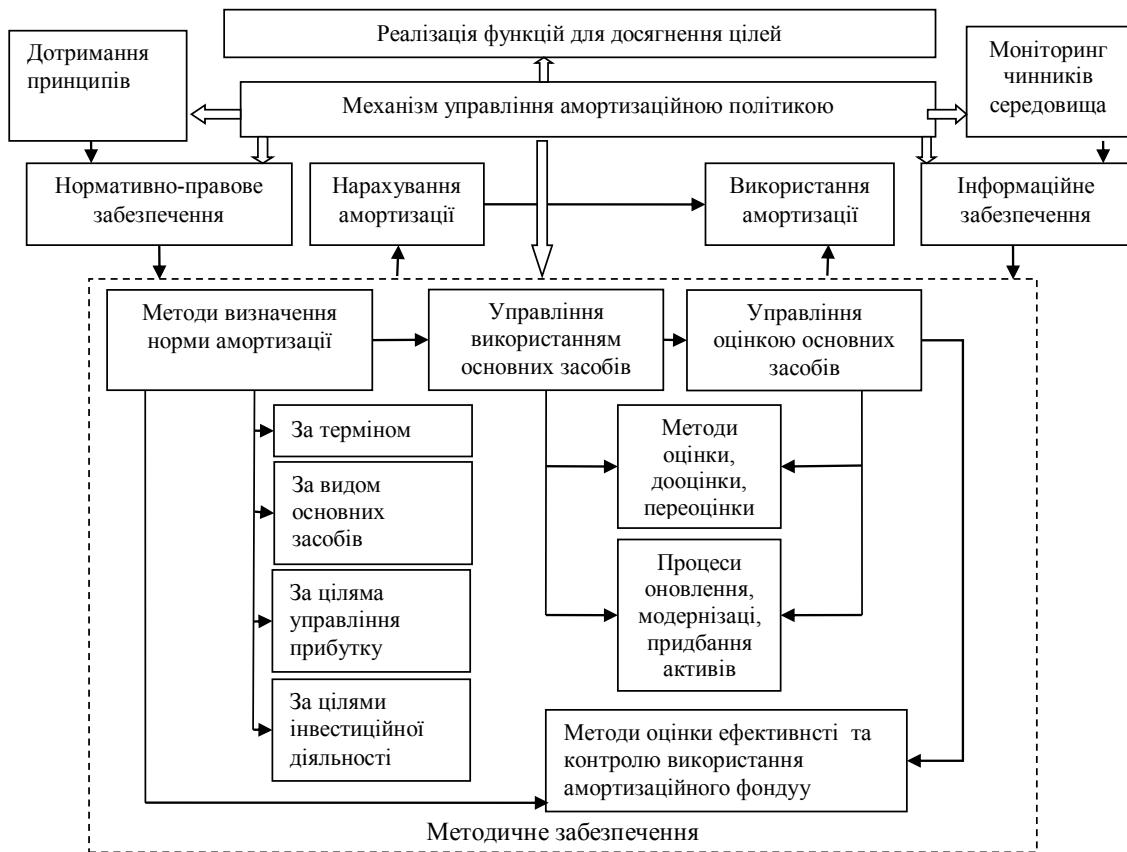


Рис. 3. Складники механізму логістичного управління амортизаційною політикою

Джерело: розроблено авторами

Обов'язковою умовою є врахування сукупності витрат у логістичному ланцюгу з орієнтацією на конкурентний ринок, надання транспортних послуг на рівні сучасних вимог до безпеки перевезень, гнучкості, надійності та якості. Конкурентна боротьба стимулює транспортні підприємства шукати нові резерви підвищення конкурентоспроможності, які раніше не розглядалися як джерело зміцнення конкурентного становища, а саме вагомішу роль починає відігравати створення логістичної системи управління основними засобами (рис. 4). В основі логістичної системи управління основними засобами лежить розподіл транспортних засобів та інших активів за потоками, що здійснюється шляхом спеціальних техніко-економічних розрахунків із вибору, наприклад, маршруту з деякої безлічі можливих шляхів використання транспортного засобу.

Вибір одного або декількох шляхів використання основних засобів здійснюється за мінімальними витратами на логістизацію процесів. Виходячи з комплексності розгляду потоків як єдиної системи, під витратами на логістизацію процесів розуміють приведені витрати на ви-

конання логістичних операцій і рішень, а також додаткові роботи й послуги (проведення консультацій, підготовка документації, кредитування, експедиція, пакування тощо).

Вибір варіанта використання основних засобів за допомогою логістичного управління здійснюють у такому порядку:

- 1) формують варіанти логістичних потоків;
- 2) характеристики транспортного засобу і ланок логістичної системи;
- 3) проектують логістичні рішення;
- 4) формують перелік логістичних операцій за кожним потоком;
- 5) визначають техніко-економічні показники рішень і логістичних операцій та розраховують їхню вартість;
- 6) розраховують приведені витрати і вибирають логістичний потік (остаточний варіант застосування того чи іншого транспортного засобу) за мінімумом приведених витрат, тобто суму капітальних вкладень на логістичні рішення та поточних витрат на логістичні операції, додаткові роботи і послуги з урахуванням рентабельності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За-

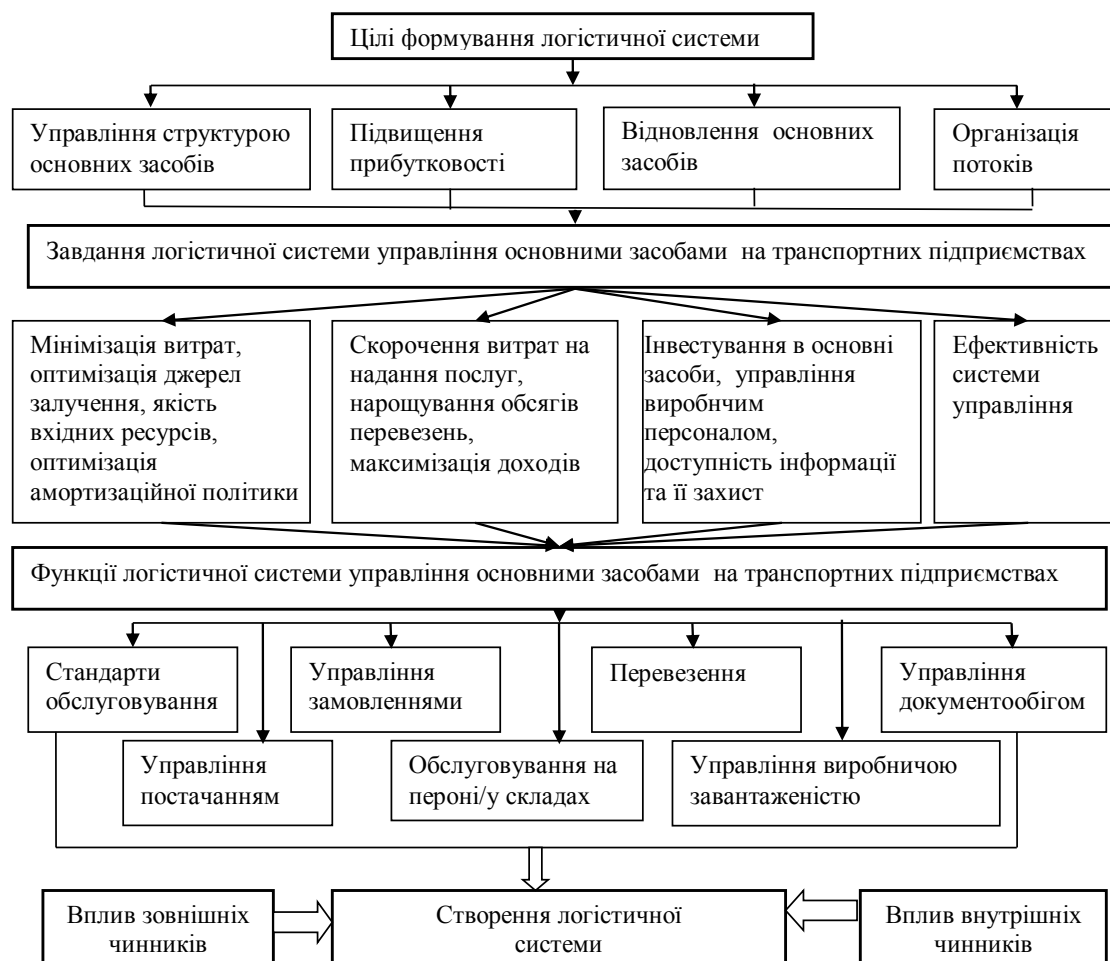


Рис. 4. Схема формування механізму логістичного управління основними засобами транспортного підприємства

Джерело: розроблено авторами

стосування логістичних принципів під час розроблення амортизаційної політики дасть змогу мінімізувати втрати фінансових ресурсів та прискорить накопичення інвестиційного фонду для оновлення основних засобів підприємства. В основі логістичної системи управління основними засобами лежить розподіл транспортних засобів та інших активів за потоками, що дає змогу нарощувати виробничу завантаженість та підвищує ефективність їх використання шляхом активізації інформаційних, трудових та матеріально-технічних ресурсів в основних виробничих процесах.

Бібліографічний список:

1. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень: монографія. К., 2011. 378 с.
2. Фролова Л.В. Механізм логістичного управління торговельним підприємством: монографія. Донецьк, 2005. 322 с.
3. Криківський Є.В. Логістика. Основи теорії. Львів, 2006. 454 с.

4. Мороз О.В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах: монографія. Вінниця, 2007. 165 с.
5. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку. Сталій розвиток економіки. 2010. № 7. С. 120–123.
6. Мішенін Є.В. Екологоорієнтоване логістичне управління виробництвом: монографія; за наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Мішеніна. Суми, 2013. 248 с.
7. Науменко М.О. Логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 129–135.
8. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок; пер. с англ.; 2-е изд. М., 2005. 640 с.
9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок; пер. с англ. М., 2003. 503 с.
10. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій; пер. з англ. Дніпропетровськ, 2007. 368 с.

11. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины. К., 2004. 484 с.
12. Григорак М.Ю. Интеллектуализация рынка логистических услуг: концепция, методология, компетентность: монография. К., 2017. 516 с.
13. Вовк О.М., Кучерук Г.Ю. Логистично-ресурсне забезпечення якості транспортних послуг. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. 2013. Вип. 25. С. 40–44.
14. Шкляр В.В., Ареф'єва О.В., Аналіз діяльності транспортних підприємств України. Водний транспорт. 2012. Вип. 3. С. 133–137.
15. Прохорова В.В. Формування логістично-промислових систем як фактор підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. 2013. № 4. С. 167–171.
6. Mishenin Ye.V. (2013), Ekoloohoorientovane lohistychnne upravlinnia vyrobnytstvom [Ecologically oriented logistic management of production], TOV «Drukarskyi dim «Papyrus», Sumy, Ukraine.
7. Naumenko M.A. (2018) “logistics as a tool to increase competitiveness of the enterprise”, Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no. 61, pp. 129–135.
8. Bauersoks D. Dzh. and Kloss D. Dzh. (2005), Lohystyka. Yntehyrovannaia tsep postavok [Logistics Integrated supply chain], Olimp-Biznes, Moscow, Russia.
9. Uoters D. (2003), Lohystyka. Upravlenye tsepiu postavok [Logistics Supply Chain Management], YuNYTY-DANA, Moscow, Russia.
10. Kharrison A. (2007), Upravlinnia lohistykoiu: Rozrobka stratehii lohistychnykh operatsii [Logistics Management: Development of Logistics Operations Strategies], Balans Biznes Buks, Dnipropetrovsk, Ukraine.

References:

1. Alkema V.H. (2011), Systema ekonomichnoi bezpeky lohistychnykh utvoren [System of economic security of logistic entities], KROK, Kyiv, Ukraine.
2. Frolova L.V. (2005), Mekhanizm lohistychnoho upravlinnia torhovelnym pidpriemstvom [Mechanism of logistic management of a trading enterprise], DDUET im. M. Tuhan-Baranovskoho, Donetsk, Ukraine.
3. Krykavskiy Ye.V. (2006), Lohystyka. Osnovy teorii [Logistics Fundamentals of the theory], NU «Lvivska politehnika», Lviv, Ukraine.
4. Moroz O.V. (2010), Systemni faktory efektyvnosti lohistychnoi kontseptsii postachannia na pidpriemstvakh [System factors of the efficiency of the logistic concept of supply at the enterprises], Universum-Vinnytsia, Vinnytsia, Ukraine.
5. Ziburanna L.V. (2010), “ Logistic management of the enterprise: the essence and preconditions of development ”, Stalyi rozvytok ekonomiky, no. 7, pp. 120-123
11. Kulaev Yu.F. (2004) Ekonomika tsyvilnoi aviatsii [Economy of civil aviation] Feniks. Kyiv, Ukraine
12. Hryhorak M.Yu. (2017), Intelktualizatsiia rynku lohistychnykh posluh: kontseptsii, metodolohiia, kompetentnist [Intellectualization of the market of logistic services: concept, methodology, competence], NAU, Kyiv, Ukraine.
13. Vovk O.M. and Kucheruk H.Yu. (2013), “Logistic and resource support of transport services quality”, Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnoho universytetu transportu, no. 25, pp. 40-44.
14. Shklyar V.V. and Aref'ieva O.V. (2012), “Analysis of the activity of transport enterprises of Ukraine”, Vodnyi transport, no. 3, pp. 133-137.
15. Prokhorova V.V. (2013), “Formation of logistic-industrial systems as a factor for increasing the competitiveness of machine-building enterprises”, Stratehiia rozvytku Ukrainy. Ekonomika, sotsiologhiia, pravo, no. 4, pp. 167-171.

Arefieva O.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Air Transport Economics,
National Aviation University

Kravchuk N.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
National Aviation University

Ivashuta M. Yu.

Student,
National Aviation University

LOGISTIC MANAGEMENT OF FIXED ASSETS AT TRANSPORT COMPANIES

The article proposes the methodological provisions for ensuring the efficiency of the application of logistic concepts in the management of the main means at transport enterprises. Logistics management is an approach to organizing the company's activities based on the principles of optimizing material, financial, labour, and information flows and is characterized by system complexity of management in order to achieve the synergy effect in order to meet the needs of the enterprise and the needs of the customers with minimal cost of resources and time.

Principles of logistic approach require the integration of logistics, production, transportation, sale and transfer of information on the movement of goods or passengers into a single system, which should improve the efficiency of the enterprise. The application of logistic principles in the development of depreciation policy will minimize the loss of financial resources and accelerate the accumulation of an investment fund for the renewal of fixed assets of the enterprise.

The authors are invited to add as an element of the system of logistic management of financial flows, management of investment processes to increase the value and efficiency of the use of fixed assets. This will increase revenues to the depreciation fund and reduce the deduction from profit.

At the heart of the logistics management system of fixed assets is the distribution of vehicles and other assets by the flow. The choice of one or several ways to use fixed assets is carried out at the minimum cost of logistics processes. It allows increasing production capacity and increases the efficiency of their use by activating information, labour and material and technical resources in the main production processes.

УДК 338.48.:334.02

Білецька І.М.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено та графічно зображено концептуалізацію сутності поняття «інноваційний розвиток підприємства». Розглянуто засади формування інноваційної системи підприємства як важливої умови підвищення його конкурентоспроможності та створення інноваційної бази для довгострокового стійкого зростання підприємства та економіки. Окреслено переваги застосування системного підходу до інноваційного розвитку підприємств. Охарактеризовано три основні підходи до розуміння поняття інноваційної системи підприємства. Структуровано основні елементи, складники системи інноваційного розвитку туристичного підприємства.

Ключові слова: *інноваційна система, механізм, розвиток, туристичне підприємство, конкурентоспроможність.*

Исследована и графически изображена концептуализация сущности понятия «инновационное развитие предприятия». Рассмотрены основы формирования инновационной системы предприятия как важного условия повышения его конкурентоспособности и создания инновационной базы для долгосрочного устойчивого роста предприятия и экономики. Определены преимущества применения системного подхода к инновационному развитию предприятий. Охарактеризованы три основных подхода к пониманию понятия инновационной системы предприятия. Структурированы основные элементы, составляющие системы инновационного развития туристического предприятия.

Ключевые слова: *инновационная система, механизм, развитие, туристическое предприятие, конкурентоспособность.*

The conceptualization of the essence of the notion “innovative development of an enterprise” is investigated and graphically depicted. Foundations of the formation of the innovation system of the enterprise are considered as an important condition for increasing its competitiveness and creating an innovation basis for long-term sustainable growth of the enterprise and the economy. advantages of applying a systematic approach to the innovative development of enterprises are determined. Three main approaches to the understanding of the concept of “enterprise innovation system” are characterized. The main elements that make up the system of innovation development of a tourist enterprise are structured.

Keywords: *innovation system, mechanism, development, tourism enterprise, competitiveness.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Безперервні зміни та оновлення параметрів інституційно-економічного середовища, невпинний розвиток науково-технічного прогресу, лібералізація економічних відносин та загострення конкурентної боротьби на споживчих ринках вимагають від туристичних підприємств постійних та систематичних нововведень. Підприємства, на яких функціонує налагоджена система інноваційного розвитку, мають не лише сприятливі передумови для отримання вищої норми прибутку за рахунок

максимізації цін на спектр надаваних туристичних послуг, а й можливості для формування превентивних механізмів захисту своїх економічних інтересів, побудови ефективної системи протидії дестабілізуючому впливу ймовірних ризиків і загроз, збільшення частки на цільовому сегменті туристичного ринку та зменшення залежності від параметрів зміни кон'юнктури останнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню понять «розвиток» та «інноваційний розвиток підпри-

емства» присвятили свої праці С. Ілляшенко, П. Єгоров, О. Шакура, В. Стадник, М. Йохн, І. Павленко. Особливості формування системи та її базових концептів розглянуто у працях О. Шарапова, В. Дербенцева, Д. Семенова. Питання функціонування системи інноваційного розвитку туристичних підприємств зустрічається у роботах В. Острейковського, А. Катренка, Дж. Кліра. За результатами аналізу публікацій, присвячених проблемам формування системи інноваційного розвитку підприємств на мега- та мезорівні, варто відзначити роботи таких науковців, як Б. Лундвала, Р. Нельсона, К. Фримена, П. Кука, В. Гринева, М. Єрмошенко, С. Єрохіна, Л. Федулової. Проте розбудова локальних, на рівні туристичного підприємства, є проблематикою малодослідженою.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою цієї роботи є дослідження концептуальних засад формування системи інноваційного розвитку туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Успішне, ефективне функціонування та розвиток сучасних туристичних підприємств значною мірою залежать від системності та ефективності впровадження інновацій та здійснення інноваційної діяльності. Окрема концептуалізація як основа функціонування інноваційної системи в контексті інноваційної діяльності потребує дослідження поняття «розвиток» та «інноваційний розвиток». Порівняльний аналіз наукових підходів до поняття «розвиток» та «інноваційний розвиток підприємства» дає можливість окреслити основні засади, особливості, що характеризують цей процес. Так, С. Ілляшенко [3, с. 23] визначає інноваційний розвиток підприємств як процес господарювання, пов'язаний із пошуком нових способів та сфер використання інноваційного потенціалу підприємства, та пов'язує його з модифікацією наявних та пошуком нових ринків збуту. На противагу йому П. Єгоров та О. Шакура [2, с. 16] визначають інноваційний розвиток підприємства як процес збалансованого вдосконалення різних сфер діяльності підприємств за рахунок упровадження інновацій у всіх його організаційних виробничо-управлінських процесах, що, своєю чергою, призводить до зростання фінансової стійкості, ліквідності, конкурентоспроможності підприємства.

Зауважимо, що кожне із зазначених визначень є вагомим та цінним у загальній концепції

розуміння інноваційного розвитку як процесу, як явища, як джерела перетворень і змін та як результату, проте не є достатнім для повного, всебічного розуміння інноваційного розвитку. Узагальнюючи, зазначимо, що інноваційний розвиток підприємства є основою інноваційних зрушень, вектором, напрямом динамічного руху та результатом фінансово-господарської, операційної, виробничої діяльності підприємства (рис. 1).

Окрім традиційних наукових концептів, що характеризують інноваційний розвиток як основу формування конкурентоспроможності, як процес інноваційних перетворень, як спосіб економічного зростання, як пошук нових способів реалізації інноваційного потенціалу та як розвиток підприємства, джерелом якого є інновації, на нашу думку, в умовах сучасних ринкових трансформацій інноваційний розвиток має певні особливості.

Так, інноваційний розвиток є основою інноваційних зрушень унаслідок того, що наявний на підприємстві інноваційний потенціал формує базис, на якому здійснюються інновації, а наявність ресурсів (інтелектуальних, кадрових, техніко-технологічних фінансових, інформаційних) характеризує міцність цього базису інноваційного потенціалу.

Основою формування системи інноваційного розвитку туристичних підприємств є застосування системного підходу та розкриття цілісності об'єкта дослідження та пізнання з виявленням різноманітних взаємозв'язків та їх поєднанням [6, с. 27]. Більш узагальнене визначення характеризує систему як комплекс взаємопов'язаних елементів, що утворюють цілісність [4, с. 31]. Досліджуючи системи та їх формування, науковцями визначаються такі їхні базові концепти, як вхід та вихід системи, елементи, їх взаємозв'язок, ієрархія системи, її зв'язок із зовнішнім середовищем, підсистеми, форми, функції та мета системи [10, с. 16–18]. Велике значення мають зв'язки, що визначають стан та структуру об'єкта та перетворюють систему з простого набору компонентів на цілісну [10, с. 17]. Узагальнюючи наукові концепти, зазначимо, що основними перевагами застосування системного підходу до інноваційного розвитку підприємств є можливість систематизації елементів системи та складних явищ і процесів, здійснення їх аналізу та синтезу, що дає можливість визначити та розбудувати нову архітектуру інноваційних систем у сфері туризму, ви-

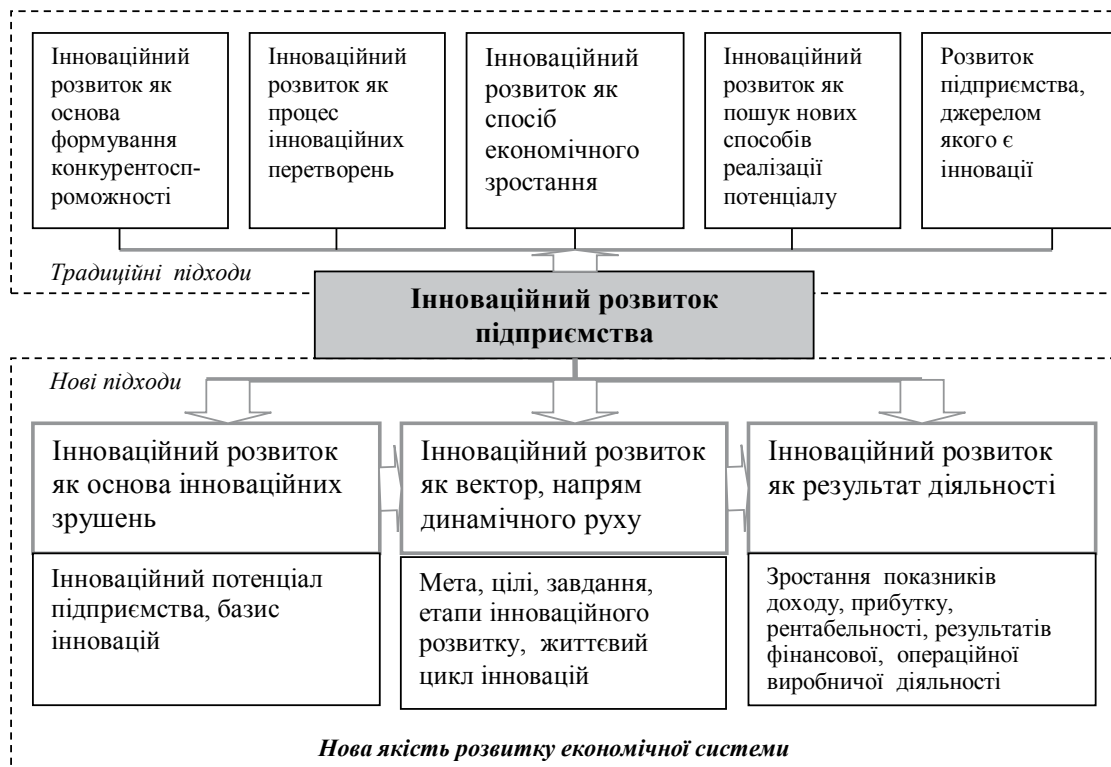


Рис. 1. Концептуалізація сутності поняття «інноваційний розвиток підприємства»

значити засади, особливості, закономірності їх формування та розвитку.

Питання функціонування інноваційних систем на мегарівні як Національних інноваційних систем (НІС) та мезорівні регіональних інноваційних систем глибоко досліджувалися у працях Б. Лундвала, Р. Нельсона, К. Фримена, П. Кука, В. Гринева, М. Єрмошенко, С. Єрохіна, Л. Федулової та інших зарубіжних та вітчизняних науковців, проте розбудова та функціонування локальних, на рівні підприємства, інноваційних систем є проблематикою малодослідженою. Самостійна інноваційна система підприємства як механізм саморозвитку розглядається у праці І. Топух, при цьому автор наголошує, що поява такої системи є підсумковим результатом розвитку нових технологій, а основними функціями є безперервне зародження та реалізація базових інновацій [8].

Формування інноваційної системи підприємства розглядається як важлива умова підвищення конкурентоспроможності підприємства та створення інноваційної бази для довгострокового стійкого зростання підприємства та економіки. У сучасній науці найбільш поширеними є три основні підходи до розуміння поняття «інноваційна система підприємства»: цільовий, процесний та ресурсно-інформаційний. Відповідно

до цільового підходу, основною метою функціонування інноваційної системи підприємства є посилення ринкових позицій та зростання конкурентоспроможності. Ресурсно-інформаційний підхід акцентований на важливості ресурсів та інформації підприємства, що використовуються для вироблення інноваційної продукції як основних чинників його ефективного інноваційного розвитку. Процесний підхід зосереджений на формуванні та функціонуванні самого інноваційного процесу та суб'єктів цього процесу та їх ефективної взаємодії [5, с. 80, 84]. У працях Л. Федулової з дослідження концептуальних засад формування інноваційної системи підприємств інноваційну систему досліджують як частину організаційної системи підприємства, що забезпечують його інноваційну діяльність, та як сукупність цілей, завдань, принципів, структур, методів та інструментів управління для забезпечення здійснення інноваційної діяльності та її подальшої успішної комерціалізації з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства [9, с. 196]. Водночас частина науковців сьогодні акцентує увагу на особливостях сучасного техніко-технологічного розвитку світової, європейської економіки, за якого на зміну закритим лінійним моделям технологічних ланцюжків на підприємствах прийшли нелінійні

інноваційні інтегровані моделі, що мають нові ознаки застосування процесів кооперації, взаємодії, створення тісних ланцюгів виробничої, інноваційної діяльності між різними суб'єктами підприємництва, і, таким чином, відбувається впровадження та комерціалізація нової інноваційної продукції [1, с. 12–23].

Відповідно, наявні підходи до формування та функціонування інноваційної системи підприємства зосереджені на суб'єктах, процесах та інструментах, що застосовуються для продукування інноваційної продукції та впровадження інноваційних процесів. Результативність цієї системи є наслідком ефективності функціонування всіх її елементів та наявності ресурсів у межах цієї внутрішньої системи підприємства.

Узагальнення вище зазначених концептуальних засад формування та функціонування інноваційних систем дає можливість сформулювати авторське бачення, відповідно до якого система інноваційного розвитку туристичного підприємства є відкритою динамічною системою, що складається з елементів організації, охоплює цілі, завдання, функції, принципи, механізм, методи та інструменти управління, основою якої є наявний інноваційний потенціал, метою – забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку підприємства, а результативність залежить від підтримки необхідного техніко-технологічного рівня та активної динамічної взаємодії із суб'єктами інших інноваційних систем зовнішнього ринкового середовища, інноваційної інфраструктури. Розбудова системи інноваційного розвитку туристичного підприємства включає складники, представлені на рис. 2.

Суб'єктами систем інноваційного розвитку є: суб'єкти створення інновацій – фізичні та юридичні особи, що створюють новації як ідеї та розробки; суб'єкти інноваційної діяльності, що реалізують інновації та безпосередньо приймають участь у інноваційній діяльності та впровадженні інноваційних процесів та продуктів, – фізичні та юридичні особи, туроператори та туристичні агенції; організації туристичної інфраструктури (підприємства готельного, ресторанного, транспортного бізнесу); суб'єкти, що регламентують та контролюють туристичну діяльність (державні органи), та суб'єкти, що сприяють інноваційній діяльності у сфері туризму, – інформаційні туристичні центри, спілки, асоціації.

Об'єктами інноваційної діяльності є результати науково-дослідних та дослідно-конструк-

торських робіт, інноваційні продукти та процеси, що були впроваджені підприємствами туристичного бізнесу для інноваційного оновлення, вдосконалення, розширення та зростання ефективності використання ресурсів, технологій, обладнання, організації й технологій ведення бізнесу, процесів інтеграції та взаємодії між суб'єктами інноваційної діяльності.

Метою системи інноваційного розвитку туристичних підприємств є створення умов для активного інноваційного розвитку та забезпечення ефективного впровадження інноваційної діяльності у сфері надання туристичних послуг.

Завданнями системи інноваційного розвитку туристичних підприємств на тактичному рівні управління інноваційним розвитком є: аналіз зовнішнього середовища – туристичного ринку та визначення пріоритетних напрямів подальшої інноваційної діяльності; стратегічне планування інноваційної діяльності туристичного підприємства; визначення, ініціація потенційних інноваційних проектів зі створення нових туристичних продуктів, послуг чи впровадження інноваційних процесів; відбір найбільш перспективних інноваційних проектів для їх подальшого впровадження; розроблення проектної документації, узгодження, визначення, ресурсної бази та джерел фінансування; впровадження інноваційних проектів; моніторинг стану реалізації інноваційних проектів та внесення відповідних змін у терміни, вартість чи умови проектів, управління змінами впровадження інноваційних проектів, провадження моніторингу показників ефективності інноваційної діяльності системи інноваційного розвитку туристичного підприємства.

Результативність та ефективність функціонування системи інноваційного розвитку залежать від потенціалу підприємства, побудови процесів його функціонування та від активності взаємодії системи інноваційного розвитку підприємства із зовнішніми суб'єктами інноваційної діяльності туристичного ринку. Динаміка й активність цих взаємозв'язків та взаємодії, адаптації систем інноваційного розвитку підприємств до зовнішніх технологічних змін забезпечує конкурентоспроможність туристичного підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у результаті узагальнення концептуальних засад інноваційного розвитку підприємств туристичної сфери та із застосуванням системного та структурного наукових підходів дано автор-

Соціально-економічний ефект



Рис. 2. Складники системи інноваційного розвитку туристичного підприємства

ське визначення поняття системи інноваційного розвитку туристичного підприємства, відповідно до якого система інноваційного розвитку туристичного підприємства є відкритою динамічною системою, що складається з елементів організації, охоплює цілі, завдання, функції, принципи, механізм, методи та інструменти управління, основою якої є наявний інноваційний потенціал, метою – забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку підприємства, а результативність залежить від підтримки необхідного техніко-технологічного рівня та активної динамічної взаємодії із суб'єктами інших інноваційних систем зовнішнього ринкового середовища, інноваційної інфраструктури. Результативність та ефективність функціонування системи інноваційного розвитку залежать від потенціалу підприємства,

побудови процесів його функціонування та від активності взаємодії системи інноваційного розвитку підприємства із зовнішніми суб'єктами інноваційної діяльності туристичного ринку. Динаміка та активність цих взаємозв'язків та взаємодії, адаптації систем інноваційного розвитку підприємств до зовнішніх технологічних змін забезпечує конкурентоспроможність туристичного підприємства.

Бібліографічний список:

1. Голіченко О.І. Сучасна технологічна революція і нові можливості інноваційного розвитку «наздоганяє» країну. Економіка та держава. 2010. № 3. С. 12–23.
2. Єгоров П.В., Шакура А.А. Синтез механізмів управління інноваційним розвитком промисловості України. Донецьк: Юго-Восток, 2009. 168 с.

3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2003. 278 с.
4. Катренко А.В. Системний аналіз: підручник. Львів: Новий світ, 2000, 2009. 396 с.
5. Копішинська К.О. Структура та контурність функціонування інноваційної системи підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 44 (1017). С. 79–85.
6. Острейковській В.А. Теорія систем. М.: Вища школа, 1997. 240 с.
7. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія. К.: КНЕУ, 2007. 248 с.
8. Топух І.П. Створення інноваційної системи підприємства в умовах становлення і розвитку інноваційної економіки України. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2008_10_2/topux.pdf.
9. Федулова Л.І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 10(160). С. 195–205.
10. Системний аналіз: нав. посіб. / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семенов. К.: КНСУ, 2003. 154 с.
2. Jegorov P.V. Shakura A.A. (2009) Syntez mehanizmv upravlinnja innovacijnym rozvytkom promyslovosti Ukrai'ny [Synthesis of mechanisms of management of innovation development of industry of Ukraine], Jugo-Vostok, Donec'k, Ukraine.
3. Illjashenko S.M. (2003), Upravlinnja innovacijnym rozvytkom: problemy, koncepcii, metody: navch. posibnyk [Managing Innovation Development: Problems, Concepts, Methods], Universytets'ka knyga, Sumy, Ukraine.
4. Katrenko A.V. (2009), Systemnyj analiz [System analysis], Novyj svit, Lviv, Ukraine.
5. Kopishyns'ka K.O. (2013), "Struktura ta konturnist' funkcionuvannja innovacijnoi' systemy pidpryjemstva", Visnyk NTU HPI, no. 44 (1017), pp. 79-85.
6. Ostrejkovs'kij V.A. (1997) Teorija system [Theory of systems], Vyshha shkola, Ukraine.
7. Pavlenko I.A. (2007), Innovacijne pidpryjemnyctvo u transformacijnij ekonomici Ukrai'ny: monografija [Innovative entrepreneurship in the transformational economy of Ukraine: monograph], KNEU, Ukraine.
8. Topuh I.P. (2015), "Stvorennja innovacijnoi' systemy pidpryjemstva v umovah stanovlennja i rozvytku innovacijnoi' ekonomiky Ukrai'ny" available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2008_10_2/topux.pdf
9. Fedulova L.I. (2014), "Konceptual'ni zasady formuvannja innovacijnoi' systemy pidpryjemstva", Aktual'ni problemy ekonomiky, no. 10 (160), pp. 195-205.
10. Sharapov O.D. V.D. Derbencev, D.Je. Sem'onov (2003) Systemnyj analiz [System analysis], KN-JeU, Kyiv, Ukraine.

References:

1. Golichenko O.I. (2010), "Suchasna tehnologichna revoljucija i novi mozhlyvosti innovacijnogo rozvytku «nazdoganjaje» kraï'n", Ekonomika ta derzhava, no. 3, pp. 12-23.

Biletska I.M.

Candidate of Economic Sciences, Head of Department of International Economics, Marketing and Management, Ivano-Frankivsk Educational and Research Institute of Management, Ternopil National Economic University

ANALYSIS OF THE CONCEPTUAL BASES OF THE FORMATION OF THE SYSTEM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TOURIST ENTERPRISES

In modern conditions of economic development of the tourism industry, the flexibility and mobility of market conditions and the growth rate of technical and technological changes, the introduction by tourism enterprises of innovative activities carried out with the development and operation of an effective system of innovative development of an enterprise is of particular importance.

As a result of the generalization of the conceptual foundations of the innovation development of enterprises in the tourism sector and using systemic and structural scientific approaches, the author's definition of the innovation development system of a tourism enterprise is given, according to which the innovation development system of a tourism enterprise is an open dynamic system consisting of the organization's elements, covering goals and objectives functions, principles, mechanism, methods and management tools, the basis of which is innovation potential, the aim is to ensure competitiveness of the enterprise and

innovative development and effectiveness depends on maintaining the necessary level of technological technical-active and dynamic interaction with subjects of other innovative systems of the external market environment, innovation infrastructure. The effectiveness and efficiency of the functioning of the innovation development system depend on the potential of the enterprise, the construction of the processes of its operation, and on the active interaction of the innovative development system of the enterprise with external subjects of the innovation activity of the tourist market. The dynamics and activity of these interrelations and interactions, the adaptation of the systems of innovative development of enterprises to external technological changes ensure the competitiveness of the tourism enterprise. The main elements that make up the system of innovation development of a tourism enterprise are structured and include: subjects and objects of innovation activity of a tourism enterprise, goals and objectives of the innovation development system.

УДК 658:338.242

Божко В.П.

доктор технічних наук, професор,
професор кафедри технології виробництва літальних апаратів
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Карацева Н.З.

старший викладач кафедри фінансів
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Машкіна А.С.

завідувач лабораторії кафедри фінансів
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто проблеми інноваційного розвитку економіки в сучасних умовах. Виконано докладний аналіз досвіду США та інших провідних держав. Наведено перелік основних напрямів наукових досліджень, які становлять найбільший інтерес для економічного розвитку. Розглянуто еволюцію технологічних укладів і докладно висвітлено особливості високошвидкісної обробки як ефективною сучасною технологією. Наведено приклади використання нових технологій і технічну характеристику створеного високошвидкісного устаткування.

Ключові слова: інновації, технологічний уклад, високошвидкісна обробка, імпульсне обладнання, брикетування стружки.

Рассмотрены проблемы инновационного развития экономики в современных условиях. Приведен подробный анализ опыта США и других ведущих государств. Рассмотрен перечень основных направлений научных исследований, которые представляют наибольший интерес для экономического развития. Рассмотрена эволюция технологических укладов и подробно освещены особенности высокоскоростной обработки как эффективной современной технологии. Приведены примеры использования новых технологий и техническая характеристика созданного высокоскоростного оборудования.

Ключевые слова: инновации, технологический уклад, высокоскоростная обработка, импульсное оборудование, брикетирование стружки.

The problems of innovative economic development in modern conditions are considered. A detailed analysis of the experience of the United States and other leading powers has been completed. The list of the main directions of scientific research, which are of the greatest interest for economic development, is given. The evolution of technological methods is considered and the features of high-speed processing as an effective modern technology are highlighted. The examples of the use of new technologies and the technical characteristics of the created high-speed equipment are given.

Keywords: *innovation, technological structure, high speed processing, switching equipment, briquetting.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах основною тенденцією економічної стратегії керівництва та бізнесових кіл розвинутих країн є стійка орієнтація на науково-технічні інновації й передові технології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Безперечним лідером інноваційного оновлення виробництва та економіки у цілому є Сполучені Штати Америки, де створена необхідна інфраструктура науково-технічного лідерства, яка поєднує процеси створення технологій та їх упровадження у виробництво [1]. Серед державних і недержавних структур України у цьому плані відзначимо Національну раду з науки і технологій, Раду економічних консультантів, апарат торговельного представника США, Національну економічну раду та Раду з питань стійкого розвитку, Держдепартамент, Агентство з питань торгівлі і розвитку тощо.

Головним загальнодержавним органом, що вирішує проблеми технологічного внеску в економічне зростання держави, є Міністерство торгівлі (Адміністрація з питань технологій). Саме цей підрозділ розробляє й реалізує федеральну технологічну політику з метою збільшення комерційних і промислових інновацій.

Слід відзначити, що протягом ХХ ст. визначальні винаходи і проривні технології впроваджувалися у масове виробництво передусім у

США, навіть якщо їх авторами були громадяни інших країн.

Американський досвід свідчить, що період формування інноваційних фірм триває в середньому п'ять-сім років, далі близько 20% малих фірм перетворюються на великі корпорації, 60% поглинаються більш сильними конкурентами, а 20% стають банкрутами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Протягом усього ХХ ст. визначальні для науково-технічного процесу винаходи впроваджувалися у США, про що свідчить кількість Нобелівських премій, отриманих науковцями саме цієї держави (табл. 1).

За останній період Нобелівські премії одержали представники США (економіка: Томас Серджент і Крістофер Сімс; фізіологія і медицина: Жюль Хоффман, Брюс Батлер і Ральф Стейман; фізика: Сол Перлмуттер, Адам Ресс).

Відзначимо, що у США домінують будь-які наукові доробки, які забезпечують нові прибутки та надприбутки організаторам американської економіки.

Нижче перелічені сфери, в яких наукові дослідження в ХХІ ст. становлять найбільший інтерес [2]:

1. Енергетика та енергозберігаючі технології. Тут акцент робиться на створенні нових видів пального та його ефективного використання.

2. Створення нових матеріалів. Серед новітніх відзначимо функціональну і конструкційну кераміку, матричні композиційні матеріали на

Таблиця 1

Кількість Нобелівських премій, отриманих громадянами провідних країн світу

Країна	США	Великобританія	Німеччина	Франція	Швеція	Росія	Австрія	Італія	Канада	Інші
Кількість Нобелівських премій станом на 2015 р.*	180	120	100	60	30	25	25	23	20	10

*Орієнтовні дані

основі кераміки та матеріалів, інтерметалеві й надлегкі сплави, тонкі алмазні плівки, нові біоматеріали, мембрани тощо.

3. Розроблення нових напівпровідникових приладів. До широко відомого кремнію, назва якого вже стала загальноживаною (Кремнієва долина), як вихідний матеріал додається арсенід галію, використання якого дасть змогу забезпечити швидкодю приладів та багатофункціональний режим їхньої роботи, що в підсумку зменшує загальну вартість приладів.

4. Розширення застосування штучного інтелекту із забезпеченням його використання в усіх сферах матеріального виробництва, охорони здоров'я, національній безпеці та обороноздатності.

5. Створення запам'ятовуючих пристроїв із високим рівнем збереження інформації (нові зразки магнітних і магнітооптичних дисків).

6. Біотехнології. Американська генетика (ДНК-технології та біотехнології) дала змогу розшифрувати всі 80 тис. генів, з яких складається геном людини. Генна технологія дасть змогу вповільнити процеси старіння та покласти край багатьом хворобам, радикально змінити фармацевтичну та харчову промисловість.

7. Оптиелектроніка. Забезпечує перспективи розвитку волоконно-оптичних систем зв'язку необмеженої дальності, систем збереження та швидкісної передачі інформації.

8. Створення нових засобів діагностики та сучасних медичних приладів. Нові біологічні датчики, волоконно-оптичні зонди, фармацевтичні препарати спрямованої дії, радіаційна терапія, вдосконалення комп'ютерної томографії тощо.

Слід відзначити, що США контролюють 22 із 50 макротехнологій, на які умовно поділяється весь світовий ринок високотехнологічної продукції, а загальний обсяг асигнувань, які виділяються на НДДКР, перевищує аналогічні видатки решти країн світу разом узятих.

Що стосується фундаментальних досліджень, то вони у США на 60% зосереджені у вищих навчальних закладах (їх у країні понад 3 тис.), серед яких провідна роль належить 156 університетам, що мають сучасну дослідну базу та відповідні кадри. Таким чином, переваги цієї країни у світовій економіці забезпечуються високим науково-технічним потенціалом, усебічним заохоченням ризикового капіталу, відбором і стимулюванням високо-кваліфікованого персоналу в інших країнах.

Важливу роль відіграє довготермінова Комплексна програма розвитку високих технологій, за якою Сполучені Штати намагаються перехопити світове лідерство в шостому технологічному укладі (табл. 2)

Основний висновок із досвіду США свідчить, що країнам, які прагнуть забезпечити швидке економічне зростання, необхідно створити умови для динамічного поширення сучасних технологій та інноваційно-технологічного оновлення виробництва.

Хоча існує об'єктивна суперечність між небажанням бізнесу фінансувати ризиковані проекти та необхідністю прискорення економічного розвитку на державних засадах, тим вагомішим є феномен економічного ривка деяких країн (азійські «тигри» – Японія, Південна Корея, Тайвань та ін.).

Україна, незважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, в основу економічної по-

Таблиця 2

Еволюція технологічних укладів

Технологічні уклади	Країни-лідери	Галузі-лідери	Вихідна фаза, роки	Спадна фаза, роки
Перший	Великобританія	Текстильна промисловість, виплавляння чавуну	1740-1763	1763-1792
Другий	Великобританія	Паровий двигун, залізниця, важке машинобудування, хімічна галузь, електротехніка	1792-1815	1815-1850
Третій	США	Металургія, електроенергетика, неорганічна хімія	1850-1873	1873-1914
Четвертий	США	Авіа- та автобудування, органічна хімія	1914-1945	1945-1973
П'ятий	США, ЄС, Східна Азія	Обробка інформації, електроніка, телекомунікації, робототехніка	1973-2000	2000-2026
Шостий*	США та інші	Нано- і біотехнології	2026-2050	2050-2080

* Список країн-лідерів стосовно шостого укладу остаточно не сформовано

літики все ж покладає інноваційний розвиток національної економіки. Для цього свого часу була створена Програма економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», але на цьому шляху існувала ціла низка системних перешкод, що стримували конкуренцію капіталу на перспективних інноваційних напрямках. Передусім відзначимо розрив зв'язку між реальним інноваційним продуктом та його фінансовим забезпеченням, високий рівень капітало- і ресурсоемності інновацій, геополітичні перешкоди на шляху поширення високих технологій. На відміну від успішних держав в Україні не використовується тарифний захист, а ціна патентів і ноу-хау є занадто високою для «середніх» економік. У державі ще не стабілізовано відносини власності, повільно створюються фонди для захисту авторського права, практично відсутня законодавча база з регулювання цих проблем і в першу чергу відсутнє розуміння того, що інтелектуальна власність має бути самостійним об'єктом приватизації.

Серед конкретних технологій, які можуть претендувати на перспективний інноваційний напрям, відзначимо високошвидкісну обробку, яка започаткована у 60-х роках ученими Харківського авіаційного інституту під керівництвом професора В.Г. Кононенка. Серед цих процесів найбільш ефективними стали імпульсне розрізування гарячих злитків та холодного прокату, брикетування відходів металообробки, прошивка отворів у товстих плитах та створення заклепочних з'єднань із діаметром заклепок понад 20 мм. Ці процеси та імпульсне обладнання захищені великою кількістю (понад 60) авторських свідоцтв на винаходи.

Окремо слід відзначити групу технологій, в основу яких покладено метод детонаційно-газового штампування, запропонований відомим ученим, професором ХАІ Р.В. Пихтовніковим [4]. Подальшим розвитком цього напряму є використання високотемпературних газових імпульсів для очищення та зачищення деталей після механічної обробки [5].

Серед використовуваних у машинобудівній галузі, у тому числі в літакобудуванні, найбільш поширеними є заклепочні з'єднання, створення яких передбачає виконання отворів у з'єднуваному пакеті та власне процес клепаання. Для цього створене відповідне обладнання (для пробивки отворів та клепаання заклепок). Оскільки обладнання є переносним, то як енергоносієм у ньому використовують порохові заряди.

Однією із супутніх проблем авіаційного виробництва, які зумовлені зростанням монолітності конструкцій, є утилізація відходів виробництва, передусім стружки кольорових металів, включаючи титанові сплави. Ця проблема загострюється під час використання як заготовок пресованих та штампованих напівфабрикатів, у процесі обробці яких більше 30% матеріалу йде у відходи, насамперед у вигляді стружки.

Переробка металевої стружки у щільні брикети дає змогу прирівняти їх до кускового металобрухту й одержати відповідний ефект за рахунок зниження транспортних витрат та підвищення продуктивності при плавленні. Тому на літакобудівних підприємствах із великим обсягом механооброблюваних робіт створено спеціальні дільниці з переробки алюмінієвих відходів.

У табл. 3 приведено основні технічні показники імпульсного обладнання, створеного в

Таблиця 3

Основні технічні показники створеного в ХАІ обладнання для переробки відходів з алюмінієвих сплавів

№ п/п	Найменування показників	Моделі високошвидкісного обладнання	
		МІБ – 165 Т	МІБ – 275 А
1.	Продуктивність, т/год	0,7	1,2 – 1,5
2.	Розміри брикетів діаметр x висота, мм	165*80	275*100
3.	Щільність брикетів, кг/м ³	не менше 2,4	не менше 2,4
4.	Енергоносієм	Суміш: природний газ + стиснене повітря	Суміш: природний газ + стиснене повітря
5.	Початковий тиск природнього газу, кг/см ²	до 2,8	до 3,0
6.	Початковий тиск стисненого повітря, кг/см ²	до 30,0	до 30,0
7.	Габарити обладнання, мм	4500*800*800	5000*970*970
8.	Маса обладнання, тн	6,4	16,0

ХАІ, яке використовується для брикетування стружки кольорових металів (алюмінієві, титанові сплави) з метою подальшого ефективного переплавлення [6].

Хоча зазначені технічні рішення були запропоновані раніше, все ж їх використання в сучасних умовах дасть змогу забезпечити відповідну економічну ефективність, оскільки запропоновані новації не втратили своєї актуальності й є одним з універсальних засобів оновлення виробництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, використання інноваційних рішень у металообробці, зокрема у сфері утилізації відходів металообробки, приносить підприємству дохід за рахунок збільшення на 4–5% виходу придатного матеріалу під час переплавлення брикету забезпечує у цілому підвищення культури виробництва.

Бібліографічний список:

1. Мельник Л.Г. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник; под ред. проф. Л.Г. Мельника, проф. Л. Хенс; 2-е изд., стер. Сумы: Университетская книга, 2008. 1120 с.
2. Божко В.П., Карацева Н.З., Омельченко О.Л. Шляхи запобігання падінню економіки в сучасних умовах. Бізнес Інформ. 2017. № 4. С. 66–71.
3. Божко В.П., Машкіна А.С. Інноваційні технології як засіб підвищення ефективності соціально-економічного розвитку. Економіка та суспільство. 2018. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/37.pdf.
4. Кривов Г.А., Сухов В.В., Бабушкин А.И. Современные технологии обработки и сборки изделий машиностроения. К.: Техника, 1993. 142 с.
5. Божко В.П., Божко Д.В., Омельченко О.Л. Использование методов решения экстремальных задач для моделирования производственно-экономических процессов. Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. 2016. Вып. 71. С. 196–201.
6. Плахотник Е.А. Методологические основы экономической оценки уровня активизации инновационных процессов на промышленном предприятии в части технико-технологической подсистемы. Бизнес Информ. 2017. № 4. С. 88–94.
7. Кизим Н.А., Матюшенко И.Ю. Высокотехнологические отрасли как основа конкуренто-

способности экономик стран мира. Конкурентоспособность: проблемы науки та практики: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2007. С. 81–101.

References:

1. Mel'nik, L.G. (2008) Sotsial'no-ekonomicheskii potentsial ustoychivogo razvitiya [Socio-economic potential of sustainable development] [Tekst] : uchebnik / Pod red. prof. L.G. Mel'nika (Ukraina), prof. L. Khens (Bel'giya). – 2-e izd., ster. – Sumy : Universitetskaya kniga – 1120 p.
2. Bozhko V.P., Karatseva N.Z., Omelchenko O.L. (2017) Shliakhy zapobihannia padinniu ekonomiky v suchasnykh umovakh [Ways to prevent the fall of the economy in modern conditions]. Biznes Inform. – 2017. – vol. 4. – pp. 66–71.
3. Bozhko V.P., Mashkina A.S. (2018) Innovatsiini tekhnologii yak zasib pidvyshchennia efektyvnosti sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Problems of innovation and technological renewal of production]. Ekonomika ta suspilstvo [Economy and Society] (electronic journal), vol. 18, pp. 266–271. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/37.pdf (accessed 30 november 2018)
4. Krivov G. A., Sukhov V. V., Babushkin A. I. (1993) Sovremennye tekhnologii obrabotki i sborki izdeliy mashinostroeniya [Modern technologies for processing and assembly of engineering products]. – K.: Tekhnika – 142 p.
5. V.P. Bozhko, D.V. Bozhko, O.L. Omel'chenko (2016) Ispol'zovanie metodov resheniya ekstremal'nykh zadach dlya modelirovaniya proizvodstvenno-ekonomicheskikh protsessov [The use of methods for solving extremal problems for modeling production and economic processes]. Otkrytye informatsionnye i komp'yuternye integrirovannye tekhnologii: sb. nauch. tr. – Kh.: Nats. aerokosm. un-t «KhAI», vol. 71, 2016 – p. 196–201.
6. Plakhotnik E. A. (2017) Metodologicheskie osnovy ekonomicheskoy otsenki urovnya aktivizatsii innovatsionnykh protsessov na promyshlennom predpriyatii v chasti tekhniko-tekhnologicheskoy podsistemy [Methodological basis for the economic assessment of the level of activation of innovation processes in an industrial enterprise in terms of the technical and technological subsystem]. Biznes Inform. – 2017. – vol. 4. – p. 88–94.
7. Kizim N.A., Matyushenko I.Yu. (2007) Vysokotekhnologicheskie otrasli kak osnova konkurentosposobnosti ekonomik stran mira [High-tech industries as the basis for the competitiveness of world economies]. Konkurentospromozhnist': problemi nauki ta praktiki 2007: Monografiya. – kh.:vd „Inzhek”. – p.81–101.

Bozhko V.P.

Doctor of Technical Sciences, Professor,
Professor at Department of Technology of Production of Aircrafts,
M.E. Zhukovsky National Aerospace University
“Kharkiv Aviation Institute”

Karatseva N.Z.

Senior Instructor at Department of Finance,
M.E. Zhukovsky National Aerospace University
“Kharkiv Aviation Institute”

Mashkina A.S.

Head of Laboratory of Department of Finance,
M.E. Zhukovsky National Aerospace University
“Kharkiv Aviation Institute”

PROBLEMS OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL RENEWAL OF PRODUCTION

Innovation is currently the main trend of the economic strategy of the business circles of the developed countries. The clear leader in the issue of innovative renewal of production and the economy is the United States of America where there is a structure of scientific and technical leadership, which brings together the processes of creation of new technologies and their use in production. In Ukraine, with the aim of introducing new technologies, appropriate structures were created (National Council for Science and Technology; National Council on Trade and Development, etc.). It should be noted that in the XX century, defining inventions and breakthrough technologies were introduced in mass production particularly in the USA, even if their authors were citizens of other countries. A convincing indicator of the level of scientific and technical progress is the result of the number of Nobel prizes received by the citizens of the respective countries. For example, at this time, U.S. citizens received 180 Nobel prizes, German citizens – 100 awards, France – 60 awards, Russia – 25 awards, Canada – 20 awards.

The most priority sectors in the twenty-first century, in which scientific studies are of the greatest interest, are the following:

- Energy and energy-saving technologies;
- The creation of new materials;
- New semiconductor devices;
- Expansion of research in the field of artificial intelligence;
- The creation of storage devices;
- Biotechnology;
- Optoelectronics;
- New tools for medical diagnostics;
- Pharmaceutical preparations of directed action, and so on.

The evolution of the technical modes is considered and high-speed technology as a perspective direction that was offered in KHAI and spreads now in production is marked.

УДК 502.174:352.07(477)

Гришко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного
університету імені Юрія Кондратюка

Кравченко Д.В.

студентка
Полтавського національного технічного
університету імені Юрія Кондратюка

Устенко О.С.

студентка
Полтавського національного технічного
університету імені Юрія Кондратюка

ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ СУЧАСНИХ ПРАКТИК ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ НА ЗАСАДАХ МІЖМУНІЦИПАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті висвітлено досвід територіальних громад Полтавської області з упровадження сучасних практик поводження з твердими побутовими відходами на засадах міжмуніципального співробітництва. Автори акцентують увагу на необхідності впровадження успішного досвіду територіальних громад Полтавщини у вирішенні проблеми поводження з твердими побутовими відходами на засадах міжмуніципального співробітництва в інших регіонах України. Запропоновано використання інноваційних фінансових інструментів підтримки розвитку співробітництва територіальних громад у сфері поводження з твердими побутовими відходами.

Ключові слова: *поводження з твердими побутовими відходами, міжмуніципальне співробітництво, територіальна громада, проектна діяльність, муніципальна послуга.*

В статье отражен опыт территориальных общин Полтавской области по внедрению современных практик обращения с твердыми бытовыми отходами на основе межмуниципального сотрудничества. Авторы акцентируют внимание на необходимости внедрения успешного опыта территориальных общин Полтавщины в решении проблемы обращения с твердыми бытовыми отходами на основе межмуниципального сотрудничества в других регионах Украины. Предложено использование инновационных финансовых инструментов поддержки развития сотрудничества территориальных общин в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами.

Ключевые слова: *обращение с твердыми бытовыми отходами, межмуниципальное сотрудничество, территориальная община, проектная деятельность, муниципальная услуга.*

The article describes the experience of the Poltava region's territorial communities in introducing modern practices of dealing with solid domestic wastes on the basis of inter-municipal cooperation. The authors emphasize the need to implement the successful experience of the territorial communities of the Poltava region in solving the problems of dealing with solid domestic waste on the basis of inter-municipal cooperation in other Ukrainian regions. The usage of innovative financial instruments for supporting the cooperation development of territorial communities in the field of solid household waste management is proposed.

Keywords: *solid household waste management, inter-municipal cooperation, territorial community, project activity, municipal service.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із пріоритетних напрямів реалізації реформи місцевого самоврядування є поліпшення якості муніципальних послуг, що надаються громадянам, а також більш ефективного вирішення питань місцевого розвитку, серед яких особливе місце займає питання управління твердими побутовими відходами. Особливість цього питання зумовлена надзвичайно гострою ситуацією, що склалася в територіальних громадах у сфері поводження з твердими побутовими відходами через низький рівень виконання місцевою владою вимог, визначених законами України «Про житлово-комунальні послуги» [1] та «Про відходи» [2], в частині недостатнього фінансування розвитку й утримання об'єктів галузі, встановлення економічно обґрунтованих тарифів, норм надання послуг із вивезення побутових відходів та організації належного контролю над перевезенням побутових відходів і використанням полігонів та сміттєзвалищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. В економічній літературі розглядаються різні аспекти розвитку міжмуніципального співробітництва. Вагомий внесок у дослідження даного питання зробили Т.В. Журавель [3], В.В. Толкованов [4], Н.В. Щербак [5], С.А. Фірсов [6], А.Ф. Ткачук [7] та ін., у роботах яких розглядаються пріоритетні напрями, основні тенденції та перспективи розвитку співробітництва територіальних громад, розкриваються передумови, наявні ризики та потенційні переваги органів місцевого самоврядування в умовах демократизації суспільства та децентралізації влади в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас подальше реформування місцевого самоврядування в Україні потребує продовження досліджень розвитку співробітництва територіальних громад, теоретичного та практичного обґрунтування цих процесів, зокрема у сфері поводження з твердими побутовими відходами.

Сьогодні територіальні громади не поспішають, а іноді й зволікають з упровадженням сучасних методів та технологій поводження з побутовими відходами, причинами чого є не тільки фінансова неспроможність, а й недостатній обсяг знань і розуміння способів вирішення

питань поводження з твердими побутовими відходами на практиці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення сучасних практик поводження з твердими побутовими відходами на засадах міжмуніципального співробітництва на території Полтавської області, розкриття механізму фінансової підтримки відповідних практик із боку Полтавської обласної ради як органу місцевого самоврядування, що представляє спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ і міст у межах чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні в Україні здійснюється реформа місцевого самоврядування, одним із напрямів якої є розвиток співробітництва територіальних громад. Водночас таке співробітництво є інноваційним інструментом сталого місцевого розвитку, що використовують у європейських країнах для підвищення спроможності територіальних громад та надання якісних послуг громадянам, у тому числі у сфері поводження з твердими побутовими відходами.

У Полтавській області щорічно утворюється близько 3 млн. м³ твердих побутових відходів, які видаляються на санкціоновані звалища і полігони ТПВ. Станом на 01.06.2017 в області налічується 672 організованих звалища та полігони твердих побутових відходів. Тільки 71 (близько 10,5%) усіх звалищ і полігонів паспортизовані й є контрольованими місцями видалення відходів, а решта створена й функціонує без належного проектного обґрунтування та паспортизації. Більшість сміттєзвалищ експлуатується без необхідного інженерного забезпечення та моніторингових досліджень їхнього впливу на довкілля [8, с. 6].

Відповідно до ст. 30 Закону України «Про місцеве самоврядування» [9], вирішення питань збирання, транспортування, утилізації та знешкодження побутових відходів належить до компетенції виконавчих органів сільських, селищних, міських рад.

Разом із тим у більшості сільських населених пунктів не облаштовано, а часто навіть не відведено місця складування відходів, що призводить до перетворення лісових масивів, узбіч доріг, ярів у несанкціоновані сміттєзвалища. У сільській місцевості відсутні спеціалізовані підприємства у сфері поводження з твердими побутовими відходами та відповідна матеріаль-

но-технічна база, що має забезпечити надання відповідних послуг та вирішити питання вивозу та утилізації твердих побутових відходів. Ураховуючи той факт, що більшість бюджетів сільських рад є дотаційними, самостійне придбання ними спецтехніки неможливе, не кажучи вже про будівництво нового полігону для твердих побутових відходів.

У зв'язку з прийняттям Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [10] відкривається можливість об'єднати зусилля декількох територіальних громад та створити, наприклад, кущове комунальне підприємство з подальшим спільним утриманням, яке б обслуговувало декілька сільських рад.

Таке співробітництво є відносно новою формою політики місцевого та регіонального розвитку. Її суть полягає у тому, що органи місцевого самоврядування на договірній основі об'єднують свої ресурси та зусилля для вирішення спільних проблем розвитку. Кінцевою метою такого співробітництва є підвищення якості життя членів територіальних громад.

Досвід багатьох країн засвідчує, що органи місцевого самоврядування (територіальні громади базового рівня) ніколи не є абсолютно самодостатніми незалежно від їхньої площі та чисельності населення. У зв'язку із цим співробітництво територіальних громад є актуальною та інноваційною формою діяльності багатьох органів місцевого самоврядування. Воно є логічним рішенням для нейтралізації наслідків нераціонального розподілу функцій та ресурсів між органами місцевого самоврядування, недосконалої організації територіальної влади тощо.

Сьогодні Полтавська область є лідером серед регіонів України за кількістю договорів співробітництва територіальних громад, які зареєстровані в установленому порядку в Державному реєстрі договорів співробітництва територіальних громад [11], а саме: 95 із 278 договорів загалом по Україні станом на 29 листопада 2018 р.

Цих позитивних результатів було досягнуто передусім завдяки використанню та впровадженню обласною радою фінансових інструментів підтримки розвитку співробітництва територіальних громад, у тому числі у сфері поводження з ТПВ.

Серед інноваційних інструментів забезпечення розвитку співробітництва територіальних громад потрібно виділити Полтавський обласний конкурс проектів розвитку територіальних

громад, який було засновано Полтавською обласною радою у 2010 р. Метою конкурсу є відбір проектів розвитку територіальних громад Полтавської області, спрямованих на підвищення активності органів місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем розвитку територій, поширення позитивного досвіду, набутого під час їхньої реалізації, фінансування яких передбачено за рахунок коштів обласного бюджету, відповідних місцевих бюджетів, а також інших джерел, не заборонених чинним законодавством. У цьому конкурсі беруть участь проекти сільських, селищних, міських рад міст районного та обласного значення, районних рад, об'єднаних територіальних громад, а також проекти співробітництва територіальних громад сіл, селищ, міст, районних рад та об'єднаних територіальних громад.

Починаючи з 2010 р. Полтавська обласна рада визначила переможцями 351 проект, які було подано органами місцевого самоврядування з усіх районів області. Протягом дев'яти років на проекти з питань управління ТПВ, упровадження енергозберігаючих та енергоефективних технологій на об'єктах соціальної сфери, поліпшення соціальної інфраструктури населених пунктів виділено з обласного бюджету понад 50 млн. грн. Цікавою новацією проведення конкурсу стало започаткування у 2015 р. окремої категорії учасників конкурсу – проектів співробітництва територіальних громад.

За чотири роки 48 проектів співробітництва стали переможцями конкурсу та отримали співфінансування з обласного бюджету понад 20 млн. грн. До їх упровадження залучено громади з 22 районів Полтавської області. Більшість із них має офіційно проекти співробітництва територіальних громад. Найбільш популярною сьогодні сферою для реалізації спільних проектів територіальних громад у рамках конкурсу є питання житлово-комунального господарства, у тому числі поводження з твердими побутовими відходами.

Для формування системи ефективних заходів щодо раціонального та екологічно безпечного поводження з твердими побутовими відходами й мінімізації їхнього негативного впливу на навколишнє середовище і здоров'я людей Полтавською обласною радою була затверджена Комплексна програма поводження з твердими побутовими відходами у Полтавській області на 2017–2021 рр. Планований загальний обсяг фінансування, передбачений Про-

грамою, становить 841 млн. грн., у тому числі 163 млн. грн. – за рахунок обласного фонду охорони навколишнього середовища [8, с. 26].

Для підтримки розвитку співробітництва територіальних громад у рамках конкурсу активно використовуються також кошти міжнародної технічної та фінансової допомоги. Гарним прикладом є багаторічний досвід співпраці органів місцевого самоврядування Полтавської області з проектом «Реформа управління на сході України», що виконується компанією Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH.

Так, у Пирятинському районі Полтавської області за підтримки обласної ради та міжнародної фінансової допомоги було реалізовано проєкт співробітництва Пирятинської міської ради та шести сусідніх сільських рад Пирятинського району «Розширення мережі збору твердих побутових відходів на території міської та шести сільських рад району шляхом придбання сміттєвоза, контейнерів та облаштування сучасних контейнерних майданчиків». Зокрема, територіальні громади отримали 300 тис. грн. з обласного бюджету на 2016 р. для співфінансування облаштування майданчиків зі збору сміття на території громад – учасниць спільного проєкту.

Після проведення всіх необхідних процедур, передбачених чинним законодавством (проведено громадські слухання, консультації з представниками залучених громад, сесії місцевих рад та прийнято відповідні рішення щодо реалізації проєкту співробітництва територіальних громад), було підготовлено техніко-економічне обґрунтування для впровадження цього проєкту. Договір про співробітництво вищезазначених територіальних громад Пирятинського району зареєстрований у Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та внесено у квітні 2015 р. до відповідного державного реєстру.

Основні результати реалізації цього проєкту: зменшення кількості несанкціонованих сміттєзвалищ на території громад – учасниць проєкту; підвищення рівня благоустрою територій відповідних громад; посилення взаємодії між владою та громадою, більший рівень мобілізації членів відповідних територіальних громад у вирішенні проблем поводження з твердими побутовими відходами; досягнення високого рівня поінформованості громадян щодо вирішення проблем збору, вивозу та утилізації твердих побутових відходів, посилення спроможності місцевих громад тощо.

Із фонду охорони навколишнього середовища Полтавської області Пирятинська територіальна громада також додатково отримала 400 тис. грн., що дало можливість розпочати роботу з реконструкції місцевого сміттєзвалища (розроблено технічний проєкт; обраховано загальний кошторис робіт). Усе це дає підстави говорити про фінансову сталість цього проєкту співробітництва територіальних громад.

Водночас варто згадати про позитивний досвід реалізації проєкту співробітництва територіальних громад переможця обласного конкурсу у Полтавському районі Полтавської області «Чисте село – красиве село». Облаштування місць збору твердих побутових відходів, придбання контейнерів для сміття та запровадження єдиної системи поводження з твердими побутовими відходами на території трьох сільських громад Полтавського району», який також отримав у 2016 р. співфінансування з обласного бюджету у розмірі 300 тис. грн. на придбання контейнерів для збору твердих побутових відходів.

У межах чинного законодавства місцеві ради мають повноваження в галузі санітарної очистки та благоустрою відповідних громад. Ці повноваження реалізуються через створені місцевими радами комунальні підприємства. Однак створити комунальне підприємство має можливість лише місцева рада з достатнім бюджетом. Це питання набуває особливого значення для сільських та селищних громад, які у фінансовому плані є найбільш уразливими.

У рамках міжмуніципального співробітництва є можливість об'єднати зусилля декількох територіальних громад та створити кущове комунальне підприємство з подальшим спільним утриманням, яке б обслуговувало декілька сільських рад району. Так, три сільські територіальні громади Полтавського району (Ковалівська, Новоселівська та Куликівська) у рамках даного проєкту об'єднали свої зусилля для спільного утримання створеного Ковалівською сільською радою комунального підприємства, зокрема з метою придбання контейнерів для сміття, облаштування майданчиків для розміщення контейнерів, забезпечення підготовки до будівництва сміттєсортувальної лінії тощо.

Питання побудови ефективної системи збору та поводження з твердими побутовими відходами є надзвичайно актуальним, ураховуючи складну екологічну й санітарну ситуацію в громадах Полтавського району. Збір сміття сьогодні

ні здебільшого відбувається власними силами мешканців, його розміщення здійснюється на несанкціонованих сміттєзвалищах. Винятком є Ковалівська сільська рада, яка має комунальне підприємство, до обов'язків якого входить збір та вивіз твердих побутових відходів.

Цей проект є прикладом дієвого співробітництва громад, адже послугами «кущового» комунального підприємства охоплюється населення Ковалівської (понад 5 тис. мешканців), Новоселівської (понад 2 тис. мешканців) та Куликівської (понад 1 200 мешканців) сільських рад.

За підтримки Полтавської обласної ради та міжнародної фінансової допомоги громадам-учасницям удалося успішно реалізувати всі заплановані заходи з реалізації цього проекту, а саме: проведено громадські слухання, консультації з представниками залучених громад, сесії місцевих рад та прийнято відповідні рішення щодо реалізації згаданого проекту співробітництва територіальних громад; підготовлено техніко-економічне обґрунтування для впровадження цього проекту та його бюджет (на засадах співфінансування); укладено угоди щодо закупівлі контейнерів, інших товарів у межах реалізації цього проекту; узгоджено та прийнято нові тарифи щодо збору та утилізації твердих побутових відходів у всіх громадах – учасницях проекту, а також визначено нові маршрути вивозу твердих побутових відходів; опрацьовано питання щодо запровадження роздільного збору сміття на території громад – учасниць проекту; здійснено інвентаризацію та ліквідацію існуючих несанкціонованих сміттєзвалищ; забезпечено проведення широкої просвітницької кампанії на території реалізації проекту співробітництва для зміни свідомості громадян із питань удосконалення збору та утилізації твердих побутових відходів, поліпшення екологічної ситуації (зокрема, виготовлення та розміщення відео-, аудіороликів, друкованої продукції, розроблення навчальних модулів, проведення тематичних семінарів тощо). Договір про співробітництво вищезазначених територіальних громад Полтавського району було зареєстровано в Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та внесено у квітні 2015 р. до відповідного державного реєстру.

У 2017 р. Калениківська, Лиманська Друга, Лобачівська територіальна громада, Малобакійська, М'якеньківська, Остап'ївська, Сухо-

рабівська, Шилівська територіальні громади Решетилівського району Полтавської області ініціювали проект співробітництва, який також здобув підтримку Полтавської обласної ради. Реалізація цього проекту співробітництва ставить на меті не тільки утворення спільного комунального підприємства з питань твердих побутових відходів, а й оновлення комунальної техніки та іншої інфраструктури, розроблення інформаційних, методичних та нормативно-правових документів із питань поводження з ТПВ.

У квітні 2018 р. договір із реалізації відповідного проекту було внесено до державного реєстру, в якому станом на 29.11.2018 загалом налічується 20 договорів міжмуніципального співробітництва у сфері поводження з твердими побутовими відходами, укладених між органами місцевого самоврядування Полтавської області.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Враховуючи успішний досвід територіальних громад Полтавщини у вирішенні проблеми поводження з твердими побутовими відходами на засадах міжмуніципального співробітництва, доцільним є висновок щодо широкого впровадження подібних практик в інших регіонах України. Важливою умовою успішності впровадження практик поводження з твердими побутовими відходами на місцевому рівні є фінансова підтримка з обласного бюджету та в цілому з боку обласної ради, як органу місцевого самоврядування, що представляє спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ і міст у межах чинного законодавства.

Бібліографічний список:

1. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 9 листопада 2017 р. № 2189-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (дата звернення: 03.12.2018).
2. Про відходи: Закон України від 5 березня 1998 р. № 187/98-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/187/98%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.12.2018).
3. Міжмуніципальне співробітництво: зб. норм.-прав. та інформ.-аналіт. документів / заг. ред. Т.В. Журавля. Київ, 2015. 154 с.
4. Розвиток міжмуніципального співробітництва: вітчизняний та зарубіжний досвід / заг. ред. В.В. Толкованова. Київ, 2017. 200 с.
5. Щербак Н.В. Формування нової корпоративної культури в умовах реалізації місцевого само-

- врядування та розвитку міжмуніципального співробітництва / за ред. В.В. Толкованова. Київ, 2017. 200 с.
6. Фірсов С.А. Місцева пожежна охорона. Найкращі практики Полтавської області / за ред. В.В. Толкованова. Київ, 2018. 88 с.
 7. Ткачук А. Конкурентоспроможність територій: практ. посіб. Київ: Легальний статус, 2011. 252 с.
 8. Про затвердження Комплексної програми поводження з твердими побутовими відходами у Полтавській області на 2017–2021 роки: Рішення Полтавської обласної ради. URL: <http://www.oblrada.pl.ua/ses/7/17/497.pdf> (дата звернення: 03.12.2018).
 9. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>. (дата звернення: 03.12.2018).
 10. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17 червня 2014 р. № 1508-VII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>. (дата звернення: 03.12.2018).
 11. Реєстр договорів про співробітництво територіальних громад станом на 29 листопада 2018 р. URL: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/rozvytok-mistsevoho-samovryaduvannya/reyestr/reyestr/> (дата звернення: 03.12.2018).
 3. Inter-municipal cooperation: compilation of normative legal and informational analytical documents / general ed. T. V. Zhuravlyya. Kiev 2015. 154 p.
 4. Development of inter-municipal cooperation: domestic and foreign experience / general ed. V. V. Tolkovanov. Kiev 2017. 200 p.
 5. Shcherbak N.V. Formation of a new corporate culture in the conditions of implementation of local self-government and development of inter-municipal cooperation / ed. V. V. Tolkovanov. Kiev 2017. 200 p.
 6. Firsov S.A. Local fire protection. Best practices of the Poltava region / ed. V. V. Tolkovanov. Kyiv, 2017. 200 p.
 7. Tkachuk A. Competitiveness of Territories: A Pract. Guide Kyiv: Legal Status, 2011. 252 p.
 8. About approval of the Integrated Solid Waste Management Program in Poltava Oblast for 2017-2021: Decision of the Poltava Regional Council. available at: <http://www.oblrada.pl.ua/ses/7/17/497.pdf> (date of the application 3.12.2018).
 9. About Local Self-Government in Ukraine: Law of Ukraine dated May 21, 1997 No. 280/97-VR / Verkhovna Rada of Ukraine. available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>. (date of the application 3.12.2018).
 10. About cooperation of Territorial Communities: Law of Ukraine dated June 17, 2014 No. 1508-VII / The Verkhovna Rada of Ukraine. (date of the application 3.12.2018)
 11. Register of agreements on cooperation of territorial communities as of November 29, 2018 // Official site of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine. available at: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/rozvytok-mistsevoho-samovryaduvannya/reyestr/reyestr/> (date of the application 3.12.2018).

References:

1. About housing and communal services: Law of Ukraine of November 9, 2017, No. 2189-VIII / The Verkhovna Rada of Ukraine. available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (date of the application 3.12.2018).
2. About waste products: Law of Ukraine of March 5, 1998, No. 187/98-BP / The Verkhovna Rada of Ukraine. available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/187/98%D0%B2%D1%80> (date of the application: 3.12.2018).

Hryshko V.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Kravchenko D.V.

Student,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Ustenko O.S.

Student,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

THE IMPLEMENTATION OF MODERN HUMAN CONSUMPTION MANAGEMENT BY THE TERRITORIAL CITIZENS ON THE BASIS OF INTER-MUNICIPAL COOPERATION

One of the priority directions of local self-government reform realization is the improvement of the municipal services quality provided to citizens, as well as the more effective solution of local development issues, among which the issue of solid domestic waste management is major. The peculiarity of this issue is conditioned by an extremely unstable situation, which has developed in the territorial communities in the field of solid domestic waste management due to the low implementation level by local authorities of the requirements specified by Ukrainian legislation in the part of insufficient financing of development and maintenance of the industry objects, establishment of economically justified tariffs, rules for the provision of services for the disposal of household wastes and proper organization of the control by the transportation of household waste and landfills usage.

As of today, territorial communities ignore the introduction of modern methods and technologies for household waste management, the reasons for which are not only the financial insolvency but also the lack of knowledge and understanding of how to solve the issues concerning solid household waste management in practice.

That is why it is important to disseminate the positive experience of introducing modern solid waste management practices on the basis of inter-municipal cooperation, as an effective tool for the development of local infrastructure and enhancing the effectiveness of the relevant local governments.

Христенко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Горбенко Ю.С.

студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Озерчук Т.В.

студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано основні підходи до визначення сутності поняття «бізнес-модель». Розглянуто особливості бізнес-моделей підприємства. Визначено сутність інноваційної бізнес-моделі та її основні складники. Проведено детальний аналіз та оцінку бізнес-моделі одного з вітчизняних підприємств. Запропоновано інноваційну бізнес-модель для досліджуваного підприємства.

Ключові слова: *бізнес-модель, бізнес-середовище, інновації, інноваційні бізнес-моделі, конкурентоспроможність, підприємство.*

Проанализированы основные подходы к определению сути понятия «бизнес-модель». Рассмотрены особенности бизнес-моделей предприятия. Определена сущность инновационной бизнес-модели и ее основные составляющие. Проведены детальный анализ и оценка бизнес-модели одного из отечественных предприятий. Предложена инновационная бизнес-модель для исследуемого предприятия.

Ключевые слова: *бизнес-модель, бизнес-среда, инновации, инновационные бизнес-модели, конкурентоспособность, предприятие.*

The main approaches to the definition of the essence of the concept of “business model” are analysed in the given paper. The main characteristic features of business models of the enterprise are considered by the authors. The nature of an innovative business model and its main components are defined. A detailed analysis and an assessment of the business model of one of the domestic enterprises are carried out in the paper. An innovative business model for the enterprise that was chosen for the research has been proposed by the authors.

Keywords: *business-model, business environment, innovation, innovative business models, enterprise competitiveness.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Посилення системних глобалізаційних процесів на регіональному, національному та світовому рівнях, що розгортається на тлі радикальних інноваційних перетворень у всіх галузях економіки і суспільного життя, зміни технологічних укладів, переходу до постіндустріального суспільства, супроводжу-

ється загостренням міжнародної конкуренції та формуванням нових моделей бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Бізнес-модель (БМ) належить до порівняно нових концепцій підприємництва й стратегічного управління. Інтерес до БМ у наукових і дослідницьких колах, що виник у середині 1990-х років, пов'язують

передусім із теорією реінжинірингу М. Хаммера і Дж. Чампі, які першими виклали принципи й основні особливості проведення реінжинірингу бізнес-процесів [1]. Проте, як справедливо зазначається, навряд чи що-небудь ще може так підірвати бізнес по-старому, як інноваційне перетворення БМ, і жодне інше питання не є настільки важливою темою передовиць у діловій пресі [2]. Останніми роками науково-теоретичні питання щодо розбудови інноваційних бізнес-моделей (ІБМ), викладено такими вченими, як Л. Ганущак-Єфіменко, Н. Ільченко, Е. Кравченко, К. Маркидес, А. Петрова, А. Розман, А. Сливоцький та ін. [3–9]. Стосовно практики українських підприємств, то детальний опис класичних бізнес-процесів та методичні підходи до побудови БМ на їх основі відображено у працях А. Розман [8], Л. Ганущак-Єфіменко [3], Н. Ільченко [4].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). У сучасному конкурентному бізнес-середовищі ключовим питанням менеджменту є не тільки збільшення обсягу вироблених продуктів (послуг), а й залучення інвестиційних ресурсів та їх розподіл між напрямками використання, що дасть змогу забезпечити виконання планів поточної операційної діяльності підприємства, її розширення на базі різного типу інновацій. Тому сучасне підприємство як господарюючий суб'єкт на будь-якому рівні повинне на основі своїх стратегічних цілей вибрати для себе ту або іншу модель розвитку бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проблематика створення стратегічних моделей (бізнес-моделей) останнім часом користується значною науково-дослідницькою увагою як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних авторів. В одній із найбільш комплексних та поширених праць, що стосуються побудови бізнес-моделей, А. Афуа трактує бізнес-модель підприємства як комплекс дій, методів і часу їх реалізації, використовуючи для цього свої засоби так, щоб створити найвищу вартість для клієнта, а також забезпечити собі позицію для перейняття вартості. Автор наголошує на тому, що інновації практично можуть бути впроваджені в усіх елементах підприємства, необхідні вони й для формування вартості для клієнта. Своєю чергою, К. Облуй характеризує бізнес-модель як «поєднання стратегічної концепції підприємства й її технологічної та практичної реалізації, що варто розуміти як побудову ланцюга вартості, який дає змогу ефективно експлуатувати та відновлюва-

ти засоби і вміння». У своїх положеннях автор робить акцент на потребі поєднання працюючої стратегії підприємства та її операційної діяльності, що буде зумовлювати її результативність.

Сьогодні під час визначення сутності поняття «бізнес-модель» виокремлюють два підходи: орієнтований на бізнес-процеси/ролі (підхід, спрямований усередину підприємства); орієнтований на цінність/клієнта (підхід, спрямований на зовнішнє оточення підприємства).

Перший підхід пов'язаний із розглядом діяльності підприємства з погляду бізнес-процесів і технологій (фокус уваги спрямований усередину підприємства).

Наприклад, учений українського походження А. Сливоцький дотримується переконання, що «бізнес-модель – це те, як підприємство вибирає споживача, формулює і розмежує свої пропозиції, розподіляє ресурси, виходить на ринок, створює цінність для споживача й отримує від цього прибуток» [9].

Другий підхід, навпаки, передбачає орієнтацію на цінність, яку підприємство створює для зовнішніх клієнтів, а також на результати діяльності.

У табл. 1 згруповано основні підходи до визначення поняття «бізнес-модель підприємства».

Узагальнюючи існуючі наукові положення, пропонуємо розглядати бізнес-модель як спрощене відображення механізму ведення певної економічної діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції (продажем товарів, наданням послуг, виконанням робіт), що є цінною для споживача та забезпечує отримання прибутку.

Цікаво значення бізнес-моделей підприємств у контексті інноваційності опрацював Г. Хамел. Бізнес-модель трактується ним як підстава концепції інноваційного бізнесу. На думку цього автора, особливо у сферах найсучасніших секторів, нові моделі ведення бізнесу більше руйнують старий порядок, аніж впроваджені нові технології. Новаторською концепцією ведення бізнесу можна вважати використання радикальних інновацій, які відкривають цілком нові можливості на ринку. Бажаючи використати їх часто для революційних змін, необхідно розуміти бізнес-модель як певну сукупність, яка складається з багатьох елементів, що взаємодіють. Г. Хамел пропонує структуру такої моделі з чотирма найважливішими елементами: базова стратегія; стратегічні засоби; зв'язок і стосунки з клієнтами; вартість мережі [1].

Результатом останніх наукових досліджень і практичних апробацій у цій сфері стало форму-

Наукові підходи до трактування поняття «бізнес-модель підприємства»

Автори	Сутність трактування	Науковий підхід до трактування поняття
А. Сливоцький	Модель бізнесу – це те, як підприємство вибирає споживача, формулює і розмежує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які завдання вона зможе виконати своїми силами і для яких доведеться залучити фахівців зі сторони, виходить на ринок, створює цінність для споживача і отримує від цього прибуток. Підприємства можуть пропонувати продукти, послуги або технології, але ця пропозиція ґрунтується на бізнес-моделі підприємства.	ціннісний
А. Остервальдер	Бізнес-модель описує цінність, яку організація пропонує різним клієнтам, відображає здатності організації, перелік партнерів, необхідних для створення, просування і постачання цієї цінності клієнтам.	ціннісний
Н. Chesbrough	Бізнес-модель підприємства – це спосіб, який підприємство використовує для створення цінності та отримання прибутку.	комбінований
А.Ю. Соолятте	Бізнес-модель – це опис підприємства як складної системи із заданою точністю. У рамках бізнес-моделі відображаються всі об'єкти (сутності), процеси, правила виконання операцій, існуюча стратегія розвитку, а також критерії оцінки ефективності функціонування системи.	вартісний
R. Casadesus-Masanell, J.E. Ricart	Бізнес-модель відноситься до логіки підприємства, це шлях до створення вартості для своїх акціонерів.	вартісний
J. Rearece, R. Robison	Бізнес-модель – це управлінська концепція щодо того, як саме сукупність стратегій організації має співпрацювати разом у системний спосіб, щоб дати змогу організації здобути конкурентну перевагу і досягати поставлених цілей.	комбінований
W. Jansen, W. Steenbakkens, H. Jäegers	Бізнес-модель описується двома елементами: чим займається бізнес та як він заробляє гроші, здійснюючи цей бізнес.	вартісний

вання у західній науковій думці сучасної концепції управління на основі розроблення та реалізації успішної ділової моделі підприємства, яка на відміну від класичних бізнес-стратегій може піддаватися оцінці з погляду ефективності.

Отже, бізнес-модель – це загальна картина того, як інноваційна концепція буде створювати економічну цінність для покупця, для підприємства, для акціонерів і партнерів. Бізнес-модель будується з урахуванням різних компонентів бізнесу, до яких належать: підприємництво, стратегія, економіка, фінанси, операції, конкурентні стратегії, маркетинг і стратегії стійкого зростання.

Основними перевагами інноваційних бізнес-моделей у системі менеджменту організації перед традиційними є інструменти конкурентної боротьби. На відміну від класичних методів, що передбачають новації в одній-двох сферах економічного механізму підприємства (наприклад, у цінній або технологічній політиці), впровадження нових бізнес-моделей дасть змогу внести суттєві зміни в більшість його елементів, включаючи вибір цільової потреби потенційного споживача, механізму правління прибутком і спосіб їх стійкого поєднання.

Невипадково аналіз бази даних, створеної на основі регулярно проведених міжнародною консалтинговою фірмою BCG (разом із діловим щотижневиком Business Week) рейтингових оглядів найбільш інноваційних компаній року, показав, що підприємства, які впроваджують інноваційні бізнес-моделі, продемонстрували більш високі показники прибутковості порівняно з конкурентами по рейтингу, які обмежують свою інноваційну активність лише впровадженням нових продуктів або технологій.

У сучасних умовах багато бізнес-моделей втратили свої ефективність і конкурентоспроможність. Підприємства, які використали застарілі бізнес-моделі, розоряються, зазнають збитків, йдуть із ринку. І навпаки, низка бізнес-моделей, не актуальних у докризовий період, виявилася високоефективною в умовах кризи і забезпечила підприємствам, які їх застосовують, нові можливості для зростання і розвитку бізнесу. Подальше застосування неефективних бізнес-моделей і неповороткість під час визначення нових бізнес-моделей, повільність під час переходу до них можуть спричинити підприємству істотні фінансові збитки, аж до втрати можливості залишитися в бізнесі в принципі.

Сучасний ринок характеризується швидкими змінами у вимогах та потребах споживачів, тому розвиток бізнес-моделі має ґрунтуватися на достовірних прогнозах стану і кон'юнктури ринку не тільки у найближчій, а й у віддаленій перспективі. При цьому важливо не лише правильно ідентифікувати потребу, а й правильно оцінити місткість цільового сегмента і свої ресурсні можливості, зрозуміти склад і виділити ключові ланки бізнес-процесів, щоб зробити їх ефективними, вміти налагодити взаємовигідні відносини із партнерами, знайти способи повернути увагу споживачів, загалом вибудувати інноваційну бізнес-модель.

Необхідно виходити з того, що інноваційна бізнес-модель – це метод ведення бізнесу, який забезпечує конкурентну стійкість і швидке зростання підприємства. Стійкість бізнес-моделі досягається завдяки правильному баченню ключових аспектів створення нової цінності (інновації).

Успішною буде бізнес-модель, яка базуватиметься на інноваціях, починаючи від ідеї нової споживчої цінності (товару, послуги), способу її створення і завершуючи новими підходами до роботи зі споживачами та партнерами для того, щоб генерування доходів від продажу споживчої цінності відбувалося протягом тривалого часу і забезпечило фірмі швидке зростання. Залежно від того, наскільки довго інновації можуть забезпечувати більшу споживчу цінність товару чи послуги підприємства порівняно з конкурентами, залежать стійкість бізнес-моделі і темпи зростання підприємства.

Концептуальні бізнес-моделі суб'єктів підприємництва збудовані на фундаменті, що описує пріоритети цих суб'єктів у створенні унікальних конкурентних переваг, та ключових чинниках успіху бізнесу. Специфіка бізнес-моделей визначена вибором підприємцем або власником бізнесу певних елементів (компонентів, компетенцій, функцій, ресурсів, факторів, інститутів, цінностей, процесів, потоків та ін.), а також їх комбінацією. Як основні теоретико-методичні підходи до розроблення бізнес-моделі сучасної підприємницької структури в сучасній літературі виділяють компонентний, компетентнісний, функціональний, ресурсно-факторний, інституційний, маркетинговий, процесний, комунікаційний.

Використання бізнес-моделювання передбачає здійснення комплексного економічного, аналітичного, графічного та програмного об-

ґрунтування вибору найбільш ефективного варіанта стратегічного розвитку підприємства, зокрема розмежування етапів формування та розвитку бізнес-моделі за окремими чинниками, умовами, характеристиками.

Для наочності проведемо детальний аналіз та оцінку встановлених складників бізнес-моделі одного з вітчизняних підприємств, а саме ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод». Нами проведено експертну оцінку бізнес-моделі ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» за низкою показників, що її характеризують, для встановлення особливості стану бізнес-процесів на досліджуваному підприємстві та виявлення напрямів, в яких необхідно провести зміни та вдосконалення. Оцінювання кожного з визначених показників експерти здійснювали за п'ятибальною шкалою, де 1 – незадовільний стан, а 5 – відмінний. Дана експертна оцінка відображає рівень кожного складника бізнес-моделі підприємства та ґрунтується на розрахованих і діагностованих раніше групових показниках (табл. 2).

Отримані оцінки за кожним компонентом бізнес-моделі ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» служать вихідними даними для розрахунку інтегрального показника рівня бізнес-процесів підприємства.

Далі встановимо середнє значення, при таманне кожному складнику, за даними показниками. Це слугитиме вихідними даними для розрахунку стану кожного показника на підприємстві та визначення слабких сторін ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод». Підсумковий результат за кожним компонентом визначаємо за формулою:

$$P_i = V_i \times O_i, \quad (1)$$

де, P_i – підсумковий результат i -го показника; V_i – вага i -го показника; O_i – оцінка i -го показника.

Зведемо отримані дані в таблицю з основними складниками, середніми їх значеннями, та станом кожного з пунктів на підприємстві, зважаючи на стан та вагу показника (табл. 3).

Отже, у результаті проведеного дослідження можна зробити низку висновків щодо загального стану підприємства, визначити необхідність і масштаб змін, задати напрями реструктуризації як засобу захисту. Встановлено, що найбільш вагомими є соціальний, інноваційний та управлінський складники.

На ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» соціальний складник має досить високе

Аналіз бізнес-моделі ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод»

№ п/п	Показники	Оцінка
1. Фінансовий складник		
1.	Фінансова стійкість.	2
2.	Платоспроможність.	1
3.	Ділова активність.	3
4.	Рентабельність.	4
2. Соціальний складник		
1.	Рівень заробітної плати по відношенню до середнього показника в регіоні.	4
2.	Рівень заборгованості із заробітної плати.	5
3.	Структура кадрів (за віком, за кваліфікацією).	4
4.	Плинність кадрів (фізична, психологічна (прихована)).	4
5.	Соціально-психологічний і моральний клімат.	4
3. Операційний складник		
1.	Виторг від реалізації.	4
2.	Доля накладних витрат у структурі собівартості.	3
3.	Продуктивність праці.	4
4.	Фондоозброєність праці.	5
5.	Завантаження виробничих потужностей.	3
6.	Ефективність використання виробничого потенціалу підприємства.	2
7.	Ефективність та інтенсивність використання основних виробничих фондів.	2
4. Технологічний складник		
1.	Стан основних виробничих фондів.	3
2.	Вікова структура і технічний ресурс парку машин і устаткування.	3
3.	Частка продукції, що випускається, відповідної кращим світовим аналогам.	4
4.	Частка обладнання нового технічного рівня.	2
5.	Рівень сертифікації.	4
6.	Якість продукції.	4
5. Інноваційний складник		
1.	Інноваційна активність.	2
2.	Рівень патентної захищеності інновацій.	3
3.	Кількість реалізованих інноваційних проектів.	2
4.	Винахідницька активність (число патентних заявок на винаходи).	1
5.	Частка НДДКР у загальному обсязі робіт.	1
6.	Кількість ліцензій, що продаються і купуються.	1
7.	Співвідношення отриманих і сплачених підприємством ліцензійних виплат.	2
6. Маркетинговий складник		
1.	Частка ринку.	5
2.	Конкурентоспроможність продукції.	5
3.	Асортиментна політика.	2
4.	Рівень брендovanості.	4
7. Інвестиційний складник		
1.	Інвестиційна привабливість.	3
2.	Рентабельність інвестицій.	3
3.	Відношення темпів зростання інвестицій до темпів зростання валового виторгу.	3
4.	Обсяг засвоєння коштів приватних інвесторів.	2
8. Інформаційний складник		
1.	Показники інформаційної відкритості підприємства.	5
2.	Показники забезпеченості інформаційними ресурсами й рівень їх розвитку.	4
3.	Рівень інформаційної підготовки персоналу.	5
4.	Організація інформаційної безпеки підприємства.	4
9. Управлінський складник		
1.	Якість менеджменту.	5
2.	Корпоративна культура.	4
3.	Конфліктність організації.	4
10. Екологічний складник		
1.	Клас безпеки підприємства.	3
2.	Оцінка потенційної безпеки об'єкту в умовах нормальної експлуатації.	4
3.	Рівень використання природоохоронного обладнання.	2
4.	Рівень використання екологічно безпечних матеріалів і технологій	1
5.	Ступінь відповідності промислових об'єктів екологічним потребам, що закладені в законодавстві України.	4

Рівень ефективності бізнес-моделі ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод»

№ п/п	Назва складника бізнес-моделі	Вага (В)	Середнє значення (О)	Підсумковий результат (Р)
1.	Фінансовий складник	0,09	2,5	0,225
2.	Соціальний складник	0,12	4,2	0,504
3.	Операційний складник	0,09	3,3	0,297
4.	Технологічний складник	0,09	3,3	0,297
5.	Інноваційний складник	0,12	1,7	0,204
6.	Маркетинговий складник	0,10	4	0,4
7.	Інвестиційний складник	0,10	2,75	0,275
8.	Інформаційний складник	0,09	4,5	0,405
9.	Управлінський складник	0,12	4,3	0,516
10.	Екологічний складник	0,08	2,3	0,184
	Разом	1	x	3,507

значення. Це пов'язано з тим, що підприємство проводить активну соціальну політику, постійне збільшення основної зарплати робітників за якісне виконання встановлених показників, збільшення преміювання інших працівників за виконання поставлених завдань тощо. Середньомісячна заробітна плата одного працівника на підприємстві постійно збільшується, так, у 2017 р. вона становила 6 938,5 грн.

Щодо інноваційного складника, то на підприємстві він має одне з найменших значень (0,204). У ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» ефективно виробляють та реалізують традиційні апарати та вироби, також намагаються проектувати та розробляти нові конструкції апаратів, які дають змогу максимально повно задовольнити потреби ринку та окремих споживачів. З погляду вдосконалення виробничого процесу підприємство є інноваційно активним, бо використовує переваги спеціалізації і диверсифікації. Але для поліпшення цього складника підприємству необхідно ще провести велику роботу (переходити на прогресивну техніку й новітнє устаткування; оновлювати сировинну базу за рахунок застосування якісніших, а також нових видів сировини; впроваджувати більш довершені (високі) технології у виробничий процес).

Управлінський складник має найвище значення (0,516). Це підтверджує той факт, що у ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» апарат управління застосовує ефективні та інноваційні методи роботи. Зокрема, на даному підприємстві використовують автоматизовані системи управління; постійно поліпшується структура кадрів, використовується праця висококваліфікованих працівників; упроваджуються новітні методи організації виробництва і праці; діє удосконалена організаційна структура.

Фінансовий складник має досить низький рівень, що свідчить про високий рівень фінансових ризиків. ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» нездатне проводити прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі, оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями.

Маркетинговий складник на підприємстві відповідає достатньому рівню. Це пояснюється тим, що підприємство постійно вдосконалює логістичний ланцюг; застосовує новітні маркетингові технології. Інвестиційний складник знаходиться у досить негативному положенні через зниження попиту на продукцію, погану платоспроможність підприємства та низку інших взаємозалежних чинників. Для поліпшення екологічного складника на ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» необхідно використовувати нові джерела енергії й енергозберігаючі технології, впроваджувати екологічні нововведення та ін.

Як відомо, якщо рівень ефективності бізнес-моделі становить менше 3,5 одиниць включно, то підприємство потребує повної реструктуризації бізнес-моделі; якщо рівень знаходиться в діапазоні від 3,5 до 7,0 включно, то бізнес-модель підприємства потребує часткового перетворення, що зачіпає її окремі елементи; якщо ж рівень перевищує 7,0, то бізнес-модель слід у цілому визнати ефективною, але, можливо, вимагає окремих перетворень.

Отже, у ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» даний показник становить 3,507, що свідчить про необхідність реструктуризації бізнес-моделі та роботи над конкретними складниками, визначеними в процесі дослідження.

На основі результатів проведеного дослідження вважаємо за доцільне побудувати інно-

<p>1. Ключові партнери</p> <p>АЗ «УРАЛ», ТОВ «Павловський автобусний завод», ПАТ «АвтоКрАЗ», ВАТ «Мінський автомобільний завод», ВАТ «БелАЗ»</p> <p>ПАТ «Петербурзький тракторний завод», ВАТ «Бобруйський завод тракторних деталей та агрегатів», ВАТ «Мінський тракторний завод», ТЗОВ «Агроторгова підприємство», ПАТ «Харківський тракторний завод».</p> <p>Посередники, що реалізують продукцію: ТОВ «РусКрАЗ», ФОП Набієва Н.В.).</p> <p>Диверсифікація постачальників. Аналіз надійності постачальників. Контроль партнерів. Удосконалення форм передачі даних. Покращення захисту інформації. Внесення до контрактів пунктів про нерозголошення інформації.</p>	<p>4. Ключові види діяльності</p> <p>Виробництво гальмівної апаратури, призначеної для вантажних автомобілів типу КраЗ, КамАЗ, МАЗ, БелАЗ, причепів і напівпричепів, автобусів, тролейбусів і спеціальної автотехніки.</p> <p>Оновлення продукції.</p> <p>Зростання частоти оновлення. Закупка нового обладнання. Модернізація наявного обладнання. Проведення заходів оптимізації технологічного процесу. Скорочення термінів амортизації.</p>	<p>3. Ціннісна пропозиція</p> <p>Якісна продукція. Унікальна пропозиція. Продуктивність. Бренд (стагус). Отримання вітчизняних сертифікатів якості. Отримання міжнародних сертифікатів якості. Зростання швидкості виявлення та усунення недоліків виготовленої продукції. Реалізація заходів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Аналіз витрат на проведення КСВ. Використання різних джерел поширення інформації про КСВ підприємства.</p>	<p>9. Взаємовідносини з клієнтами</p> <p><i>Персональна підтримка:</i> клієнти повинні мати можливість спілкуватися безпосередньо з представником підприємства, отримуючи від нього допомогу в процесі співпраці.</p> <p>В деяких випадках, якщо це є доцільним та вигідним для обох сторін: <i>особлива персональна підтримка</i>, в даному випадку представник підприємства прикріплений до конкретного клієнта, з яким у нього складаються свої взаємини. Впроваджувати <i>автоматизоване обслуговування</i>, щоб швидко обробляти заявки клієнтів, та встановити перший миттєвий контакт з клієнтом. <i>Програми лояльності</i> для постійних клієнтів.</p>	<p>2. Цілові сегменти</p> <p>– виробники автомобілів та автобусів; – виробники причіпної техніки; – виробники спецтехніки, навантажувачів; – дилери-посередники.</p> <p><i>Проведення PR заходів.</i></p> <p><i>Проведення семінарів.</i></p> <p>Участь у виставках.</p> <p><i>Створення представництва.</i></p> <p>Залучення більшої кількості агентів, дилерів.</p>
<p>8. Ключові ресурси</p> <p>Матеріальні ресурси (виробничі потужності, будівлі, обладнання, транспортні засоби).</p> <p>Інтелектуальні ресурси (торговельна марка, закрита інформація, захищені права власності, партнерська та клієнтська бази даних). Персонал. Фінанси.</p> <p>Збільшення кількості інновацій в асортименті. Навчання персоналу. Зростання обсягів продажу нового товару.</p> <p>Аналіз витрат на інновації. Автоматизація фінансових операцій.</p>	<p>5. Канали збуту</p> <p>– первинний ринок (ринок гальмівної апаратури, автомобільний сектор, товари народного вжитку); – дилери-посередники; – вторинний ринок (сукупність кінцевих споживачів, що використовують продукцію підприємства для ремонту автотехніки; посередники, що здійснюють реалізацію продукції кінцевим споживачам).</p> <p>Оптимізація процесів, пов'язаних з ланцюжком поставок.</p> <p>Оптимальні системи закупівель, допоміжні сервісні підприємства (європейські поставки, імпорт, міжнародний кліринг, логістика, інформаційні технології; онлайн-сервіс, CRM).</p>	<p>6. Грошові потоки</p> <p>Грошові потоки підприємства. Резервування грошових коштів. Оптимізація структури кредиторської заборгованості. Інвестиційне проектування. Використання лізингу обладнання, нерухомості. Удосконалення процесів управління дебіторською заборгованістю. Автоматизація фінансових операцій.</p>	<p>7. Структура витрат</p> <p>Виробничі витрати. Адміністративні витрати. Логістичні витрати. Фінансові витрати та ін. Відбувається тенденція до зменшення.</p>	

Рис. 1. Пропонована інноваційна бізнес-модель ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод»

ваційну бізнес-модель ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» за структурою «Канвас», яка розроблена швейцарським бізнес-теоретиком Олександром Остервальдером та бельгійським ученим професором Ів Пін'є (рис. 1).

Пропонована інноваційна бізнес-модель для ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» включає дев'ять основних блоків, що комплексно охоплюють усі бізнес-процеси досліджуваного підприємства та встановлюють шляхи досягання цілей та місії підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, головними ознаками сучасного господарського середовища є загострення конкуренції між національними та іноземними виробниками, поява нових видів ризиків у підприємницькій діяльності, які мають не лише економічну, а й соціальну та політичну природу, періодичні коливання фінансових ринків, що змінюють швидкість і напрями руху капіталу та ін.

У таких мінливих умовах особливо актуальним є забезпечення ефективного функціонування господарюючих суб'єктів, підтвердженням якого є збільшення ринкової вартості підприємства. Це стає можливим завдяки формуванню інноваційної бізнес-моделі в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, адже одним з основних чинників забезпечення ефективності діяльності підприємства та підвищення рівня його конкурентоспроможності є його здатність до ефективного управління інноваціями.

Бібліографічний список:

1. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе. СПб., 2011. 288 с.
2. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов / О. Гассман, К. Франкенбергер, М. Шик. М.: Альпина Паблшер, 2016. 67 с.
3. Ганущак-Єфіменко Л.М. Бізнес-модель управління інноваційно активними підприємствами на ринку. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 7(109). С. 81–93.
4. Ільченко Н.Б. Моделювання бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі. Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. 2015. Вип. 10. Ч. 2. С. 88–91.
5. Кравченко Е.С. Инновационное обновление формата бизнес-модели – гарант новых возможностей развития предприятия. Междунар. науч.-практ. Интернет-конф. «Инновации в торговом менеджменте»: сб. статей; под ред. Г.Г. Иванова, Д.Р. Тутаевой, М.А. Пономарева. М.: Палеотип, 2014. С. 98–101.
6. Маркидес К. Новая модель бизнеса: Стратеги безболезненных инноваций. М.: Альпина Паблшер; Юрайт, 2010. 298 с.
7. Петрова А.В. Моделирование бизнес-процессов на предприятиях розничной торговли. Вест. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 9(147). Вып. 20. С. 108–112.
8. Розман А. Бізнес-модель підприємства роздрібної торгівлі. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2014. № 3. С. 15–34.
9. Сливозький А. Міграція капіталу: Як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів; пер. з англ. Л.М. Петрушенко. Київ: Пульсари, 2001. 296 с.

References:

1. Khammer M., Champy D. (2011) Reynzhynyrnh korporatsyi: manyfest revoliutsyy v byznese. [Corporate reengineering: a business revolution manifesto]. SPb., 2011. (in Russian).
2. Hassman O., Frankenberher K., Shyk M. (2016) Byznes-modely: 55 luchshykh shablonov [Business models: 55 best templates]. M.: Alpyna Pablysher. (in Russian).
3. Hanushchak-Yefimenko L.M. (2010) Biznes-model upravlinnia innovatsiino aktyvnyy pidpriemstvamy na rynku [Business model of management of innovative active enterprises in the market]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 7, pp. 81-93.
4. Ilchenko N.B. (2015) Modeliuvannya biznes-protsesiv pidpriemstva optovoi torhivli [Modeling of business processes of the wholesale trade enterprise]. Nauk. visn. Kherson. derzh. un-tu, Vyp. 10., Ch. 2, pp. 88-91.
5. Kravchenko E.S. (2014) An innovative upgrade of the business model format is a guarantor of new business development opportunities [Innovative update of the business model format – the guarantor of new opportunities for enterprise development]. International scientific practice. internet conf, pp. 98-101.
6. Markydes K. (2010) Novaia model byznesa: Strately bezboleznnykh ynnovatsyi [New business model: Strategies for painless innovation]. M.: Alpyna Pablysherz: Yurait. (in Russian).
7. Petrova A.V. (2009) Modelyrovanye byznes-protsessov na predpriyatiakh roznychnoi torhovly [Modeling business processes in retail outlets]. Vest. Cheliab. hos. un-ta, no 9 (147), pp. 108-112.
8. Rozman A. (2014) Biznes-model pidpriemstva rozdribnoi torhivli [Business model retailer]. Visn. Kyiv. nats. torh.-ekon. un-tu, no. 3, pp. 15-34.
9. Slyvotskyi A. (2001) Mhratsiia kapitalu: Yak u zamyslakh na kilka rokiv vyperedyty svoikh konkurentiv [Migration of capital: How to intimidate for several years ahead of its competitors]. Kyiv: Pulsary. (in Ukrainian).

Khrystenko O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Horbenko Yu.S.

Student,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Ozerchuk T.V.

Student,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

INNOVATIVE BUSINESS MODELS IN THE COMPANY'S COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEM

The main features of the modern economic environment are the intensification of competition between national and foreign producers, the emergence of new types of risks in the entrepreneurial activity, which have not only economic but also social and political nature, periodic fluctuation of financial markets that change the speed and direction of capital movements, etc. In such a changing environment, it is particularly important to ensure in the effectiveness of business entities, the confirmation of what is an increase in the market value of the enterprise, which becomes possible due to the formation of its competitive innovative business model. After all, one of the main factors of ensuring the efficiency of an enterprise and an increase in its competitiveness – is its ability to effectively manage the innovations.

It is known that today, there are two approaches of determining the essence of the notion “business model” (focused on business processes/roles, this approach is directed inside the enterprise and focused on the value/client (an approach aimed at the external environment of the enterprise).

As a result of this search, it was determined that the main advantages of innovative business models in the management system of the organization are the traditional tools of competitive struggle. Unlike the classical methods which involve innovations in one or two fields in the economic mechanism of the enterprise (for example, in price or technology policy), the introduction of new business models leads to significant changes in most of its elements, including the choice of the target consumer needs, the mechanism of profit management, and a way of their stable combination.

It is determined that the conceptual business models of business entities are built on the foundation, which describes the priorities of these subjects in creating unique competitive advantages and key factors of the business success.

The detailed analysis and evaluation of the business components structure of PJSC “Poltava Automobile Unit Plant” was carried out in order to characterize the state of the company’s normal level and determine the state of the company’s security level against the internal and external negative influences. The obtained results testify about the need for business model reconstruction and work on specific weaknesses, components that were identified in the research process.

УДК 336.132.1

Чмерук Г.Г.

кандидат економічних наук, доцент
Університету банківської справи

Стороженко О.О.

кандидат економічних наук, доцент
Університету банківської справи

СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто проблему формування ефективних фінансових відносин суб'єктів господарювання. Розглянуто дефініцію поняття «фінансові відносини». Запропоновано авторське визначення фінансових відносин суб'єктів господарювання. На основі проведеного аналізу визначено суттєві характеристики та особливості фінансових відносин в економічній системі України.

Ключові слова: фінансові відносини, суб'єкти господарювання, фінанси господарюючих суб'єктів, внутрішні та зовнішні фінансові відносини.

Рассмотрена проблема формирования эффективных финансовых отношений субъектов хозяйствования. Рассмотрена дефиниция понятия «финансовые отношения». Предложено авторское определение финансовых отношений субъектов хозяйствования. На основе проведенного анализа определены существенные характеристики и особенности финансовых отношений в экономической системе Украины.

Ключевые слова: финансовые отношения, субъекты хозяйствования, финансы хозяйствующих субъектов, внутренние и внешние финансовые отношения.

The problem of the formation of effective financial relations of economic entities is investigated. The definition of the concept "financial relations" is considered. The author's definition of financial relations of economic entities is proposed. On the basis of the analysis, the essential characteristics and peculiarities of financial relations in the economic system of Ukraine are determined.

Keywords: financial relations, economic entities, finances of economic entities, internal and external financial relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Побудова сучасного механізму фінансової системи, розуміння його ролі в ринковій моделі господарювання неможливо без усебічного вивчення теорії і практики фінансових відносин, які проявляються на всіх рівнях управління національною економікою. Фінансові відносини відображають відносини в межах домогосподарств та між домогосподарствами, у межах підприємств та між підприємствами, у межах галузі та між галузями, у межах держав та між державами. В їх основі знаходяться фінансові рішення щодо формування та використання фінансових ресурсів. Фінансові відносини на кожному історичному етапі визначали рівень розвитку фінансів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спираються автори. Різні аспекти фінансових відносин на теоретичному та практичному рівнях ґрунтовно досліджували М. Артис, Дж. Беч, Ш. Бланкарт, М. Блейєр, З. Боді, Л. Корнеліус, А. Леффер, Р. Масгрейв, Р. Мертон, Ф. Модільяні, Ф. Неймарк, А. Пігу, А. Пікок, А. Прест, Дж. Робінсон, Б. Селігмен, Л. Сороу, Дж. Стігліц, Р. Стоун, В. Танці, Г. Халлер, Б. Хансен, Д. Хікс, А. Чісті, Г. Шмольдерс, Д. Шнайдер, Г. Шоу, К. Шоуп та багато інших. Серед вітчизняних і російських учених, які досліджували особливості та проблеми формування оптимальних фінансових відносин, а також аналізували їхній вплив на характеристики макроекономічної стабілізації та економічного розвитку, слід назвати роботи Б.Г. Болдирєва, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, А.І. Даниленка, О.В. Дзюблюка, М.І. Крупки, В.Д. Лагутіна, І.О. Луніної, І.О. Лютого, С.В. Львовчкіна, С.Я. Огородника,

В.М. Опаріна, Ю.М. Осипова, Ю.М. Пахомова, Д.В. Полозенка, М.І. Савлука, А.М. Соколовської, Г.П. Солюса, В.М. Сумарокова, В.М. Суторміної, В.М. Усокіна, В.М. Федосова, А.С. Філіпенка, А.А. Чухна, С.І. Юрія та ін. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії та методології фінансів, слід зазначити, що проблематика становлення фінансових відносин на мікрорівні не знайшла свого остаточного вирішення в Україні та світі, тому в нашому дослідженні ми вважаємо за доцільне розглянути фінансові відносини суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основною метою статті є аналіз дефініції поняття «фінансові відносини» та формування авторського визначення фінансових відносин суб'єктів господарювання. На основі проведеного аналізу планується визначити суттєві характеристики та особливості фінансових відносин суб'єктів господарювання в економічній системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Господарським кодексом України в поточній редакції від 17.06.2018 у розділі II ст. 55 встановлено, що суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. Суб'єктами господарювання є:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;

3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності [2].

Суб'єкти господарювання є основою функціонування національної та світової економіки. Слід зазначити, що ефективність діяльності

окремого суб'єкту господарювання та економіки у цілому багато в чому залежить від того, наскільки ефективно побудована система фінансових взаємовідносин даного суб'єкта з іншими суб'єктами економіки. Особливо важливим це стає в умовах трансформаційної економіки, коли функціонування суб'єктів господарювання являє собою складний динамічний процес, який вимагає швидкого реагування суб'єктів, які бажають бути конкурентоспроможними на ринку, навіть на невеликі зміни ситуації. Будь-яке керівництво в таких умовах має шукати ефективні шляхи та визначити джерела фінансування, забезпечуючи при цьому оптимальну структуру грошових потоків, обсяги та ефективність фінансових відносин бізнес-одиниць із партнерами, зумовлює раціональні форми розрахункових операцій, що, зрештою, дасть змогу забезпечити його стійкий подальший розвиток.

Розглянемо дефініцію поняття «фінансові відносини». Аналізуючи роботи українських та зарубіжних учених, слід відзначити певну односторонність дослідження цього питання, оскільки фінанси та фінансові відносини розглядалися здебільшого на макrorівні, тобто з погляду державних фінансів. Фінансовим відносинам на мікрорівні, рівні окремих суб'єктів господарювання приділялася незначна увага, оскільки спеціальна економічна література дає десятки визначень, які частіше за все не вказують специфіку даної категорії, а лише відображають різні позиції того чи іншого автора.

З погляду економічної теорії під фінансами суб'єктів господарювання розуміють систему відносин, що виникають у процесі господарської діяльності у зв'язку з формуванням і використанням грошових фондів, що забезпечують процес виробництва та відтворення в межах підприємства [3]. Дане визначення не відображає сферу фінансових відносин підприємства, оскільки не вказано, які саме відносини опосередковують суб'єкти господарювання, а, своєю чергою, фінанси підприємств охоплюють систему економічних відносин, пов'язаних із рухом вартості суспільного продукту.

Фінанси виражають складну структуру, цілісність якої визначає субординацію окремих фінансових відносин і категорій, що її відображають. Обслуговуючи, перш за все, систему економічних відносин із питань організації способу господарювання із властивими ознаками, формами та методами впливу на процеси суспільного відтворення (виробництво, розпо-

діл, обмін і споживання), фінанси підприємств в умовах ринку виступають основним складником господарського механізму, який зумовлює економічні процеси в суспільстві.

Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких – О.Д. Василик, А.М. Поддєрьогін, А.О. Стефанов, І.В. Сало, І.Т. Балабанов, В.В. Ковальов, А.К. Шеремет, Павлова В.М., розглядають фінанси підприємств як сукупність грошових відносин, пов'язаних із формуванням і розподілом фінансових ресурсів, що відображають їх індивідуальний рух. Фінансові відносини підприємств у цьому разі характеризують процеси, пов'язані з формуванням грошових доходів і накопичень, що приймають специфічну форму фінансових ресурсів, а також розподілом і використанням фондів грошових коштів для забезпечення умов розширеного виробництва. Об'єктом фінансових відносин виступають фінанси суб'єктів господарювання.

Узагальнюючи вищевикладені положення та критичний аналіз літературних джерел, можна зробити такі висновки:

– розвиток суспільства та розвиток понятійного апарату та інструментарію фінансів знаходиться у тісному взаємозв'язку, оскільки всі сфери життя суспільства супроводжуються певними економічними відносинами, які здебільшого носять грошовий характер;

– фінансові відносини в суспільстві виникають у результаті руху благ, носять динамічний характер, який характеризується поняттями «потік» та «кругообіг», і зумовлюють накопичення певних благ в окремих економічних суб'єктів, їх розподіл та перерозподіл серед інших суб'єктів;

– розвиток економічних відносин та посилення конкуренції потребує постійного вдосконалення системи управління потоками товарів та потоками грошей, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання задля більш інтенсивного процесу накопичення капіталу та, відповідно, переходу суспільства на нову сходинку розвитку [4, с. 69–73].

Фінансові відносини підприємств складаються в різних сферах їх діяльності. Так, наприклад, початкове становлення фінансових ресурсів підприємств відбувається в момент їх утворення за рахунок членських внесків, внесків учасників, пайової участі у вигляді грошових паїв, формування статутного фонду та інших методів формування початкового капіталу, а в процесі діяльності – за рахунок власних і прирівняних

до них коштів, мобілізації ресурсів на ринку фінансів, додаткового залучення грошових коштів у вигляді позичок і кредитів від банківсько-фінансової системи.

На стадії виробництва фінансові відносини формуються лише потенційно, оскільки тут відсутня їхня важлива ознака – рух грошових коштів. Потенційно це означає, що у цьому разі за допомогою вмілого поєднання чинників виробництва створюється додаткова вартість, що набуває в подальшому форми валового доходу.

Друга стадія відтворювального процесу – розподіл. Саме вона є сферою функціонування фінансових відносин, а отже, утворення фінансових ресурсів. Тут відбувається розподіл і відчуження вартості суспільного продукту в грошовій формі, а також формування доходів суб'єктів виробництва відповідно до їхнього внеску або формування цільових окремих частин вартості в одного власника. Ця стадія характеризується відокремленням (від руху товарів), одностороннім рухом вартості.

На стадії обміну рух грошових коштів триває, хоча набуває якісно інших характеристик. Вартість уже не відчужується, а лише змінює свою форму з грошової на товарну – відбуваються акти купівлі і продажу товарів. Рух грошової форми вартості супроводжується зустрічним (двостороннім) рухом вартості в товарній формі. Відсутність же розподільчих відносин на цій стадії не дає змоги вважати її сферою функціонування фінансових відносин. Разом із тим саме у цей період фінансові ресурси можуть продовжувати свій рух, але вже як товар, наприклад позики.

На четвертому етапі відтворювального процесу – стадії споживання, так само як і на першій, відсутній рух грошових коштів, тобто фінансових відносин немає.

Отже, фінансові ресурси виникають і функціонують на другій стадії відтворювального процесу – стадії розподілу (рис. 1). Разом із тим первісною сферою їх утворення є процеси первинного розподілу вартості ВВП, коли вартість розпадається на складові її елементи і, відповідно, виникають різні форми доходу як у самого підприємства, так і у інших суб'єктів господарювання та держави. Йдеться про те, що після реалізації продукції і утворення виручки формуються амортизаційні відрахування, відрахування на заробітну плату працюючих, прибуток підприємства, відрахування на державні соціальні потреби, відбуваються платежі зі страхування, у банківській сфері. Всі інші відносини носять

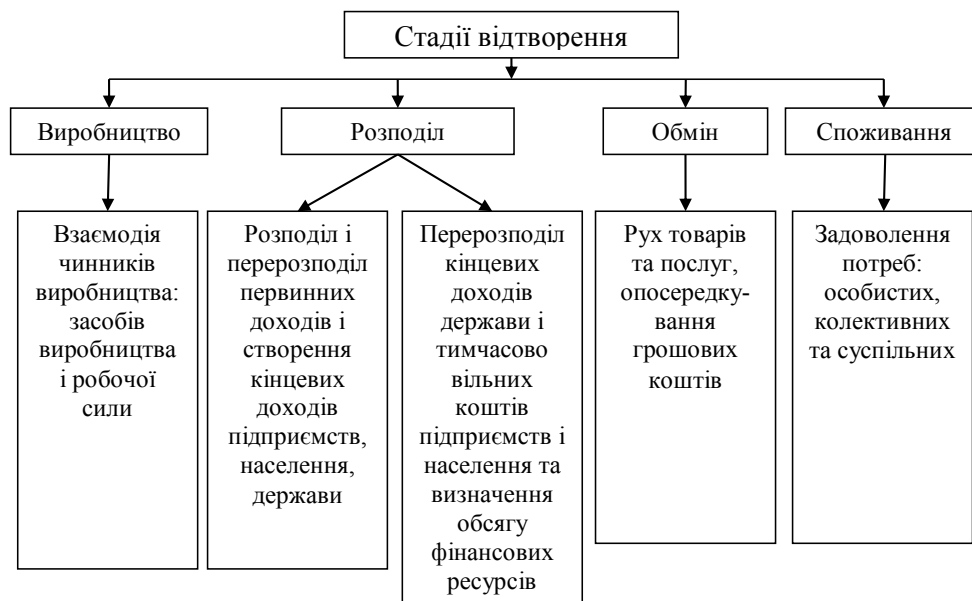


Рис. 1. Фінансові відносини в системі відтворення суспільного продукту [5, с. 21–23]

перерозподільчий характер, тому що зачіпають розподіл вищезазваних доходів. Це відраховання з прибутку державі, податки на доходи фізичних осіб, розподіл прибутку на підприємстві і т. д. Фінансові відносини охоплюють систему зв'язків, що складаються між економічними суб'єктами під час розподілу вартості суспільного продукту на складові елементи, створюючи при ньому різні форми грошових доходів і накопичень.

Сучасні умови породжують нові джерела фінансових ресурсів підприємств. В умовах ринкової економіки важливими джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є надходження коштів від операцій на фондовому ринку, залучення фінансових коштів інших організацій на акціонерній основі або на пайових засадах та ін. Також слід зауважити, що фінансові відносини суб'єктів господарювання різних форм власності мають свою специфіку, що пов'язана з формою організації господарської діяльності, формуванням та розподілом прибутку, володінням майном, виконанням зобов'язань та оподаткуванням. Однак незалежно від того, в якій сфері діяльності підприємств виникають фінансові відносини, вони всюди і завжди проявляються у грошовій формі.

Фінансові відносини суб'єктів господарювання здійснюються в середовищі, що характеризується системою діючих у державі правових і економічних умов. Фінансове середовище визначає обсяги та ефективність фінансових від-

носин бізнес-одиниць із партнерами, зумовлює форми розрахункових операцій. У середовищі фінансових відносин функціонує фінансовий менеджмент, який, перш за все, здійснює управління грошовими потоками суб'єктів господарювання.

Доходи суб'єктів економічних відносин, створені в процесі відтворення, поділяються на первинні та кінцеві. Джерелом первинних доходів є заробітна плата працівників, що заміщає індивідуальні затрати на відтворення робочої сили; прибуток і грошові надходження господарських суб'єктів; податки і обов'язкові платежі для функціонування держави. Створені первинні доходи підприємств і працівників через податковий механізм перерозподіляються і акумулюються у централізованих фондах держави, у результаті чого формуються кінцеві доходи, тобто власні фінансові ресурси підприємств – амортизаційні відрахування та прибуток, що залишається в їх розпорядженні, працівника – заробітна плата без податків, обов'язкових платежів і добровільних внесків; держави – у формі податкових, неподаткових та інших надходжень. На базі фінансових ресурсів (власних та залучених), зовнішньоекономічних зв'язків (імпорто-експорт товарів та послуг) формується обсяг і визначається структура фінансування виробництва (заміщення та нагромадження), особистого та суспільного споживання.

Дослідники цього питання загалом сходяться у думці, що *фінансові відносини – це частина*

економічних відносин, яка пов'язана з формуванням та використанням фінансових ресурсів з метою: здійснення економічних, соціальних, політичних та інших функцій сучасної держави; забезпечення розширеного відтворення на макро- та мікроекономічному рівнях; участі у відносинах обміну для задоволення потреб господарських суб'єктів та населення [6]. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Тому *фінансові відносини суб'єктів господарювання – це грошові відносини, які виникають між суб'єктами економіки (юридичними та фізичними особами, які є носіями прав і обов'язків) у процесі формування, розподілу і використання фондів грошових коштів та взаєморозрахунків.*

Окреслимо суттєві характеристики фінансових відносин:

- через фінансові відносини відбувається взаємодія між суб'єктами різних рівнів;
- першопричиною виникнення та існування фінансових відносин є потреба суб'єктів економіки (домогосподарств, підприємницького сектору, держави) у ресурсах, які б забезпечили їх функціональну діяльність і розвиток;
- фінансові відносини можуть відбуватися між економічними суб'єктами як напряму, так і через посередників;
- основною функцією фінансових відносин є формування, розподіл і використання фінансових ресурсів;
- фінансові відносини можуть мати як продуктивний характер, так і деструктивний (коли через фінансові потоки кошти виводяться за межі господарської системи);
- обсяг, рух та інтенсивність фінансових потоків чинять вплив на економічні процеси, у тому числі й на структурні зміни в економіці.

Суб'єктами фінансових відносин можуть бути держава, органи місцевого самоврядування, господарюючі суб'єкти, домашні господарства. Фінансові відносини за своєю природою є розподільними, оскільки розподіляють частину вартості суспільного продукту по суб'єктах, які формують фонди цільового призначення залежно від того, яку роль вони відіграють у суспільному виробництві. Формування та використання фондів грошових коштів – це те, що відрізняє фінансові відносини від інших економічних відносин із використанням грошей. Наприклад, купівля-продаж товарів не висловлюють фінансові відносини, оскільки тут відбувається обмін еквівалентів.

Процес здійснення фінансової діяльності будь-якого підприємства характеризується широким спектром його фінансових відносин із різними суб'єктами фінансової системи. Фінансові відносини завжди пов'язані з формуванням грошових доходів і накопичень, що приймає форму фінансових ресурсів. Фінансові відносини підприємств в економічному секторі України охоплюють:

- відносини з іншими підприємствами й організаціями щодо постачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, реалізації продукції, надання послуг та ін.;
- відносини з банківською системою по розрахунках за банківські послуги, за отримання і погашення кредитів, під час купівлі і продажу валют та інші операції;
- відносини зі страховими компаніями й організаціями щодо страхування комерційних і фінансових ризиків;
- відносини з товарними, сировинними і фондовими біржами по операціях із виробничими і фінансовими активами;
- відносини з інвестиційними інститутами (фондами, компаніями);
- відносини з філіями та дочірніми компаніями;
- відносини з персоналом підприємства щодо виплати заробітної плати, дивідендів та ін.;
- відносини з акціонерами (не членами трудового колективу);
- відносини з фіскальною службою щодо виплати податків та інших платежів;
- відносини з аудиторськими компаніями та іншими суб'єктами господарювання.

Перераховані види фінансових відносин характеризують зміст фінансів господарюючих суб'єктів. Будучи єдиними по суті, у своєму змісті вони відображають реальні господарські відносини, які складаються в процесі їхньої господарської діяльності.

Функціонування фінансів господарюючих суб'єктів забезпечується застосуванням відповідного фінансового механізму, який включає різні види, форми і методи організації їх фінансових відносин. У складі цього механізму найважливішими елементами є принципи організації фінансів господарюючих суб'єктів, організаційно-правові форми здійснення їхньої діяльності, форми і методи вилучення частини доходів до бюджету і позабюджетні фонди, організації кредитування, діяльності на фінансовому ринку, страхування ризиків і т. д. Фінан-

сові відносини суб'єкта господарювання можуть бути дуже складними, коли йдеться про холдинги (перерозподіл фінансових ресурсів між центральною компанією та її дочірніми фірмами), учасників фінансово-промислових груп і т. д.

Традиційно в теорії фінансів розглядають сукупність фінансових взаємовідносин, в які вступають суб'єкти господарювання у процесі господарської діяльності, вони поділяються на зовнішні і внутрішні. Це пов'язано із системою фінансових потоків, які структурно включають зовнішні і внутрішні фінансові потоки. Зовнішні фінансові потоки функціонують поза межами економічної системи окремого підприємства і в процесі свого обігу мають здатність перетворюватися на внутрішні вхідні фінансові потоки: банківські кредити, зовнішні інвестиції, державна фінансова допомога, страхові виплати тощо. Своєю чергою, частина внутрішніх фінансових потоків підприємства в ході здійснення фінансово-господарської діяльності трансформуються у зовнішні фінансові потоки та надходить у сферу зовнішнього економічного середовища. Функціонують і видозмінюються внутрішні вихідні фінансові потоки у вигляді сплати податків і обов'язкових платежів, відсотків за банківське кредитування, оплати за поставки матеріальних цінностей контрагентам ринку тощо. Таким чином, тісний процес взаємодії зовнішніх і внутрішніх фінансових потоків підприємства створює єдину систему та зумовлює безперервний характер їх обігу, переміщення, зміни форми і вартості, цільову спрямованість, періодичність, тобто віддзеркалює основні функціональні ознаки й якісні параметри фінансових потоків на різних рівнях господарювання. Спрямований рух фінансових ресурсів забезпечує двосторонню векторну спрямованість формування фінансових потоків підприємства: зовнішні фінансові потоки перетворюються на внутрішні, а внутрішні в процесі виходу за межі управління діяльністю підприємства набувають форми зовнішніх фінансових потоків і задовольняють економічні потреби інших суб'єктів макросередовища [7].

Підприємство здійснює декілька основних видів діяльності: операційну, інвестиційну та фінансову. Кожна з них передбачає формування специфічних вхідних та вихідних фінансових потоків. Протягом ведення господарської діяльності підприємство вступає у ділові взаємозв'язки з такими суб'єктами зовнішнього середовища, як постачальники сировини та комплектуючих, по-

купці готової продукції, інвестори, банки та держава у вигляді органів управління.

Фінансові відносини групи компаній із контрагентами (з фінансовими інститутами, постачальниками, замовниками та іншими організаціями) можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми (якщо суб'єкт цих відносин є учасником корпоративного об'єднання). Суб'єктом відносин із боку об'єднання може виступати як група у цілому в особі уповноваженої компанії, так і кожен учасник об'єднання. При цьому юридично всі взаємини оформляються з окремими організаціями групи, а група у цілому як суб'єкт відносин виконує регулюючі та контрольні функції.

Фінансові відносини з кредитними, страховими організаціями, інвестиційними фондами та іншими фінансовими інститутами. Суб'єктами розглянутих фінансових відносин є банки, страхові організації, інвестиційні компанії і фонди, учасники ринку цінних паперів, інші фінансові інститути та їх об'єднання. У складі цієї групи можна виділити такі види фінансових відносин:

- із приводу поточного банківського обслуговування, кредитування та надання інших банківських послуг;
- із приводу страхування майна, ризиків, життя та ін.;
- із приводу залучення інвестицій і фінансових вкладень.

Найбільш складними та цікавими є фінансові відносини суб'єктів господарювання із суб'єктами фінансового ринку, потенційними інституційними інвесторами: банками, страховими організаціями, лізинговими компаніями, недержавними пенсійними та інвестиційними фондами тощо. Такі взаємовідносини розподілені у часі, тому можемо виділити взаємовідносини, що формуються у процесі поточної (операційної) діяльності, та ті, що пов'язані з інвестиційним розвитком підприємства, – довгострокові (стратегічні) [8].

До поточних (операційних) фінансових взаємовідносин належать ті, що виникають:

- із приводу поточного банківського обслуговування, кредитування, розміщення тимчасово вільних коштів на депозитні рахунки, вексельних операцій та надання інших банківських послуг;
- із приводу страхування майна, ризиків, життя та інших видів страхування;
- із приводу підтвердження та оприлюднення результатів поточної діяльності.

Довгострокові (стратегічні) фінансові взаємовідносини виникають у зв'язку з:

- інвестиціями та фінансовими вкладеннями у різноманітні проекти, спрямовані на розширення, модернізацію, оновлення, реструктуризацію існуючої матеріально-технічної бази інтегрованої структури та (або) окремого підприємства – учасника групи;
- акумулюванням фінансових ресурсів на фінансових ринках;
- оцінюванням поточної вартості суб'єктів господарювання у цілому та їхніх окремих підрозділів [8].

Відносини з постачальниками, замовниками та іншими організаціями. Це вид відносин, що займає найбільшу питому вагу в сукупності всіх фінансових відносин підприємств, оскільки вони стосуються процесів виробництва і реалізації продукції, робіт або послуг. У цій групі можна виділити відносини:

- з постачальниками і продавцями з приводу закупівлі продукції, сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей і майна;
- з організаціями з приводу виконання робіт і надання послуг;
- із замовниками і покупцями з приводу реалізації продукції.

Суб'єктами цих відносин є виробничі підприємства, торгові та закупівельні фірми, будівельні та ремонтні організації, консалтингові та аудиторські компанії, підприємства транспорту і зв'язку, освітні, видавничі, поліграфічні організації, рекламні фірми й усі інші суб'єкти господарювання, які беруть участь у процесі виробництва і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг.

Внутрішні фінансові відносини пов'язані зі специфікою формування і використання децентралізованих фондів: статутного фонду, резервного фонду, фонду нерозподіленого прибутку, спеціальних фондів; пов'язані з відносинами між засновниками, працівниками, структурними підрозділами. Внутрішні фінансові відносини виникають із засновниками під час формування початкового капіталу, виплати дивідендів, з працівниками щодо оплати праці, зі структурними підрозділами підприємства з приводу розподілу витрат і доходів тощо. У процесі реалізації зовнішніх фінансових відносин утворюються грошові потоки, які зменшують або збільшують загальний обсяг фінансових ресурсів підприємств. При цьому внутрішні фінансові відносини, що генерують внутрішні грошові потоки, як правило, не змінюють сукупного обсягу ре-

сурсів організації. Виняток становить лише наступ тих чи інших податкових наслідків угод між взаємозалежними особами, що зменшують або збільшують податкове навантаження у цілому по об'єднанню.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Фінансові та економічні відносини віддзеркалюють значну частину відносин у суспільстві у сфері формування, розподілу та використання благ, знаходяться у тісному зв'язку з політичними, соціальними та культурними зв'язками як у межах окремої родини, підприємства, регіону, держави, так і на міждержавному рівні. Відповідно, розвиток фінансових відносин суб'єктів господарювання є певним віддзеркаленням розвитку суспільства у цілому [4].

Подальший розвиток економічних і фінансових відносин, ускладнення інфраструктури ринків, взаємозв'язків між економічними суб'єктами, створення та розвиток розгалужених у просторі організаційних утворень на національному та міжнародному рівнях, пришвидшення темпів зміни умов зовнішнього середовища та швидкий перехід до інноваційних методів ведення бізнесу поставили перед господарюючими суб'єктами проблему управління рухом фінансових ресурсів та встановлення таких економічних та фінансових відносин зі своїми контрагентами, які б відповідали сучасним вимогам, тому питанням для подальшого розгляду ми бачимо аналіз трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах техногенних змін.

Бібліографічний список:

1. Бондаренко О.С. Розвиток фінансової науки у напрямі управління фінансовими потоками підприємств. Економіка та держава. 2015. № 5. С. 62–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecd_2015_5_15.
2. Господарський кодекс України. ВВР. 2003. № 18–22. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. К.: Вища школа; Знання, 1997. С. 375.
4. Ермошкіна О.В. Фінансові відносини, ресурси, потоки: трансформація теоретичних підходів. Економічний вісник Донбасу. 2008. № 4. С. 69–73.
5. Дехтяр Н.А. Особливості організації фінансових відносин виробничо-фінансових формувань. Вісник Академії банківської справи. 1999. № 2(7).

6. Черничко Т.В. Формування фінансових відносин в умовах еволюційних трансформаційних змін в економічній системі України. Регіональна економіка. 2011. № 3. С. 105–113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2011_3_13.
7. Крюкова І.О. Зовнішні і внутрішні фінансові потоки у забезпеченні інноваційного розвитку бізнес-суб'єктів аграрної сфери. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 4. С. 18–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2017_4_5.
8. Петленко Ю. Особливості організації фінансів інтегрованих корпоративних структур. Світ фінансів. 2014. Вип. 4. С. 54–62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2014_4_8.
9. Pidruchnyk [Fundamentals of Economic Theory: Polytechnical Aspect: Textbook], Vyshcha shkola.: Znannia, Kyiv, Ukraine.
4. Yermoshkina O.V. (2008), "Finansovi vidnosyny, resursy, potoky: transformatsiia teoretychnykh pidkhodiv", Ekonomichniy visnyk Donbasu, no 4, pp. 69-73
5. Dekhtiar N.A. (1999), "Osoblyvosti orhanizatsii finansovykh vidnosyn vyrobnycho-finansovykh formuvan", Visnyk akademii bankivskoi spravy, no. 2(7).
6. Chernychko T. V. (2011), "Formuvannia finansovykh vidnosyn v umovakh evoliutsiinykh transformatsiinykh zmin v ekonomichnii systemi Ukrainy", Rehionalna ekonomika, no 3, pp. 105-113, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2011_3_13.
7. Kriukova I. O. (2017), "Zovnishni i vnutrishni finansovi potoky u zabezpechenni innovatsiinoho rozvytku biznes-sub'iektiv ahrarnoi sfery", Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky, no 4, pp. 18-25, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2017_4_5.
8. Petlenko Yu. (2014), "Osoblyvosti orhanizatsii finansiv intehrovanykh korporatyvnykh struktur", Svit finansiv, no 4, pp. 54-62, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2014_4_8.

References:

1. Bondarenko O. S. (2015), "Rozvytok finansovoi nauky u napriami upravlinnia finansovymy potokamy pidpriemstv", Ekonomika ta derzhava, no.5, pp. 62-66, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2015_5_15.
2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy (2003), VVR no.18-22, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. H.N. Klymko, V.P. Nesterenik (1997), Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichnyi aspekt:

Chmeruk H.H.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State Higher Educational Institution "Banking University"

Storozhenko O.O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State Higher Educational Institution "Banking University"

ESSENCE AND DEFINITION OF FINANCIAL RELATIONS OF BUSINESS ENTITIES

The article deals with the problem of the formation of effective financial relations of business entities. The definition of the concept "financial relations" is considered. Analysing domestic and foreign scholars, a certain one-sidedness of the study of this issue should be noted. Finance and financial relations were viewed more to a macro level, that is, from the point of view of public finance. At the same time, for financial relations at the micro level, the level of individual economic entities was given insignificant attention. The reason here is that economic literature gives dozens of definitions that most often do not indicate the specifics of this category but only reflect the various positions of an author. The researchers, in general, agree that financial relations are a part of economic relations and connected with the formation and use of financial resources for economic, social, political, and other functions of the modern state; ensuring advanced reproduction at macro and microeconomic levels; participation in exchange relations to meet the needs of business entities and the population.

The material reflection of financial relations is cash flows. Therefore, we propose the author's definition of financial relations of business entities. In particular, financial relations of economic entities are monetary relations that arise between the subjects of the economy (legal entities and natural persons who hold rights and obligations) in the process of forming, distributing, and using funds and mutual settlements.

From the analysis, we determine the essential characteristics and features of financial relations. In particular:

- through financial relations, there is an interaction between subjects of different levels;
- the root cause of the emergence and existence of financial relations is the need of economic entities (households, business sector, state) in resources that would ensure their functional activity and development;
- financial relations can take place between economic actors both directly and through intermediaries;
- the primary function of financial relations is the formation, distribution, and use of financial resources;
- financial relations can be both productive and destructive (when financial resources flow out of the economic system);
- volume, movement, and intensity of financial flows affect the economic processes, including structural changes in the economy.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.3,332.8

Пандас А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Іщенко І.В.

магістр
Одеської державної академії будівництва та архітектури

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ БУДІВНИЦТВА ОБ'ЄКТА НЕРУХОМОСТІ

Сталий розвиток економіки регіону та країни у цілому безпосередньо залежить від стану інвестиційної у будівельній сфері. Проблема ефективності інвестицій – одне з важливих завдань, що визначають перспективи економічних перетворень. Здійснення капіталовкладень у будівництво не має успіху без економічного обґрунтування інвестиційних можливостей проекту, виникає необхідність економічного, організаційного і технологічного аналізу, ефективності використання економічного потенціалу, перспектив розвитку з урахуванням різного роду ризиків. У роботі наведено статистичні дані розвитку будівельної галузі та обсягу інвестицій у будівництво в Україні. Висвітлено проблемні питання інвестиційної діяльності у будівництві. Розкрито поняття «інвестиційний проект» та етапи реалізації інвестиційних проектів. Досліджено теоретичні питання техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту в будівництві. Відображено специфіку технічного та економічного обґрунтування структури інвестиційної діяльності у сфері будівництва об'єктів нерухомості.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проект, техніко-економічне обґрунтування, будівництво, об'єкт нерухомості.

Устойчивое развитие экономики региона и страны в целом напрямую зависит от состояния инвестиций в строительной сфере. Проблема эффективности инвестиций – одна из важных задач, определяющих перспективы экономических преобразований. Осуществление капиталовложений в строительство не имеет успеха без экономического обоснования инвестиционных возможностей проекта, возникает необходимость экономического, организационного и технологического анализа, эффективности использования экономического потенциала, перспектив развития с учетом различного рода рисков. В работе приведены статистические данные развития строительной отрасли и объема инвестиций в строительство в Украине. Освещены проблемные вопросы инвестиционной деятельности в строительстве. Раскрыты понятие «инвестиционный проект» и этапы реализации инвестиционных проектов. Исследованы теоретические вопросы технико-экономического обоснования инвестиционного проекта в строительстве. Отражена специфика технического и экономического обоснования структуры инвестиционной деятельности в сфере строительства объектов недвижимости.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, технико-экономическое обоснование, строительство, объект недвижимости.

Sustainable development of the economy of the region and the country as a whole directly depends on the state of investment in the construction sector. The problem of investment efficiency is one of the important tasks that determine the prospects for economic transformation. Implementation of investment in construction is not successful without the economic justification of the investment opportunities of the project, there is a need for economic, organizational, and technological analysis, efficient use of economic potential, development prospects, taking into account various risks. The article presents statistical data on the development of the construction industry and the volume of investment in construction in Ukraine, highlights the problematic issues of investment in construction. The concept of "investment project" and the stages of investment projects are revealed. The theoretical issues of the feasibility study of the investment project in construction are investigated. The specifics of the technical and economic rationale for the structure of investment activities in the field of construction of real estate objects are shown.

Keywords: *investment, investment project, feasibility study, construction, real estate.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Економічна ефективність того або іншого інвестиційного проекту визначається відношенням витрат і результатів, пов'язаних із його реалізацією, і практично зводяться до оцінки ефективності відповідних капіталовкладень. Для прийняття рішення про реалізацію інвестиційного проекту будівництва необхідне ретельне опрацювання ключових техніко-економічних показників, аналіз витрат та перспектив розвитку, що дає змогу оцінити економічну доцільність і технічну можливість проекту. Для цього складається техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проекту (ТЕО), що служить оцінкою привабливості для вкладення капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема оцінки ефективності інвестиційних проектів постійно знаходиться у центрі уваги вчених-економістів. Цією проблематикою займалися та займаються закордонні та вітчизняні вчені: Ф. Лутц, Д. Хершлифер, И. Соломон, Б. Терборг, А.П. Лурье, Л.В. Канторович, В.В. Новожилов, Т.С. Хачатуров, Д.С. Львов, В.М. Мачулин, Ю.Н. Батус, С.В. Одинец, В.П. Савчук., І.О. Бланк, А.А. Пересада. Великий внесок у вивчення управління інвестиційними проектами у сфері будівництва зробили С.В. Бовтеєв, А.В. Цветкова, В.Д. Шапиро.

У нашій країні історично дослідження теоретичних і організаційно-методичних аспектів техніко-економічного обґрунтування проектів будівництва найбільшою мірою визначалися Т.С. Кравчуновською, С.П. Броневицьким, Г.В. Лагутіним, П.М. Куликовим, Р.Ю. Тормосовим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Кожен інвестиційний проект на стадії техніко-економічного обґрунтування повинен бути детально опрацьований із погляду можливих комерційних, технічних, підприємницьких та інших ризиків. Окрім того, він повинен бути глибоко проаналізований для усунення або зменшення майбутніх збитків підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах становлення і розвитку ринкової економіки необхідність забезпечення ефективного функціонування підприємств будівельної галузі є одним із найважливіших чинників економічного добробуту України, оскільки будівельна галузь є базовим складником суспільного виробництва та головною ланкою у забезпеченні належного рівня якості життя людей і прискорення інноваційного розвитку багатьох сфер матеріального виробництва.

Розвиток будівельної галузі неминує викликає економічне зростання у країні та розв'язання багатьох соціальних проблем. На сучасному етапі галузь динамічно розвивається. За результатами 2018 р. очікується, що реальне зростання ринку будівельної індустрії буде в діапазоні -5% ... + 5% [1].

Згідно з даними Інформаційно-аналітичного агентства Personal Analytical Unit [1], обсяг виконаних будівельних робіт за 2016 р. становив 70,9 млрд. грн. (+13,1%) до 2015 р. за рахунок: (+13%) житлового будівництва, (+17,4%) комерційного будівництва, (+11%) інфраструктурного будівництва. Обсяги виконаних будівельних робіт у 2017 р. в Україні становили 101 млрд. грн., що на 30 млрд. більше, ніж рік тому, і майже в два рази перевищує показник 2015 р. Індекс будівельної продукції дорівнює 121%. За підсумками 2016 р. цей показник був на рівні 117%, а в 2012–2015 рр. жодного разу не перевищував 100%.

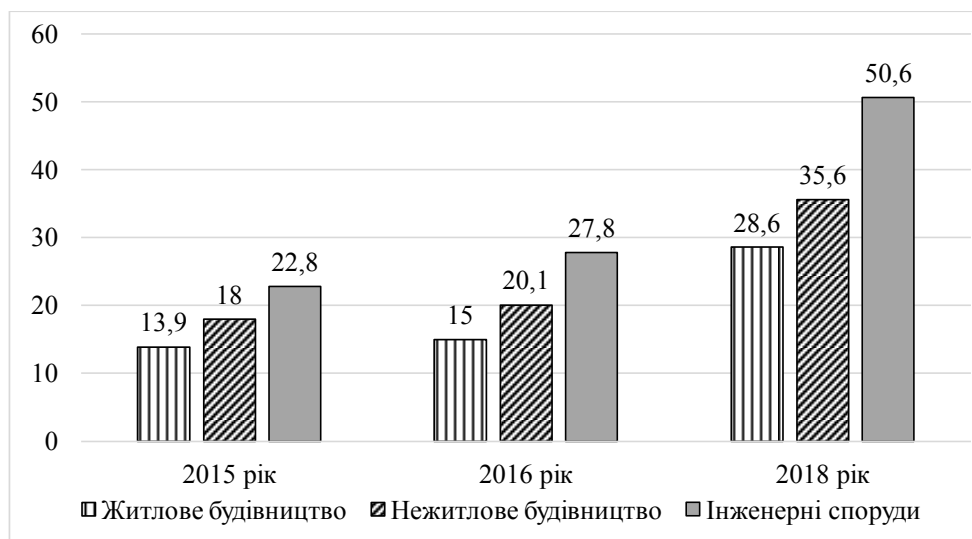


Рис. 1. Обсяги виконаних будівельних робіт в Україні, млрд. грн.

У червні 2017 р. український ринок будівельних матеріалів знизився на 1% порівняно з травнем 2017 р., а ринок будівельних робіт зріс на 13%. За результатами 2017 р. український ринок будівництва виріс на 24,6%, а ринок будматеріалів – на 17,4% порівняно з аналогічним періодом 2016 р.

Однак існує низка проблемних моментів. Галузь активно розвивається у великих територіальних утвореннях у зв'язку з їхніми значними потужностями й інвестиційною привабливістю, що не спостерігається в сільській місцевості загалом по областях України, чином на глобальному рівні будівельна галузь України значно відстає через брак необхідних фінансових та організаційних перетворень. Основними трендами 2018 р. для великих міст України є зниження активності в сегменті нового будівництва та пошуків в сегментах реконструкції, реставрації, капітального ремонту, розширення та технічного переоснащення комерційної нерухомості.

Капітальне будівництво є видом інвестиційної діяльності, що здійснюється для створення нових і відтворення діючих нерухомих основних фондів, передбачає виконання робіт (пошуково-розвідувальних, проектних, загальнобудівельних і спеціально-будівельних (монтажних та ін.)), які виконуються різнопрофільними будівельними організаціями [2, с. 180].

Будівництво в Україні є найбільш стабільною частиною інвестицій (капітальних вкладень) і становить за останні 10 років 55% від загальної суми інвестицій, з яких 52% йде на технічне переозброєння підприємств. Загальний напрям інвестиційної діяльності у сфері будівництва –

фінансування будівельних проектів, що мають мінімальні терміни здійснення і здатні принести максимальний прибуток.

Інвестиційна діяльність у будівництві об'єктів нерухомості має низку особливостей:

1. Широке коло суб'єктів, задіяних у процесі будівництва.
2. Складність оцінки ефективності інвестиційних проектів у зв'язку з тривалістю часу, необхідного для створення кінцевого об'єкта, високою капітало- і наукоємністю, розрізною сукупністю показників ефективності.
3. Високий рівень ризику реалізації інвестиційних проектів.

Створення й упровадження нової техніки, технології, будь-яких видів технічного прогресу є метою вкладення інвестицій під час будівництва та реконструкції, роль яких посилюється в умовах ринкової економіки. Виходячи із завдань, що стоять перед нашою державою, зростають вимоги до підвищення економічної ефективності, зростання прибутку, поліпшення всіх економічних показників на всіх рівнях будівельного виробництва – від наукових досліджень, проектування до будівництва й експлуатації будь-яких об'єктів.

Інвестиційний проект – це сукупність операцій, сконцентрованих на обґрунтуванні економічної доцільності, обсягу і термінів здійснення капітальних вкладень, також включає необхідну проектно-кошторисну документацію.

Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) інвестиційного проекту – документ, який включає розрахунок, аналіз та оцінку економічної доцільності здійснення інвестиційного проекту бу-

дівництва, модернізації, реконструкції об'єктів нерухомості. Головними завданнями під час складання ТЕО є оцінка витрат на інвестиційний проект і його результатів, аналіз терміну окупності проекту [4, с. 15].

Основне призначення ТЕО – показати інвесторів, як окупляться його витрати та який розмір доходів буде генерувати інвестиції.

Фахівці, досліджуючи цю проблему, виділяють такі етапи реалізації проектів [3, с. 150] (рис. 2).

Інвестиційний проект будівництва об'єкта нерухомості повинен відображати всі етапи будівельно-монтажних робіт в інвестиційному плані ТЕО, призначеному для систематизації інформації про витрати інвестиційної стадії. Етапи будівництва об'єкта можуть виконуватися як послідовно, так і паралельно.

Орієнтовна структура техніко-економічного обґрунтування містить такі розділи [6, с. 83]:

1. вихідні положення ТЕО;
2. опис потреби у збільшенні потужностей виробництва, зміні технології або схеми виробництва;
3. обґрунтування вибору технології, устаткування, схеми виробництва, будівельні рішення;
4. розрахунки потреб виробництва у сировині, матеріалах, енергетичних і трудових ресурсах;
5. економічні розрахунки щодо пропонуваного проекту;
6. висновки і пропозиції, в яких дається загальна оцінка економічної доцільності та перспектив від упровадження проекту.

Технічні показники включають:

- показники економічності генерального плану (коефіцієнт використання території, здійснення земельних робіт із вертикального планування, коефіцієнт компактності);
- показники об'ємно-планувального рішення (робоча площа на одиницю потужності (кількість, пропускна здатність));
- будівельний обсяг на одиницю потужності;

- відношення робочої площі до загальної. Економічні показники включають:

- вартість передпроектних робіт, що складається з витрат на освоєння території, знос старих будівель, вирубку лісу і т. п.;

- вартість проектних робіт – вартість будівельного проекту – це виражені в грошовій формі всі суспільно необхідні витрати на його проектування;

- собівартість будівельного проекту – це виражені у грошовій формі індивідуальні витрати на сировину, матеріали, конструкції, виробництво, оплату праці працівників, витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів, транспортні та інші витрати.

ТЕО на передпроектній стадії здійснюється у вигляді укрупнених розрахунків ефективності, зумовлених науково-дослідними чи проектно-дослідними організаціями. У результаті встановлюються найбільш раціональні варіанти проектування.

ТЕО під час проектування виконується на базі детальних розрахунків техніко-економічних показників і є підставою для остаточного вибору конкретного проекту будівництва.

На стадії розроблення проекту здійснюються детальні техніко-економічні обґрунтування, що підтверджують вигідність проектного рішення. На цій стадії проводиться експертиза проекту – вивчення й обговорення проекту керівництвом фірми, незалежними експертами, потенційними кредиторами, міністерством і т. п.

Прийняття і здійснення проекту, його коректування є підставою для передачі проектного рішення замовнику.

Тільки за допомогою ретельно розробленого ТЕО можливо об'єктивно вирішити питання про найбільш раціональний варіант проектування.

Для розрахунку порівняльної економічної ефективності застосовують приведені витрати:

1. Собівартість будівельно-монтажних робіт:
 - собівартість продукції;
 - експлуатаційні витрати.



Рис. 2. Етапи реалізації інвестиційних проектів

2. Одноразові капітальні вкладення (інвестиції):

- в основні виробничі фонди;
- в оборотні виробничі фонди, що беруть

участь у процесі будівництва.

Отже, приведені витрати – це порівняні витрати поточних витрат і інвестицій, приведені відповідно до року за встановленим нормативним коефіцієнтом ефективності капітальних вкладень.

Вартість будівельно-монтажних робіт визначається на підставі кошторисної документації – розрахунків кошторисної вартості проектної організації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Перехід до ринкового шляху розвитку економіки вимагає прискореного створення обґрунтованих методичних рекомендацій, в основу яких мають бути покладені головні чинники ринкової економіки. Інвестиційна активність – це наслідок стабільного правового і фінансово-економічного клімату держави. Крім того, для налагодження Україною стійких зовнішньоекономічних зв'язків та відкритості нашої економіки велике значення має оцінка ефективності інвестиційних проектів, запропонованих у рамках структурної перебудови економіки за участю іноземних інвестицій.

Бібліографічний список:

1. Інформаційно-аналітичне агентство Personal Analytical Unit. URL: <http://pau.com.ua/>.
2. Економіка будівельного підприємства: підручник / Т.О. Окландер, І.А. Педько, О.Л. Камбур та ін. К.: Центр учбової літератури, 2018. 363 с.

3. Фрей А.Б., Пейзер Р.Б. Профессиональный девелопмент недвижимости. М.: Urban Development Publishing, 2004. 452 с.

4. Миньков С.Л. Техничко-экономическое обоснование выполнения проекта: методическое пособие. Томск: ТГУ, 2011. 30 с.

5. Чугунов В.И., Прокаева И.Г. К вопросу качества технико-экономического обоснования инвестиционного проекта. Финансы и кредит. 2013. № 27(555). С. 64–69.

6. Дегтяренко В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Экспертное бюро, 1997. 144 с.

References:

1. Information Analytical Agency Personal Analytical Unit. [Online], available at: <http://pau.com.ua/>
2. Oklander, T.O., Pedko, I.A. and Kambour O.L. [and others] (2018), *Ekonomika budivel'noho pidpryyemstva: pidruchnyk* [Economics of a construction company], Tsentр uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.
3. Frey, A.B. and R.B., Peyzer (2004), *Professional'nyy development nedvizhimosti* [Professional real estate development], Urban Development Publishing, Moscow, Russia.
4. Min'kov, S.L. (2011), *Feasibility study of the project: a handbook* [Feasibility study of the project: a handbook], TSU, Tomsk, Russia.
5. Chugunov, V.I. and Prokayeva, I.G. (2013), "On the quality of the feasibility study of the investment", *Finance and credit*, no. 27 (555), pp. 64–69.
6. Degtyarenko, V.N. (1997), *Otsenka effektivnosti investitsionnykh proyektov* [Evaluation of the effectiveness of investment projects], Ekspertnoye byuro, Moscow, Russia.

Pandas A.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Ishchenko I.V.

Master of Economics and Entrepreneurship,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

FEASIBILITY STUDY OF AN INVESTMENT PROJECT FOR REAL ESTATE OBJECTS CONSTRUCTION

Sustainable development of the economy of the region and the country as a whole directly depends on the state of investment in the construction sector. The development of the construction industry inevitably causes economic growth in the country and the solution of many social problems. At the current stage, the industry is developing dynamically. According to the results of 2018, it is expected that the real growth of the construction industry market will be in the range (-5% ... + 5%). The problem of investment efficiency is one of the important tasks that determine the prospects for economic transformation. Implementation of investment in construction is not successful without the economic justification of the investment opportunities of the project, there is a need for economic, organizational, and technological analysis, efficient use of economic potential, development prospects, taking into account various risks. Construction of Ukraine is the most stable part of investments – capital investments, and over the past 10 years – 55% of the total investment, of which 52% goes to the technical re-equipment of enterprises. The general direction of investment activity in the field of construction is the financing of construction projects that have the minimum terms of implementation and are capable of maximizing profit.

Investment activity in the construction of real estate has a number of features:

1. A wide range of actors involved in the construction process.
2. The complexity of assessing the effectiveness of investment projects in relation to the length of time required to create a finite object, high capital, and knowledge intensity, distinguished by a set of performance indicators.
3. High level of risk of realization of investment projects.

The article presents statistical data on the development of the construction industry and the volume of investment in construction in Ukraine, highlights the problematic issues of investment in construction. The concept of “investment project” and the stages of investment projects are revealed. The theoretical issues of the feasibility study of the investment project in construction are investigated. The specifics of the technical and economic rationale for the structure of investment activities in the field of construction of real estate objects are reflected.

Шашина М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЗМІНИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висвітлено сутність мережевої економіки та значення трансформаційних змін інституціонального середовища для забезпечення її розвитку. Встановлено, що розвиток інформаційно-комунікаційних технологій зумовлює потребу держави в реалізації позитивних змін інституціонального середовища та впровадження найкращих міжнародних практик установа політичних, економічних, правових, соціальних правил поведінки та норм. Проте проведений аналіз основних показників трансформаційних змін інституціонального середовища у світовому масштабі вказує на те, що слабкість інституціонального середовища у більшості країн світу гальмує економічний розвиток та є проблемою світового масштабу. З'ясовано, що основними чинниками, які не забезпечують позитивних трансформацій інституціонального середовища, є недостатній рівень прозорості діяльності урядів та державного сектору, корупція, нестабільність державної політики, надмірність державного політичного регулювання.

Ключові слова: інституціональне середовище, мережева економіка, сталий розвиток, конкурентоспроможність, інформаційно-комунікаційні технології.

В статье освещены сущность сетевой экономики и значение трансформационных изменений институциональной среды для обеспечения ее развития. Установлено, что развитие информационно-коммуникационных технологий обуславливает необходимость государства в реализации позитивных изменений институциональной среды и внедрение лучших международных практик установления политических, экономических, правовых, социальных правил поведения и норм. Однако проведенный анализ основных показателей трансформационных изменений институциональной среды в мировом масштабе указывает на то, что слабость институциональной среды в большинстве стран мира не способствует экономическому развитию и является проблемой мирового масштаба. Установлено, что основными факторами, которые не обеспечивают позитивных трансформаций институциональной среды, являются недостаточный уровень прозрачности деятельности правительств и государственного сектора, коррупция, нестабильность государственной политики, избыточность государственного политического регулирования.

Ключевые слова: институциональная среда, сетевая экономика, устойчивое развитие, конкурентоспособность, информационно-коммуникационные технологии.

The article highlights the essence of the network economy and the significance of the transformational changes in the institutional environment to ensure its development. It has been established that the development of information and communication technologies determines the state's need for implementing positive changes in the institutional environment and the implementation of international best practices in the establishment of political, economic, legal, social rules of conduct and norms. However, the analysis of the main indicators of the transformational changes in the institutional environment on a global scale indicates that the weakness of the institutional environment in most countries of the world impedes economic development and is a global problem. It is revealed that the main factors that do not provide positive transformations of the institutional environment are the lack of transparency in the activities of governments and the public sector, corruption, instability of state policy, excessive state political regulation.

Keywords: institutional environment, network economy, sustainable development, competitiveness, information and communication technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобалізаційні процеси, що стають наслідком розвитку інформаційно-комунікаційного середовища, зумовлюють зміни політичних, економічних, соціальних, правових норм та правил поведінки економічних агентів. Інституціональне середовище мінливе завдяки появі нових технологій, які трансформують зазначені правила, що, своєю чергою, сприяє становленню мережевої економіки. Конвергентна еволюція мережевої економіки має прояв у поступовому наблизенні інституціонального середовища країн, що розвиваються, до розвинених країн. Проте високий рівень бідності, корупція, низький рівень прозорості діяльності урядів сповільнюють розвиток інституцій, як наслідок, гальмують розвиток мережевої економіки та сталий розвиток країн, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню тенденцій розвитку мережевої економіки присвячено праці таких учених, як Л.З. Кіт [3], Й.М. Петрович, І.І. Новаківський [6], О.І. Кравчук [4], І.В. Кропивний, О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа [5], О.Г. Чубарь [7] та ін. У зазначених працях автори виділяють етапи еволюції мережевої економіки. Розвиток інституціонального середовища в контексті мережевої економіки досліджено недостатньо. Основними інституціями, які відображають розвиток інституцій та його формування, є ОЕСР, Всесвітній економічний форум, Євростат, Світовий банк.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає у з'ясуванні ключових трансформацій інституціонального середовища як чинника еволюції мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мережева економіка – це економічний порядок, що формується в інформаційному суспільстві. Назва впливає з ключових атрибутів: продукти та послуги створюються, а їхня додана вартість формується завдяки соціальним мережам, які функціонують у глобальних масштабах. Такий тип економіки суттєво відрізняється від економіки індустріальної ери, в якій володіння фізичною або інтелектуальною власністю належить одному підприємству, що виробляє продукти або надає послуги.

Мережева економіка базується на комп'ютерних та інформаційних технологіях, основними складниками виступають інформаційна, економіка знань, економіка високих технологій та цифрова економіка. У дослідженні Л.З. Кіт [3] на основі аналізу наукових підходів до визначення сутності поняття «мережева економіка» автор робить висновок, що «мережева економіка» виступає однією з форм організації соціальної та економічної діяльності в межах ринкової економіки, якій притаманні високий рівень інформатизації та активне використання суб'єктами господарювання інформаційно-комунікаційних технологій, глобальної мережі Інтернет. Й.М. Петрович [6] зазначає, що перехід від індустріальної до мережевої економіки зумовлює зростання ролі інформаційних нематеріальних активів, розширення просторово-віртуальних масштабів діяльності підприємств. Основними відмінностями інформаційно-мережевої економіки виступають зняття кордонів просторової локалізації, мобільність та зростання рівня тісноти зв'язків, а інформація стає продуктом такого типу економіки [1]. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій забезпечує формування мережевої економіки [5], яка, своєю чергою, сприяє скороченню витрат суб'єктів господарювання на налагодження економічних відносин, обміну інноваціями та скороченню витрат часу. Саме останнє зумовлює, на нашу думку, зміну інституціонального середовища, яке є основою для розвитку економіки. Таким чином, інституціональне середовище змінюється завдяки розвитку ІКТ, що стає причиною еволюції мережевої економіки. Разом із тим зміни, які зумовлює еволюція мережевої економіки, стосуються інституціонального середовища, адже глобалізація національної економіки спричиняє потребу у відповідності державних правових, політичних, економічних, соціальних норм та правил міжнародним, а це стає причиною зміни інститутів та механізмів діяльності суб'єктів господарювання всередині країни та «правил гри» відповідно до нових економічних умов.

Інституціональне середовище являє собою сукупність найбільш важливих фундаментальних правових, соціальних, економічних, політичних, моральних та етичних, культурних норм та правил, які визначають взаємовідносини та поведінку суб'єктів господарювання та спрямовуються на підвищення функціонування економіки та якості життя. Зміна інститутів та

механізму їхньої діяльності забезпечує зміну зазначених норм поведінки.

Виміряти ефективність змін інституціонального середовища можливо шляхом порівняння ефективності судової системи, діяльності уряду, легкості ведення бізнесу, розвитку інформаційно-комунікаційного середовища (проникнення мережі Інтернет) та інших показників, які дають змогу встановити у цілому розвиток мережевої економіки країни порівняно з іншими країнами.

О.І. Кравчук [4] зазначає, що трансформації мережевої економіки відбуваються завдяки модернізації інфраструктури в економіці та створенню мережевих інституцій, які пов'язані зі зростанням рівня ефективності різних видів інфраструктури завдяки використанню можливостей Інтернет-технологій. Таким чином, зміни інституціонального середовища проявляються як наслідок еволюції мережевої економіки.

Згідно з даними ОЕСР [16] (рис. 1), доходи від розвитку ІКТ економічних агентів суттєво перевищують вкладені фінансові ресурси.

Як зазначають автори дослідження [10], інвестиції в ІКТ прямо позитивно впливають на продуктивність діяльності уряду, при цьому впровадження нових технологій дає змогу розширити доступ до багатьох публічних послуг.

На рис. 2 відображено дані щодо зв'язку між проникненням широкосмугового Інтернету та ВВП на душу населення, за даними ОЕСР, що свідчить про прямий зв'язок впливу розвитку ІКТ на економіку країн, адже в країнах із більшим рівнем проникнення спостерігається більше значення ВВП на душу населення.

Конвергентність еволюції інформаційних технологій підтверджується даними на рис. 3, де у цілому спостерігається стабільне зростання рівня доступу населення до фіксованого

широкосмугового Інтернету. Наслідком таких тенденцій стає прискорення обміну між економічними агентами товарами, послугами, інформацією про нові технології тощо.

Розвиток ІКТ зумовлює прискорення обміну товарами між споживачами та виробниками й дистриб'юторами, внаслідок чого поглиблюються глобалізаційні процеси та пришвидшується розвиток мережевої економіки. Інтернет-магазини замінюють вуличні магазини з товарами, які легко доставити покупцю. Дані Офісу національної статистики (ONS) свідчать про те, що роздрібні торговці бензином у Великобританії в 2017 р. здійснили більше продажів на 16% за допомогою мережі Інтернет. Дані Євростату [2] (Європейський Союз) у 2016 р. показують, що 66% домашніх користувачів Інтернету здійснювали покупки в Інтернеті, а для бізнес-структур із 10 і більше співробітниками продажі через Інтернет споживачам становили 2,7% обороту, а всі інші продажі електронної комерції становили 15,6% обороту.

На рис. 4 відображено динаміку підприємств країн ЄС, які мають доступ до мережі Інтернет та вебсайт, у 2010–2018 рр. Таким чином, інформаційні технології дають змогу розвивати підприємствам Інтернет-комунікації, що, своєю чергою, зумовлює ріст продажів онлайн і є свідченням еволюції мережевої економіки, у якій суб'єкти господарювання завдяки електронній комерції здійснюють обмін товарами та послугами в рази швидше.

Відповідно до результатів досліджень та Звіту про глобальну конкурентоспроможність у 2018 р. Всесвітнього економічного форуму, країни [15], які більш ефективно вирішують проблеми, пов'язані з четвертою промисловою революцією, зокрема проблеми обміну даними,

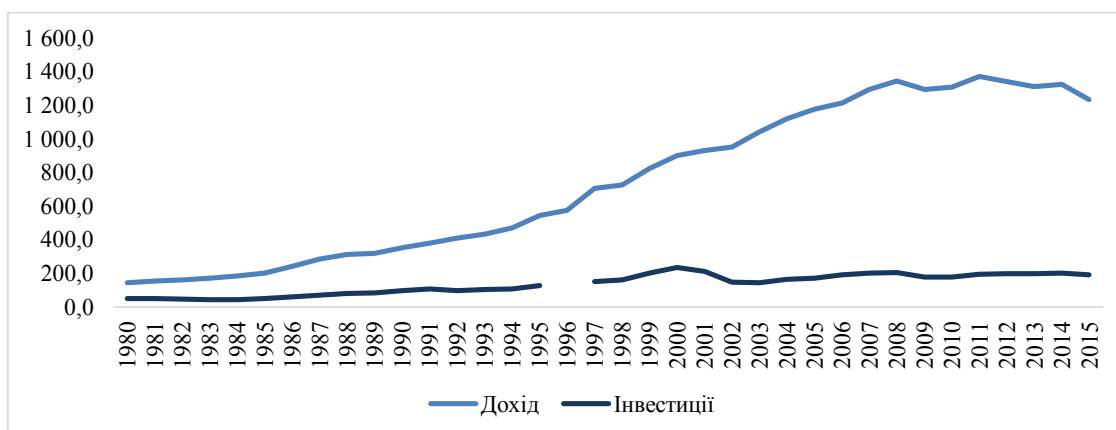


Рис. 1. Динаміка доходу від ІКТ та інвестицій в ІКТ у 1980–2015 рр. у світі, млрд. дол. [16]

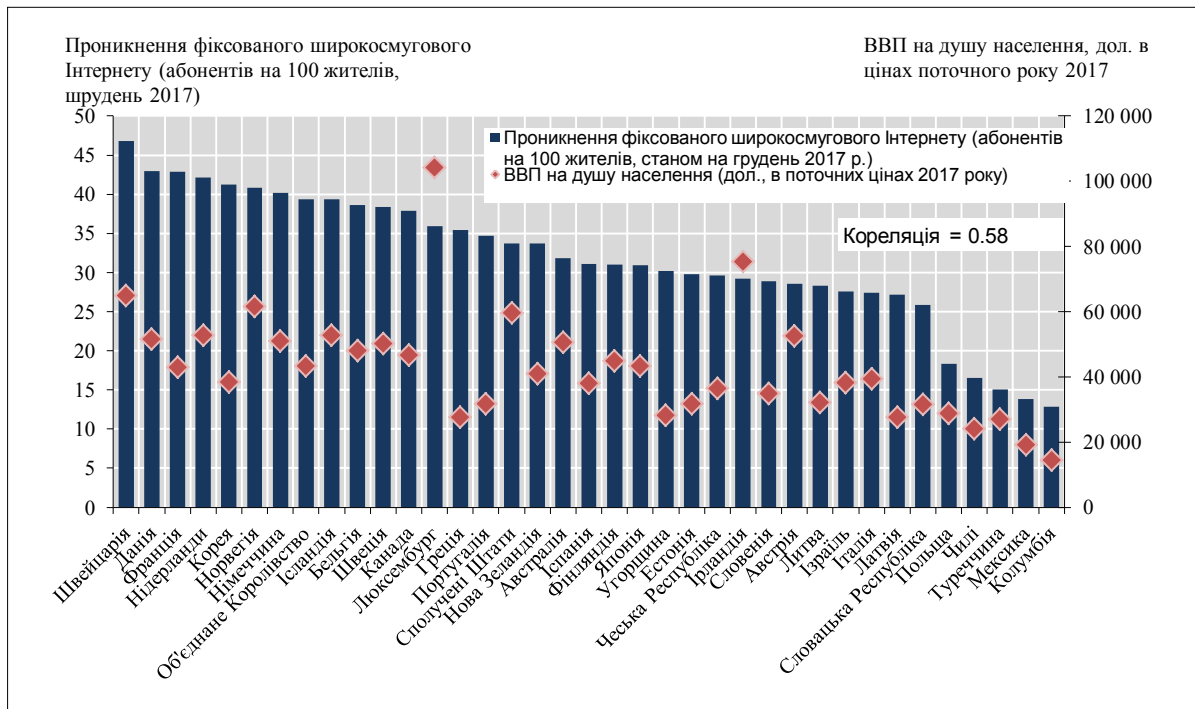


Рис. 2. Дані щодо зв'язку між проникненням широкосмугового Інтернету та ВВП на душу населення, за даними ОЕСР [8]

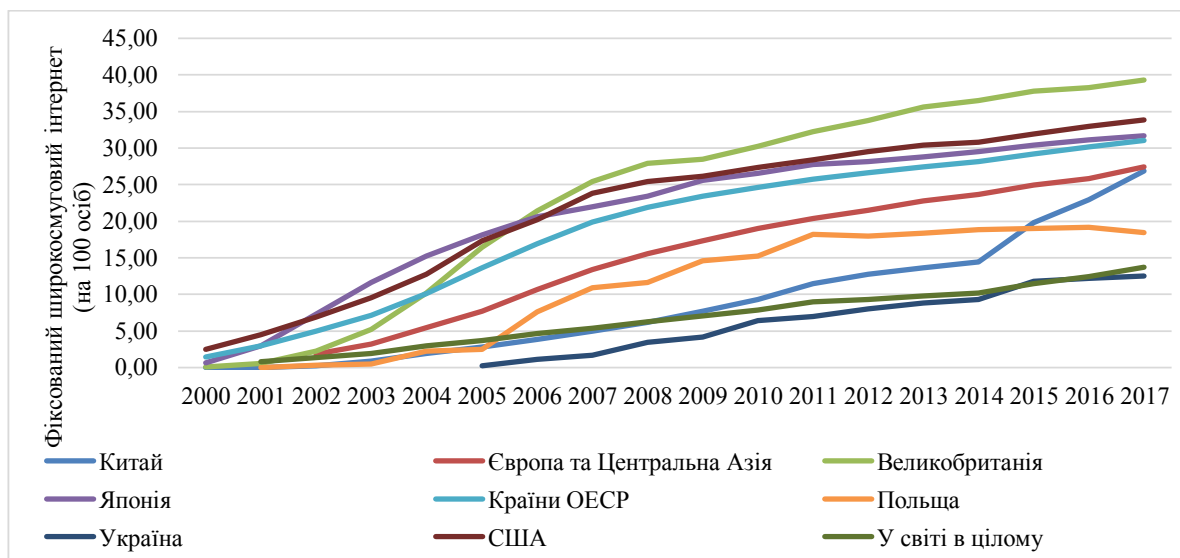


Рис. 3. Динаміка доступу населення до фіксованого широкосмугового Інтернету, на 100 осіб [9]

розвитку виробничих та інформаційних технологій, є більш конкурентоспроможними. При цьому в країнах із більш низьким рівнем розвитку інституціонального середовища економіка менш конкурентоспроможна. Більше половини людства ніколи не користувалися Інтернетом, незважаючи на те що у світі нараховується 4,5 млрд. смартфонів. Таким чином, інституціональне середовище є фундаментальним чинником конкурентоспроможності, який може забезпечити повний перехід до мережевої еко-

номіки. Разом із тим у країнах, що розвиваються, основним стримуючим чинником економічного розвитку виступають саме повільні зміни інституціонального середовища.

Слабкі інституції, такі як забезпечення безпеки суб'єктів господарювання (у тому числі інформаційної безпеки та механізмів захисту інформації), права власності, соціального капіталу, прозорість діяльності інститутів, ефективність державного сектору та корпоративне управління, продовжують негативно впливати

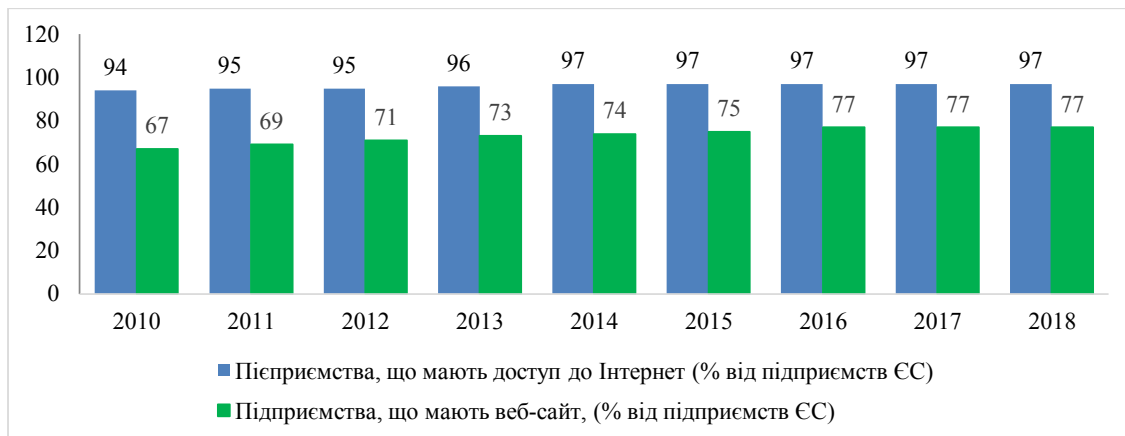


Рис. 4. Динаміка підприємств країн ЄС, які мають доступ до мережі Інтернет та вебсайт, у 2010–2018 рр., % [2]

на рівень конкурентоспроможності, економічного розвитку та добробуту в багатьох країнах. Інституційне середовище в багатьох країнах є тим негативним чинником, що не забезпечує стимулювання економіки. Для 117 зі 140 досліджених економік продуктивність їхніх інституцій є перешкодою для конкурентоспроможності країни. Саме тому сьогодні уряди багатьох країн повинні поліпшувати рівень розвитку інституціонального середовища як чинника продуктивності. Наприклад, соціальний капітал – одна з пріоритетних концепцій, яка охоплює якість особистих і соціальних відносин, силу впливу соціальних норм та рівень громадянської участі в суспільстві, створює більше згуртованості в суспільстві і більше довіри між людьми, що знижує транзакційні витрати. Австралія (66,2) та Нова Зеландія (66,0) характеризуються найвищим рівнем соціального капіталу, Китай (41,0, 125) і Росія (43,9, 117) мають нижчий рівень соціального капіталу.

На рис. 5. відображено зв'язок валового національного продукту на душу населення та оцінки інституційного середовища в різних країнах за даними Всесвітнього економічного форуму [15].

Очевидно, що рівень економічного зростання більший у країнах із більш розвиненим інституціональним середовищем. Це зумовлює скорочення рівня інвестицій у країнах, де економічні агенти ризикують витратити час та фінансові ресурси на захист власності та моніторинг виконання договірних зобов'язань. Їхні очікування залежать від рівня довіри до суспільства та здатності державних установ забезпечити базовий рівень безпеки і прав власності, від рівня прозорості, ефективності

інституціонального середовища країни, основ та стандартів корпоративного управління та етики бізнесу в певній країні.

Інституціональне середовище формується завдяки різноманітним чинникам. У країнах Латинської Америки через злочинність та насильство економічний та людський потенціал характеризується низькими показниками розвитку. Найбільші економіки континенту – Бразилія (45,8), Мексика (46,0) і Колумбія (43,5) – характеризуються високим рівнем злочинності [15]. Нігерія, Ємен, Південна Африка, Пакистан і Філіппіни – країни з помітними проблемами у цій сфері, пов'язаними з насильством, злочинністю або тероризмом, де поліція вважається ненадійною. У всіх країнах взаємозв'язок між поширеністю організованої злочинності та передбачуваною надійністю поліції є надзвичайно суттєвим. Прозорість діяльності уряду також не сприяє розвитку інституцій та ефективності їхньої діяльності.

За допомогою Індексу сприйняття корупції Transparency International (ІСК), джерелом якого є Огляд Світового економічного форуму, дві третини зі 140 країн світу оцінюються за рівнем нижче 50, а тому рівень корупції суттєвий, а медіана – всього 43 (100 – дуже корумпована країна) [15]. Найменш успішним регіоном в подоланні цього негативного чинника є Євразія, але Латинська Америка і країни Карибського басейну є найбільш корумпованими країнами у світі (зокрема, Венесуела).

Ще одним стримуючим чинником розвитку інституціонального середовища виступає надмірне обтяжливе державне регулювання, яке зумовлює підвищення транзакційних витрат, скорочує рівень підзвітності, негативно впли-

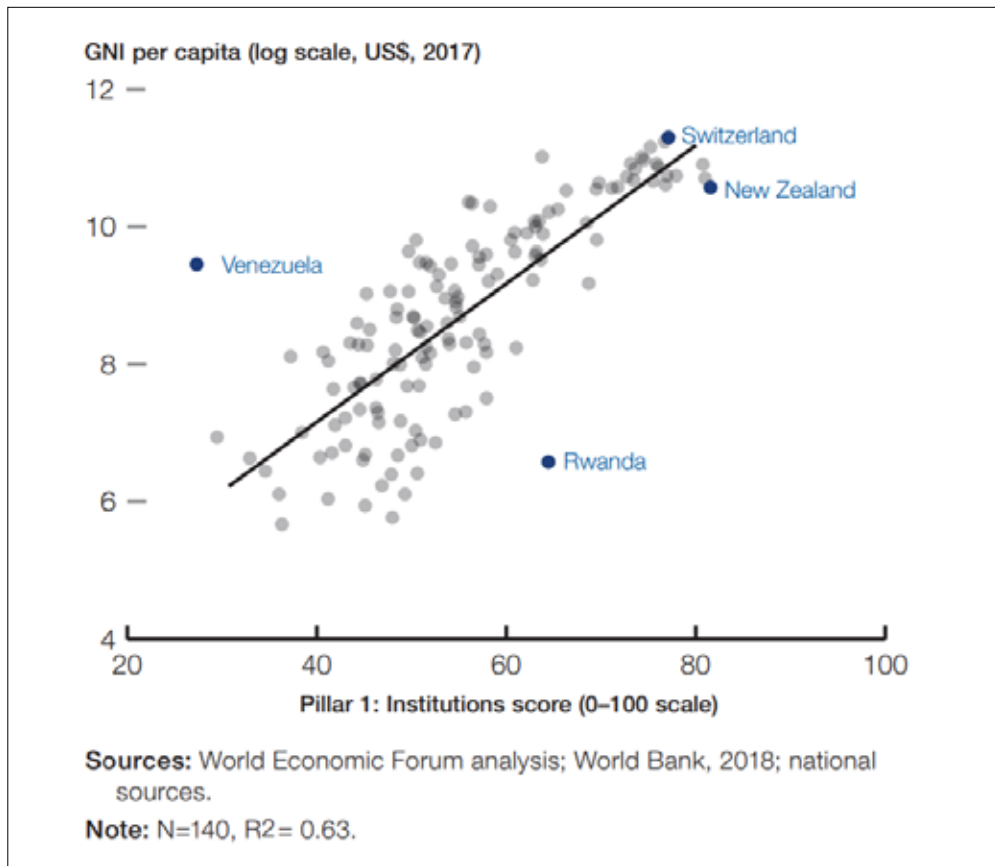


Рис. 5. Зв'язок валового національного продукту на душу населення та оцінки інституційного середовища в різних країнах, 2017 р. [15]

ває на діяльність та розвиток МСБ у країнах. Це створює підґрунтя для корупції та свавільних рішень, що відображається в тісному взаємозв'язку між оцінками державної регуляторної політики та оцінками прозорості уряду.

Ефективність державного сектору також впливає на рівень розвитку та зміни інституційного середовища у різних країнах світу. Передусім цей показник передбачає стабільність політики та планування дій уряду, реагування на зміни, довгострокове бачення та пристосованість правової бази до технологічних змін. Останнє надзвичайно важливе в контексті розвитку мережевої економіки, адже відсутність адаптивності законодавчої бази до інформаційних змін гальмує еволюцію. Швейцарія, Сполучені Штати та Сінгапур виступають найбільш стабільними країнами в контексті реалізації державної політики. Регіони Східної Азії, Тихоокеанського регіону, Близького Сходу та Північної Африки є більш стабільними по відношенню до Європи та Північної Америки.

Потреба в розвитку інституційного середовища є фундаментальною, адже забезпечує еволюцію мережевої економіки. Інсти-

туційна сила держави як стимул економічного зростання характеризується довготривалим ефектом, а тому сьогодні в усьому світі постає глобальна проблема забезпечення позитивних змін інституцій та правил поведінки економічних агентів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій зумовлює потребу держави в реалізації позитивних змін інституційного середовища та впровадження найкращих міжнародних практик установлення політичних, економічних, правових, соціальних правил поведінки та норм. Проте проведений аналіз основних показників трансформаційних змін інституційного середовища у світовому масштабі вказує на те, що слабкість інституційного середовища у більшості країн світу гальмує економічний розвиток та є проблемою світового масштабу. Недостатній рівень прозорості діяльності урядів та державного сектору, корупція, нестабільність державної політики, надмірність державного політичного регулювання виступають стримуючими чинниками позитивних змін інституцій-

нального середовища, а тому мережевої економіки та сталого розвитку країн в цілому. Як наслідок, складається ситуація, коли розвинені країни характеризуються вищим ступенем розвитку інституціонального середовища, конкурентоспроможності, а країни, що розвиваються, продовжують вирішувати першочергові проблеми, що не сприяють формуванню ефективних інституцій.

Подальші дослідження трансформацій інституційного середовища потребують аналізу та порівняння основних його складників, які є пріоритетними для забезпечення розвитку мережевої економіки та сталого розвитку країн.

Бібліографічний список:

1. Гриценко А.А. Вплив формування інформаційно-мережевої економіки на соціальні відносини і характер знань. Суспільство, економіка та економічна наука в XXI столітті: зб. матеріалів II міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 21–22 квіт. 2017 р.). Київ: КНЕУ, 2017. С. 8–12.
2. Євростат. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення: 20.09.2016).
3. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки. Еволюція мережевої економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3(2). С. 187–194.
4. Кравчук О.І. Мережева економіка – домінанта розвитку економічних і соціально-трудових відносин. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. 2016. Вип. 2. С. 161–170.
5. Крапивний І.В., Прокопенко О.В., Школа В.Ю. Концептуальні моделі економіки знань. Механізм регулювання економіки. 2015. № 1. С. 55–67.
6. Петрович Й.М. Новаківський І.І. Шляхи модернізації організаційно-виробничих структур в умовах становлення мережевої економіки. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2017. № 873. С. 3–12.
7. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку. Науковий вісник Ужгородського університету. 2013. Вип. 3(40). С. 98–104.
8. Official site of OECD. Broadband penetration and GDP (Dec. 2017). 2018. URL: <http://www.oecd.org/sti/broadband/broadband-statistics/> (Last accessed: 17.03.2018).
9. Official site of World Bank. Fixed broadband subscriptions (per 100 people). 2018. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.BBND.P2> (Last accessed: 17.03.2018).
10. Gomes A.O., Alves S.T., Silva J.T. Effect of investment in information and communication technologies of productivity of courts in Brazil. Government Information Quarterly. 2018. Vol. 35. Iss. 3. P. 480–490.
11. Official site of OECD. 2018. Key ICT Indicators. URL: <http://www.oecd.org/sti/broadband/oecdkeyictindicators.htm> (Last accessed: 17.03.2018).
12. Official site of IMF. 2018. Measuring the digital economy. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/04/03/022818-measuring-the-digital-economy> (Last accessed: 17.03.2018).
13. Official site of OECD. 2018. OECD Digital Economy Outlook 2017. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2017_9789264276284-en#page1 (Last accessed: 17.03.2018).
14. Official site of OECD. 2018. Telecommunications Database. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/data-00170-en> (Last accessed: 17.03.2018).
15. Official site of World economic forum. 2018. The Global Competitiveness Report 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (Last accessed: 17.03.2018).
16. Official site of OECD. 2017. Trends In Telecommunication Revenue, investment and access paths. URL: <http://www.oecd.org/sti/broadband/oecd-keyictindicators.htm> (Last accessed: 17.03.2018).

References:

1. Gritsenko A. A. (2017) "The Influence of the Formation of the Information-Network Economy on Social Relations and the Nature of Knowledge" *Suspil'stvo, ekonomika ta ekonomichna nauka v KHKHI stolitti : zb. materialiv II mizhnar. nauk.-prakt. konf. [Society, Economics and Economic Science in the XXI Century: Sb. Materials of II International science-practice Conf., April 21-22 2017]*, Kyiv: KNEU, 2017, Pages 8-12.
2. Official site of Eurostat. Available at <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Keith L. Z. (2014) "The evolution of the network economy" *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, no. 3, Volume 2, Pages 187-194.
4. Kravchuk O. I. (2016) "Network economy – the dominant development of economic and social-labor relations" *Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya i praktyka : zb. nauk. pr. / M-vo osvity i nauky Ukrainy ; DVNZ «Kyyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Het'mana»*, Kyiv: KNEU, 2016, no 2, Pages 161-170.
5. Kopipivny I. V. (2015) "Conceptual Models of Knowledge Economy" *Mechanism of regulation of economics*, 2015. no 1, Pages 55-67.
6. Petrovich Y. M. (2017) "Ways of modernization of organizational and production structures in the conditions of the formation of a

- network economy” Bulletin of the National University “Lvivska Polytechnica” Series: Problems of Economics and Management, Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic, no. 873, Pages 3-12.
7. Chubar O. G. (2013) “Institutions and institutional environment: theoretical generalizations of the principles of economic development” Scientific Bulletin of Uzhgorod University: a collection of scientific works, Uzhgorod: UzhNU, Volume 3 (40), Pages 98-104.
 8. Official site of OECD (2018) “Broadband penetration and GDP (Dec. 2017)”. Available at <http://www.oecd.org/sti/broadband/broadband-statistics/>
 9. Official site of World Bank (2018) “Fixed broadband subscriptions (per 100 people)”. Available at <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.BBND.P2>
 10. Gomes A. O., Alves S. T., Silva J. T. (2018) Effects of investment in information and communication technologies on productivity of courts in Brazil, Government Information Quarterly, Volume 35, Issue 3, 2018, Pages 480-490.
 11. Official site of OECD (2018) “Key ICT Indicators”. Available at <http://www.oecd.org/sti/broadband/oecdkeyictindicators.htm>
 12. Official site of IMF (2018) “Measuring the digital economy. Available at <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/04/03/022818-measuring-the-digital-economy>
 13. Official site of OECD (2018) “OECD Digital Economy Outlook 2017”. Available at https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2017_9789264276284-en#page1
 14. Official site of OECD (2018) “Telecommunications database”. Available at <http://dx.doi.org/10.1787/data-00170-en>
 15. Official site of World economic forum (2018) “The Global Competitiveness Report 2018”. Available at <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
 16. Official site of OECD (2017) “Trends in telecommunication revenue, investment and access paths». Available at <http://www.oecd.org/sti/broadband/oecdkeyictindicators.htm>

Shashyna M.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Business,
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

CHANGES IN THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF THE NETWORK ECONOMY

The research paper deals with the essence of the network economy and the significance of the transformational changes in the institutional environment to ensure its development. It was established that the development of information and communication technologies determines the state's need for implementing positive changes in the institutional environment and the introduction of international best practices in establishing political, economic, legal, and social rules of conduct and standards. However, the analysis of the main indicators of the transformational changes in the institutional environment on a global scale indicates that the weakness of the institutional environment in most countries impedes economic development and is a global problem. It was stated that the institutional environment is a fundamental factor of competitiveness that can ensure a complete transition to a network economy, and at the same time, in developing countries, the main constraining factor of economic development is the slow changes in the institutional environment. It is revealed that the main factors that do not provide positive transformations of the institutional environment are the lack of transparency in the activities of governments and the public sector, corruption, instability of state policy, excessive state political regulation. It is noted that excessive burdensome state regulation, which results in increased transaction costs, reduces the level of accountability, adversely affects the activity and development of SMEs in the countries, serves as a deterrent to the development of the institutional environment, and this creates the basis for corruption and arbitrary decisions, which is reflected in a close relationship between the assessments of government regulatory policy and government transparency assessments. It is concluded that the development of information and communication technologies leads to the state's need to implement positive changes in the institutional environment and the implementation of international best practices in establishing political, economic, legal, social rules of conduct and standards, while the lack of transparency in the activities of governments and the public sector, corruption, instability of the state politics, excessive state political regulation act as a deterrent to the positive changes in the institutional environment, and therefore, the network economy and the sustainable development of countries as a whole.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.761

Клоченко Д.С.

студент напряму підготовки «Корпоративні фінанси»
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПОЗАБІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто стан ринку цінних паперів, зокрема зосереджено увагу на позабіржовому ринку цінних паперів. Досліджено проблему функціонування позабіржового ринку цінних паперів. Виявлено слабкі сторони державного регулювання ринку цінних паперів. Проведено оцінку та структуру сучасного стану біржового та позабіржового фондового ринку України. Запропоновано шляхи вдосконалення функціонування ринку цінних паперів.

Ключові слова: ринок цінних паперів, фондовий ринок, позабіржовий ринок цінних паперів, біржовий ринок цінних паперів, акції, облигації, державне регулювання ринку цінних паперів.

В статье рассмотрено состояние рынка ценных бумаг, в частности сосредоточено внимание на внебиржевом рынке ценных бумаг. Исследована проблема функционирования внебиржевого рынка ценных бумаг. Выявлены слабые стороны государственного регулирования рынка ценных бумаг. Проведены оценка и структура современного состояния биржевого и внебиржевого фондового рынка Украины. Предложены пути совершенствования функционирования рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, внебиржевой рынок ценных бумаг, биржевой рынок ценных бумаг, акции, облигации, государственное регулирование рынка ценных бумаг.

The article deals with the state of the securities market, in particular, the focus is on the over-the-counter market. The problem of the functioning of the over-the-counter securities market is investigated. Weaknesses of the state regulation of the securities market were identified. The estimation and structuring of the current state of the stock and over-the-counter stock market of Ukraine were conducted. The ways of improving the functioning of the securities market are proposed.

Keywords: securities market, stock market, over-the-counter market, stock market securities, stocks, bonds, state regulation of securities market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Фінансовий сектор є важливим елементом успішного функціонування економіки країни. Одним з основних елементів є розвинений фондовий ринок. Він, своєю чергою, включає біржовий (організований) та позабіржовий (неорганізований) ринки. Основною причиною виникнення другого є неспроможність фірм-емітентів відповідати всім вимогам, що необхідні для реєстрації на біржі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної пробле-

ми і на які спирається автор. Вивченням вітчизняного та зарубіжного ринку цінних паперів займалися багато вчених, зокрема: Базилевич [9], Ігнат'єва [4], Ковальова [5], Козак [6], Краснова [7], Шелудько [10] та ін.

Незважаючи на велику кількість досліджень та праць у сфері ринку цінних паперів (зокрема, позабіржового), залишається актуальним питання щодо ефективності його функціонування.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є характеристика сучасного стану ринку цінних паперів та висвітлення пропозицій щодо його поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток фондового ринку неможливий без належної організації транзакцій щодо купівлі-продажу цінних паперів, яка прискорює кругообіг фінансових ресурсів на фондовому ринку і може бути забезпечена лише інститутами інфраструктури. Водночас самі інститути інфраструктури існують і розвиваються лише за рахунок фондового ринку, оскільки прибуткова діяльність технічних посередників забезпечується доходами, отриманими від операцій на фондовому ринку. Крім того, з розвитком фондового ринку, збільшенням його масштабів та кількості учасників роль інфраструктури лише зростає [9].

Незважаючи на те що біржовий і позабіржовий ринки є конкурентними, їх варто розглядати як такі, що доповнюють одне одного. Зокрема, основними перевагами позабіржового ринку цінних паперів є те, що він:

- наближує фондовий ринок до дрібного інвестора завдяки своїй розгалуженості;
- сприяє розвитку фондового ринку на рівні регіонів;
- змушує фондову біржу вдосконалюватися, щоб не втрачати своїх конкурентних переваг порівняно з позабіржовим фондовим ринком;
- сприяє розвитку відкритих електронних та інформаційних мереж, що, своєю чергою, поліпшують відкритість випуску цінних паперів [8].

Досліджуючи організований та неорганізований ринки, можна сказати, що обсяги торгів на неорганізованому ринку залишаються активни-

ми. Структура торгів на неорганізованому ринку значно відрізняється від організованого. Обсяги торгів із цінними паперами та іншими фінансовими інструментами на позабіржовому ринку є менш волатильними порівняно з організованим та характеризуються відсутністю значних коливань. Зручний процес трейдингу та поступове формування ліквідності за державними облигаціями на організованому ринку є основними чинниками зменшення операцій на позабіржовому ринку [2].

Для більш наглядного розуміння обсягів торгів на біржовому та позабіржовому ринках України розглянемо рис. 1. Загальний обсяг торгів на неорганізованому ринку в 2018 р. становив 134,8 млрд. грн. проти 221 млрд. грн. на організованому ринку. Тобто ми бачимо, що частка неорганізованого ринку в загальному обсязі торгів становить 37,8%. Також можна прослідкувати падіння продаж на позабіржовому ринку протягом січня-жовтня 2018 р. Зокрема, продажі зменшувалися в середньому на 0,55 пункти протягом календарного місяця, тоді як на біржовому ринку спостерігається збільшення торгів у середньому на 0,26 пункти протягом календарного місяця, хоча й спостерігається значне коливання.

Проаналізувавши структуру торгів на організованому та неорганізованому ринках, ми отримали результати, що подані на рис. 2. Переважна частина всіх обсягів торгів з акціями відбувається на позабіржовому ринку. Більшість торгів відбувається із цінними паперами, ціноутворення за якими є непрозорим.

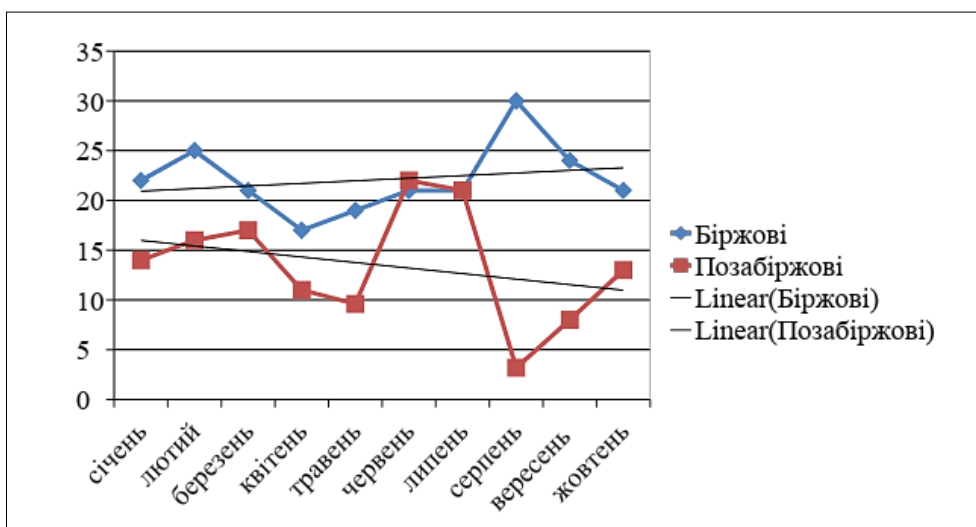


Рис. 1. Обсяги торгів цінними паперами в 2018 р., млрд. грн.

Джерело: складено на основі [2]

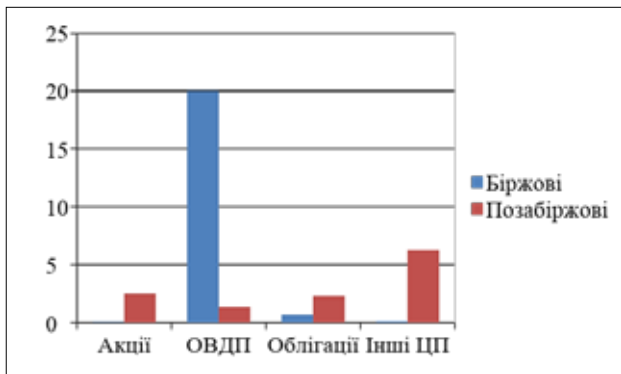


Рис. 2. Обсяги торгів у жовтні 2018 р. за видами ЦП, млрд. грн.

Джерело: складено на основі [2]

На біржовому ринку торгівля акціями формується з емітентів, які переважно є предметом контрактів Інтернет-трейдингу. У 2017 р. всі ТОП-10 емітентів, які найбільше торгувалися на фондових біржах, у супереч трендам на позабіржовому ринку були реальними підприємствами, з яких складаються основні галузі економіки. Проте торги із зазначеними емітентами залишаються дуже незначними, а низька концентрація ліквідності та значна волатильність є причинами відсутності бажання у великих інвесторів формувати свої портфелі з таких активів [2].

Основним недоліком неорганізованого ринку є те, що його учасником може стати хто завгодно, не обов'язково маючи при цьому спеціальну освіту, велику страхову базу чи депозит.

Контролюються валютні операції Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», у якому говориться про те, що торговець цінними паперами зобов'язаний подавати до загальнодоступної інформаційної бази даних Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів для подальшого розміщення такої інформації про всі вчинені поза фондовою біржею ним або за його участю правочини щодо емісійних цінних паперів [3].

Та, на жаль, це не заважає існуванню так званих форексних компаній, що працюють як такі, що надають інформаційні послуги, а всі договори укладаються з іноземною (як правило, офшорною) компанією. Своєю чергою, це призводить до того, що клієнт ніяк не захищений і така компанія може в будь-який момент припинити свою діяльність, не несучи при цьому ніякої відповідальності.

Виходячи з вищесказаного, ми можемо дійти висновку, що український фондовий ринок потребує чіткого регулювання всіх сфер із боку

держави. Впровадження прав та обов'язків усіх учасників ринку дасть змогу контролювати їхні дії на неорганізованому ринку цінних паперів. Одним із кроків може бути надання більших повноважень НБУ для здійснення регулювання та контролю на ринку цінних паперів та створення відповідних органів влади. Яскравими прикладами функціонування таких органів є Британське управління з фінансового регулювання і спостереження та Комісія із ф'ючерсної торгівлі товарами у США.

Також ми вважаємо, що одними з основних заходів для поліпшення функціонування неорганізованого ринку цінних паперів є:

- визначення єдиних норм та стандартів для діяльності на позабіржовому фондовому ринку;
- підготовка законопроектів, що регулюватимуть обіг цінних паперів, що випущені місцевими органами влади;
- впровадження заходів для регулювання діяльності фінансово-консультаційних компаній, зокрема таких як форекс.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На нинішньому етапі становлення фондового ринку в Україні існує велика необхідність упровадження та вдосконалення законодавства, що дасть змогу зменшити ризики, з якими стикаються як інвестори, так і споживачі фінансових послуг під час здійснення операцій на фондовому ринку. Зокрема, значну увагу варто приділити саме позабіржовому ринку цінних паперів, адже нині ступінь його захищеності досить мала, що призводить до значних утрат інвесторів і, відповідно, низької довіри до такого виду ринку.

Бібліографічний список:

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>.
2. Бюлетень щодо стану ринку цінних паперів. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>.
3. Закон України від 18 лютого 2018 р. № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
4. Ігнат'єва І.А., Гарафонова О.І. Корпоративне управління: підручник; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. К.: Центр учбової літератури, 2013. 600 с.
5. Ковальова О.М. Інституційні аспекти розвитку фондового ринку України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 124–127.
6. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 228 с.

7. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку. Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 129–134.
8. Смолин Г.В. Господарське право України. Загальна частина: навч. посіб. Львів: Ліга-Прес, 2010. 372 с.
9. Фондовий ринок: підручник. Книга 1 / за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2015. 621 с.
10. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: підручник; 2-е вид., стер. К.: Знання, 2008. 535 с.
4. Ignatyeva I.A. and Garafonova O.I. (2013), *Korporatyvne upravlinnia: pidruchnyk*, [Corporate governance: a textbook], Center for Educational Literature, Kyiv, Ukraine.
5. Kovaleva O. M.(2016), "Institutional aspects of the development of the stock market in Ukraine.", *Scientific Bulletin of the Kherson State University*, series: "Economic Sciences", no.16, pp. 124-127.
6. Kozak Y.G.(2017), *Mizhnarodna ekonomika: v pytanniakh ta vidpovidiakh [tekst] pidruchnik*, [International Economics: Questions and Responses a textbook], Center for Educational Literature, Kyiv, Ukraine.

Referenses:

1. National Commission on Securities and Stock Market (2018) "Analytical data on the development of the stock market", available at <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>. (Accessed December 2018).
2. National Commission on Securities and Stock Market (2018) "Bulletin on the state of the securities market [Electronical business]", available at <https://www.nssmc.gov.ua> (Accessed December 2018).
3. The Verhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On Securities and the Stock Market", available at <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (Accessed December 2018).
7. Krasnov I.V. (2014) "The stock market in Ukraine: the state and prospects of development", *Problems of the economy*, no. 1, pp. 129-134.
8. Smolin G.V.(2010), *Hospodarske pravo Ukrainy. Zahalna chastyna:navchalnyi posibnyk*, [Commercial law of Ukraine. General part: tutorial], Li-ga-Press, Lviv, Ukraine.
9. Bazilevich V.D. (2015), *Fondovyi rynek: pidruchnyk*, [Stock market: a textbook], Knowledge, Kyiv, Ukraine.
10. Sheludko V.M.(2008), *Finansovyi rynek: pidruchnyk*, [Financial Market: Tutorial], Knowledge, Kyiv, Ukraine.

Klochenko D.S.

Graduate Student, Direction of Training "Corporate Finance"
Specialty "Finance, Banking and Insurance",
Taras Shevchenko National University of Kyiv

OVER THE COUNTER TRADING IN SECURITIES IN THE UKRAINIAN STOCK MARKET

The development of the stock market is not possible without the proper organization of transactions for the purchase and sale of securities, which accelerates the circulation of financial resources in the stock market and can only be provided by infrastructure institutes. At the same time, the infrastructure institutes themselves exist and develop only at the expense of the stock market since profitable activities of technical intermediaries are provided by the proceeds from transactions in the stock market. In addition, with the development of the stock market, by increasing its scale and number of participants, the role of infrastructure only increases.

In spite of the fact that the stock exchange and over-the-counter market are competitive markets, they should be considered as complementary ones. The main disadvantage of the unorganized market is that its participant may be anyone, not necessarily having special education, a large insurance base or deposit.

But, unfortunately, this does not prevent the existence of the so-called forex companies, which in turn act as providing information services, and all contracts are concluded with a foreign, usually an offshore company. In turn, this leads to the fact that the client is not protected, and such a company can at any time to stop its activities without bearing any responsibility.

Based on the above, we can come to the conclusion that the Ukrainian stock market requires clear regulation of all spheres of the state. The introduction of rights and obligations of all market participants will allow them to control their actions on the unorganized securities market. One of the steps may be the provision of greater powers for the NBU to regulate and control the securities market and create the appropriate authorities. A striking example of the functioning of such bodies is the British Office for Financial Regulation and Supervision, and the US Futures Trading Commission.

УДК 336.1:334.72:338.24:351.72

Кузьменко В.М.

аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

РОЗВИТОК ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМВІДНОСИН ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність державно-приватного партнерства як однієї з моделей взаємодії влади та бізнесу. Визначено переваги і недоліки механізму державно-приватного партнерства для держави та суспільства, наведено сфери застосування і форми реалізації угод державно-приватного партнерства. Запропоновано авторське трактування поняття державно-приватного партнерства і визначено базові його ознаки та принципи.

Ключові слова: сталий розвиток, партнерська взаємодія, державно-приватне партнерство, державний сектор, приватний сектор, інфраструктурні проекти.

В статье рассмотрена суть государственно-частного партнерства как одной из моделей взаимодействия власти и бизнеса. Определены преимущества и недостатки механизма государственно-частного партнерства для государства и общества. Приведены сферы применения и формы реализации соглашений государственно-частного партнерства. Предложено авторское определение понятия государственно-частного партнерства и определены его базовые признаки и принципы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, партнерское взаимодействие, государственно-частное партнерство, государственный сектор, частный сектор, инфраструктурные проекты.

The public-private partnership essence is considered in the article as one of the public and business cooperation models. Advantages and disadvantages of the public-private partnership mechanism both for the state and society are identified within the research. Areas of public-private partnership use and forms of public-private partnership agreements implementation are presented. The public-private partnership concept interpretation is proposed by the author and its main features and principles are defined.

Keywords: sustainable development, partnership, public-private partnership, public sector, private sector, infrastructure projects.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення високих і стійких темпів розвитку країни потребує спрямування значних інвестиційних ресурсів у створення і модернізацію інфраструктурних та соціальних об'єктів. Разом із цим діючі в країні правові й інституційні механізми не здатні забез-

печити залучення достатнього рівня внутрішніх та іноземних інвестицій для цих перетворень. Отже, одним з ефективних способів реалізації стратегічних інвестиційних проектів може стати партнерство держави і бізнесу, що сприятиме реалізації державної політики старого розвитку, соціальному та економічному піднесенню окремих регіонів і країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Серед зарубіжних і вітчизняних учених, які досліджували аспекти розбудови державно-приватного партнерства, відомі праці В. Варнавського, В. Гарбарининої, М. Гедз, С. Грищенка, Т. Єфименка, І. Запатріної, Н. Клевцевич, Л. Матвєєвої, О. Нагорної, Г. Павлової, Л. Федулової, Є. Черевикова, та ін. Водночас незначні темпи розвитку партнерських взаємовідносин держави та бізнесу в Україні свідчать про необхідність продовження наукових пошуків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження змісту державно-приватного партнерства як однієї з моделей взаємодії влади та бізнесу, виокремлення ознак, принципів, переваг і недоліків, а також ефективних форм реалізації угод державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стрімкий розвиток суспільства і ринків упродовж другої половини ХХ ст. призвів до не менш стрімкого зростання попиту суб'єктів господарювання на ресурси державного бюджету у формі капіталовкладень. Довгий час органи влади задовольняли його за допомогою традиційного інструментарію, а саме зростання обсягу бюджетних надходжень шляхом збільшення обсягів чи бази оподаткування. Однак наприкінці минулого століття значне зростання державного дефіциту позбавило уряди можливості нарощувати надходження до бюджетів і видатки розвитку. Така перешкода стала поштовхом до пошуку нових моделей фінансування. Саме у цей час почав швидко зростати інтерес до ідеї державно-приватного партнерства (ДПП), що виникла як механізм забезпечення доступу до капіталу і досвіду управління у приватному секторі з метою його застосування у сферах, які є традиційно державними монополіями (громадські послуги, утримання та розвиток інфраструктури).

П. Надолішній виділяє такі моделі взаємодії влади та бізнесу [1]: а) моделі «придушення» і «примусу», які передбачають застосування адміністративного тиску. Так, влада вимагає від бізнесу певних вкладень у реалізацію її соціальних програм і проектів, використовуючи адміністративний апарат і структури, покликани здійснювати контроль над діяльністю бізнесу; б) модель «патронажу», що передбачає компен-

сацію державою витрат бізнесу на реалізацію соціальних програм і проектів; в) модель «невтручання» влади, яка у цьому разі не займає активної позиції по відношенню до соціальної політики, що проводиться бізнесом; г) модель «партнерства», у рамках якої представники влади і бізнесу досягли компромісу. Отже, саме остання модель взаємодії, яка розглядається як конкретний продукт партнерства, який виник унаслідок конкурсного відбору для вирішення певних чітко обумовлених цільових державних завдань, і визначається автором як ДПП.

Загальноновизнаної термінології щодо ДПП у світі не існує, що спричиняє «розмитість» його меж. Так, за версією МФК, ДПП – це відносини, за допомогою яких приватний сектор забезпечує суспільство інфраструктурними активами та послугами, що традиційно надаються державою [2, с. 63]. В ЄС у Зеленій книзі «Державно-приватне партнерство і законодавство Співтовариства з державних контрактів і концесій» під ДПП розуміються форми кооперації між публічною владою і бізнесом, що слугують меті забезпечення фінансування, будівництва, модернізації, управління, експлуатації інфраструктури або надання послуг [3, с. 45]. У США це угода між державою і приватною компанією, що надає останній в узгодженій формі право брати участь у державній власності й виконувати функції, що традиційно є у площині відповідальності публічної влади [4, с. 13]. За визначенням Економічної комісії ООН в Європі, ДПП – це інноваційна контрактна угода між публічним та приватним секторами у наданні публічних послуг і розбудові інфраструктури [2, с. 64].

У деяких дослідженнях термін «державно-приватне партнерство» розглядається як у вузькому, так і в широкому сенсі. ДПП у вузькому значенні описує довгострокове співробітництво між державою і приватним сектором, що регулюється договором, для виконання суспільних завдань, яке охоплює життєвий цикл відповідного проекту – від планування до його експлуатації, включаючи технічне обслуговування. У широкому значенні термін «ДПП» включає у себе всі форми кооперації між державою і приватним сектором. На практиці таке партнерство виникає як формалізована кооперація державних і приватних структур, що була спеціально створена з тією чи іншою метою.

Попри активне застосування ДПП у міжнародній практиці, а також значну роль у збалансованому розвитку й генеруванні інноваційної мо-

делі управління і фінансування проектів варто зазначити, що реалізацію цієї форми співробітництва між державними й приватними партнерами лише віднедавна почали впроваджувати в Україні. Першим кроком до визначення основних положень здійснення ДПП було ухвалення 01.07.2010 Закону України «Про державно-приватне партнерство» [5], яким встановлено організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними, основні принципи, форми та сфери застосування державно-приватного партнерства.

У Законі України ДПП визначено як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним Законом. До цих ознак ДПП належать: а) надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта ДПП із подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією) за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках ДПП; б) довготривалість відносин (від 5 до 50 років); в) передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП; г) внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства з джерел, не заборонених законодавством [5].

Узагальнення наукових праць [3, с. 46–47; 4, с. 28–29; 6; 7, с. 266; 8, с. 333–334] уможливорює виокремити більш широкий перелік ознак, що дає змогу відрізнити ДПП від інших форм взаємодії держави і бізнесу:

1) представлення сторін державним і приватним секторами;

2) специфічний розподіл функцій між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позицій інтересів суспільства, визначає вартісні та якісні параметри, здійснює контроль над реалізацією проектів, а приватний сектор бере на себе операційну діяльність на різних стадіях проекту (розроблення, фінансування, реалізація, експлуатація, управління, надання послуг

споживачам);

3) юридичне оформлення партнерства спеціальною угодою (договором);

4) спільне або повне фінансування проектів приватним партнером;

5) довгостроковість відносин, після завершення строку об'єкт повертається державі або партнерство продовжується на основі оновленого договору;

6) розподіл ризиків і відповідальності між партнерами за рахунок залучення приватного інвестора не тільки до створення об'єкта, а й до його подальшої експлуатації та (або) технічного обслуговування;

7) виконання бізнесом за дорученням і за підтримки держави функцій, які раніше поклалися на державу.

Участь суб'єктів у проектах ДПП здійснюється для створення, реконструкції, модернізації і (або) експлуатації/користування об'єктів суспільного призначення, а саме [9]: а) пошук, розвідка, видобування і постачання природних ресурсів (корисних копалин); б) економічної інфраструктури (автомобільні дороги, залізниці, морські, річкові і повітряні порти, трубопровідний транспорт, енергетичні підприємства та лінії електропередачі, інформаційні системи тощо); в) об'єктів у сфері суспільних послуг (громадський транспорт, міське господарство, комунальні послуги, об'єкти екології та ін.); г) об'єктів, що обслуговують сферу нематеріального виробництва (об'єкти сфери охорони здоров'я, освіти, культури, туризму та спорту); д) об'єктів державного і муніципального управління; е) інших інфраструктурних і соціальних об'єктів.

Доречно зауважити, що багаторічним світовим досвідом вироблені принципи, на яких базується ДПП. Так В. Гарбарініна до базових принципів відносить такі: прозорість, змагальність, підзвітність, законність, зрозумілість і передбачуваність, урахування специфіки певного регіону/галузі, економічна та фінансова сталість, гнучкість, рівність, соціальне залучення до створення ДПП різних суспільних груп [10, с. 46–47]. Водночас О. Нагорна зазначає, що реалізація ДПП здійснюється відповідно до таких основних принципів: диверсифікації ризиків, прозорості, інституціонального забезпечення, концентрації капіталу, комплексності, максимальної віддачі, інформаційного та нормативно-правового забезпечення, достовірності й відповідальності [7, с. 269–270]. І. Вла-

сова визначає, що створення системи ДПП повинно відбуватися на основі принципів: законності, рівності, прозорості діяльності сторін ДПП, ефективності, збалансованості інтересів сторін ДПП, консолідації ресурсів, поділу між суб'єктами ДПП у визначених пропорціях відповідальності, ризиків, гарантій і досягнутих результатів [11, с. 385–386].

На наше переконання, створення системи ДПП має базуватися на таких основних принципах:

- рівності – партнери повинні бути рівні перед законом, також повинні забезпечуватися рівність умов доступу суб'єктів господарювання до участі у ДПП, а також рівноправний доступ до послуг, що надаються в межах ДПП;

- законності – створення партнерств у порядку та формі, яка дозволяється чинною нормативно-правовою базою і неухильне її виконання, у тому числі визнання партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством та визначених умовами укладеного у рамках ДПП договору;

- транспарентності (інформаційної відкритості й прозорості) – надання органами влади повної інформації інвесторам, концесіонерам, усім зацікавленим сторонам;

- забезпечення підвищення ефективності використання потенціалу суспільства (цінності для суспільства) – передбачає забезпечення вищої ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;

- узгодженості інтересів державних і приватних партнерів для отримання взаємної вигоди;

- незмінності призначення об'єктів – протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках ДПП, незмінність цільового призначення та форми власності об'єктів, переданих приватному партнеру;

- консолідації (нагромадження) інвестиційного капіталу – залучення до реалізації інфраструктурних і соціальних проектів капіталів різних власників (приватного партнера, державного і місцевого бюджетів, боргового капіталу, тощо);

- справедливого розподілу ризиків, пов'язаних із виконанням договорів, укладених у рамках ДПП між державним та приватним партнерами;

- підзвітності – відповідальність усіх партнерів перед громадськістю (створення громад-

ських рад із контролю над реалізацією проектів державно-приватного партнерства).

Зауважимо, що в межах державно-приватних проектів виникає можливість поєднувати переваги державного і приватного секторів, передусім за рахунок інтеграції управлінського, організаційного й фінансового потенціалу бізнес-структур. А основними перевагами використання механізму ДПП для держави та суспільства є [7, с. 265; 8, с. 328]:

- підвищення якості та своєчасності надання публічних послуг;

- підвищення ефективності використання бюджетних коштів;

- запозичення у приватного сектору найкращих практик управління власністю;

- залучення додаткових фінансових ресурсів у створення/модернізацію інфраструктурних та соціальних об'єктів;

- підвищення зайнятості населення, стимулювання економічного зростання з широким використанням інновацій та сучасних технологій;

- залучення різних груп учасників/партнерів до реалізації стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку, посилення довіри та порозуміння у суспільстві;

- сприяння розвитку інститутів ринку, приватної власності, приватної ініціативи, зниження присутності держави в економіці;

- формування позитивних економічних екстерналій унаслідок розвитку інфраструктури та стимулювання інновацій;

- досягнення синергетичного ефекту й забезпечення підвищення ефективності використання потенціалу, що знаходиться у розпорядженні суспільства, особливо під час реалізації крупномасштабних проектів.

Разом із тим механізм ДПП має потенційні недоліки, до яких варто віднести: обмеження фінансової еластичності державного та муніципального секторів через довготермінові зобов'язання в рамках партнерської угоди; більш ускладнений, затратний у часі та дорогий процес реалізації концепції партнерства приватного і державного секторів [12]; ДПП-проекти можуть спровокувати небажані фіскальні ризики (потенційні втрати для бюджету й зростання державного боргу).

Далі постає завдання визначити форми, сфери та моделі взаємодії держави і бізнесу. М. Мейер виділяє три форми взаємодії держави і приватного сектору [13]:

1) традиційну – держава залучає бізнес до спільного вирішення проблем обслуговування потреб суспільства на основі партнерства;

2) інвестиційну – спільне інвестування переважно в інфраструктурні проекти. Ця форма взаємодії має стратегічну спрямованість, основною метою є стимулювання економічного росту;

3) науково-освітню – нові напрями розвитку в національному, міжнародному і глобальному масштабах в умовах глобалізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу.

Г. Павлова, аналізуючи міжнародний досвід ДПП, структурує взаємодію держави і бізнесу за такими векторами (сферами) [14, с. 131]:

- функціональний вектор – розвиток державно-приватного партнерства в галузях, які визначають доступ підприємств до чинників виробництва і ринків;

- галузевий вектор – державно-приватне партнерство в окремих галузях на основі змішаних форм власності, кооперації державних та приватних компаній, укладення галузевих угод;

- регіонально-муніципальний вектор – державно-приватне партнерство щодо розвитку окремих територіальних виробничих сегментів, регіональних ринків праці, територіальної та комунальної інфраструктури та ін.

Крім того, залежно від можливості передачі права власності на інфраструктурні та соціальні об'єкти від державних (регіональних або місцевих) органів влади приватним компаніям виділяють «англосаксонську» і «латинську» моделі ДПП [8, с. 329, 330]. Англосаксонська модель припускає повсюдне введення конкурентного середовища, розроблення чітких короткострокових контрактів, створення контролюючих органів, що стежать за їх виконанням, що у кінцевому підсумку призводить до приватизації об'єктів і зміни форми власності. Латинська модель припускає передачу управління інфраструктурою або господарськими об'єктами від державного сектору приватним компаніям за збереження активів у державній власності. За державою залишається право вибору основної й інвестиційної стратегії розвитку, тоді як задоволення потреб населення виконується приватними компаніями самостійно (держава, делегуючи повноваження, не передає приватній структурі виняткових прав).

Опис взаємодії держави та бізнесу важко охарактеризувати лише векторами, формами взаємодії та моделями, необхідно також пред-

ставити форми реалізації угод ДПП. Форми здійснення ДПП – це основні правові механізми спільної реалізації органами державної влади, місцевого самоврядування та юридичними або фізичними особами суспільно значущих інвестиційних проектів. До них належать: контракти на виконання робіт, контакти на управління (аутсорсинг), оренда (лізинг), спільна діяльність держави та приватного сектору, змішані типи контрактів та концесія (табл. 1).

У сучасних умовах розвитку української економіки сформувалися певні інституційні передумови для успішної взаємодії держави і бізнесу у сфері управління проектами. Так, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, станом на 1 січня 2018 р. в Україні на засадах ДПП укладено 191 договір, з яких реалізується 182 проекти (157 договорів концесії, 24 договори про спільну діяльність, один договір державно-приватного партнерства), решта 9 договорів не реалізуються (4 договори – закінчено термін дії, 3 договори – розірвано, 2 договори – призупинено) [15].

Зазначені договори переважно реалізуються в таких сферах господарської діяльності: оброблення відходів (64,7% договорів); збір, очищення та розподілення води (21,4%); виробництво, транспортування і постачання тепла (5,5%); будівництво та/або експлуатація автошляхів, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (3,9%).

За всю історію незалежності найбільша концентрація реалізації проектів ДПП була у процесі підготовки і проведення Євро-2012, переважна їх частина стосувалася розбудови та модернізації спортивної і транспортної інфраструктури. Зокрема, у Харківській області від приватних партнерів було залучено 288,9 млн. дол. США в межах договору ДПП для реконструкції стадіону та інших об'єктів ФК «Металіст», реконструкції терміналів та благоустрою Міжнародного аеропорту «Харків» (проект ДПП із часткою приватного партнера холдингу DCH близько 50%) тощо.

Іншими прикладами успішної реалізації проектів ДПП у регіонах України під час підготовки до Євро-2012 є концесійні угоди, укладені з метою збереження історико-культурної спадщини в контексті реалізації туристичного потенціалу Львівської області (передано у концесію два замки: у с. Старе Село та с. Тартаків, розроблені проекти передачі в концесію замків у с. Свірж

Форми здійснення державно-приватного партнерства

Форма	Сутність
1	2
Контракти на послуги	Передбачає можливість підписання контракту між державною стороною та приватним підприємством для виконання поставлених завдань. Ці контракти застосовуються в операційній діяльності і містять у собі завдання щодо впровадження, функціонування та утримання нового обладнання. Такі контракти є короткотерміновими – від декількох місяців до декількох років. Вони дають змогу державі застосовувати технічний досвід приватного сектору, його робочий потенціал та зберігати кошти. Обов'язки щодо управління та надання фінансових ресурсів повною мірою залишаються за урядом.
Контракти на управління (O&M, OM&M)	Дають змогу державі перекидати відповідальність щодо функціонування та управління об'єктом на приватний сектор. Вони укладаються на короткий строк. Приватне підприємство отримує фіксовану плату або плату у вигляді премій залежно від ефективності своєї роботи. Функція щодо фінансування об'єкту за цим типом відносин залишається за державою.
Лізингові угоди (BLT, BLTM, LROT)	Лізинг дає змогу приватному партнеру протягом певного часу отримувати грошові надходження від проекту за визначену лізингову плату уряду. Підприємство несе відповідальність за функціонування та утримання об'єкта. Приватний сектор приймає на себе комерційний ризик, бо для того, щоб отримувати оптимальний рівень прибутку, підприємство має зменшувати операційні витрати і водночас підтримувати належний рівень послуг, що надаються. Однак обов'язки щодо стратегічного планування та фінансування об'єкту повністю залишаються за державою. Такі угоди укладаються, як правило, на строк від п'яти до п'ятнадцяти років. Найчастіше цей тип угод застосовується у проектах, що самостійно генерують грошові надходження.
Спільна діяльність держави та приватного сектору	Обидві сторони зацікавлені в максимізації прибутку та якості наданих послуг; несуть ризики; здійснюють взаємний контроль. У таких проектах держава та бізнес мають здійснювати інвестиції, але повний контроль у процесі управління залишатиметься за приватною стороною. Така діяльність організовується через створення нової юридичної особи (ВАТ, ТОВ). У цьому разі підприємство буде вважатися комерційним. Договори про спільну діяльність, у рамках яких держава бере постійну участь в адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності створеного спільного підприємства залежно від частки у статутному чи акціонерному капіталі. Спільна діяльність передбачає часткове передання об'єкта у власність приватному сектору. Як правило, участь держави реалізується шляхом надання державних гарантій, інвестиційних субсидій, залучення пільгових кредитів, через участь у статутному капіталі, через передання активів, запровадження податкових пільг, а також через часткове фінансування проектів.
Змішані типи контрактів:	<p>ВОТ (будівництво – експлуатація (управління) – передача). Цей механізм використовується, головним чином, у концесії. Інфраструктурний об'єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва отримує право експлуатації спорудженого об'єкта протягом терміну, достатнього для окупності вкладених коштів. Після закінчення терміну об'єкт повертається державі. Концесіонер отримує правомочність використання, але не володіння об'єктом, власником якого є держава.</p> <p>ВООТ (будівництво – володіння – експлуатація (управління) – передача). У цьому разі приватний партнер отримує не тільки право користування, а й володіння об'єктом протягом терміну угоди, після закінчення якого об'єкт передається державним органам.</p> <p>Зворотний ВООТ, за якого влада фінансує і зводить інфраструктурний об'єкт, а потім передає його в довірче управління приватному партнеру з правом для останнього поступово викупити його у власність.</p> <p>ВОО (будівництво – володіння – експлуатація (управління)). В цьому разі створений об'єкт після закінчення терміну угоди не передається публічній владі, а залишається у розпорядженні інвестора.</p> <p>ВОМТ (будівництво – експлуатація (управління) – обслуговування – передача). Під час використання цього механізму спеціальний акцент робиться на відповідальності приватного партнера за утримання та поточний ремонт споруджених інфраструктурних об'єктів ним.</p> <p>ДВОТ (проекування – будівництво – управління – передача). Перевага цього підходу полягає у тому, що він містить у собі відповідальність приватного сектору щодо виконання одразу декількох функцій: проектування, будівництво та утримання об'єкту. Таке поєднання є ефективним з огляду на те, що приватний сектор застосовує комплексний підхід до проекту й одразу визначає програму щодо довготермінового утримання об'єкта. Цей підхід зменшує ризик, пов'язаний із непередбачуваними витратами у майбутньому. Актуальність цього підходу зумовлена тим, що більшість проектів інфраструктури потребує набагато більше витрат у період експлуатації об'єкта, ніж у період розроблення і впровадження. Такі угоди є довготерміновими, що робить приватний сектор стратегічним партнером уряду, але функція щодо фінансування залишається за державою.</p> <p>РОТ (відновлення – управління – передача). Цей тип є схожим на розглянутий вище. Різниця полягає у тому, що приватна сторона приймає у управління вже існуючий об'єкт і в її обов'язки входить його відновити.</p>

1	2
Змішані типи контрактів:	<p>ДВООТ (проекування – будівництво – володіння – експлуатація (управління) – передача). Особливість угод цього типу полягає у відповідальності приватного партнера не тільки за будівництво інфраструктурного об'єкта, а й за його проєкування.</p> <p>ДВФО (проекування – будівництво – фінансування – управління). Така форма партнерства є найголовнішим механізмом для залучення додаткових фінансових ресурсів приватного сектору до інфраструктурних проєктів. Такі угоди вповноважують приватне підприємство проєкувати, будувати, фінансувати та управляти проєктом в обмін на можливість отримувати грошові надходження протягом зафіксованого у контракті терміну. Строк дії таких угод становить 25–30 років або більше. Згідно з умовами договору, право володіння об'єктом залишиться у державній власності. Держава буде контролювати, щоб об'єкт належним чином функціонував й утримувався протягом строку дії договору, а потім був повернений у належному стані. Такі контракти укладатимуться на конкурсній основі, й визначальними критеріями в наданій документації є такі: кінцева ціна послуг для споживача, обсяг фінансової підтримки від держави, здатність бізнесу впровадити проєкт. У кінці строку дії контракту може бути прийнято рішення про передачу права власності на об'єкт приватній стороні.</p>
Концесії	Ця форма партнерства має довгостроковий характер (40–50 років), що дає змогу сторонам здійснювати стратегічне прогнозування та планування своєї діяльності й надає можливість диверсифікувати ризики між усіма приймаючими участь сторонами, завдяки чому суттєво підвищується життєздатність концесійних проєктів. Регулююча функція залишається за державною стороною. Концесії поєднують елементи таких типів контрактів, як лізингові угоди та контракти на управління. Але на відміну від зазначених контрактів, співпрацюючи з державою на засадах концесії, бізнес приймає на себе більшу частину ринкових та операційних ризиків. Відповідно до концесійної угоди, приватний партнер має право використовувати інфраструктурний об'єкт для надання послуг безпосередньо споживачам і отримує прибуток залежно від якості та кількості наданих послуг. Приватна сторона (концесіонер) відповідає за утримання об'єкта в належному стані та у разі необхідності здійснює його поновлення. Функція щодо фінансування, як правило, також належить приватному сектору.

Джерело: складено автором на основі: [7, с. 268–269, 274; 8, с. 341–342; 11, с. 386–387]

та смт. Поморяни). У довгостроковій оренді до 2056 р. знаходиться замок «Паланок» у м. Мукачеве Закарпатської області.

Світовий та український досвід співпраці державних і приватних інститутів у ході управління виробництвом і реалізацією проєктів свідчить про те, що об'єднання зусиль державного та приватного секторів дає високі результати й забезпечує усунення інфраструктурних обмежень зростання окремих регіонів і країни у цілому.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження теоретичних засад дає можливість зробити висновок, що під державно-приватним партнерством варто розуміти об'єднання на довготривалій, договірній і взаємовигідній основі матеріальних та нематеріальних ресурсів суспільства (органів державної влади або місцевого самоврядування) і приватного сектору для реалізації стратегічних пріоритетів сталого розвитку країни на основі створення суспільних благ (розвиток інфраструктури та територій) або надання громадських послуг у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального захисту тощо.

Визначені нормативно-правовими актами принципами, на яких повинно базуватися ДПП (рівності, законності, забезпечення підвищення ефективності використання потенціалу суспільства, узгодженості інтересів, незмінності цільо-

вого призначення та форми власності об'єктів, справедливого розподілу ризиків), запропоновано доповнити такими: 1) транспарентності – надання органами влади повної інформації інвесторам, концесіонерам, усім зацікавленим сторонам; 2) консолідації (нагромадження) інвестиційного капіталу – залучення до реалізації інфраструктурних і соціальних проєктів капіталів різних власників; 3) підзвітності – відповідальність усіх партнерів перед громадськістю, що передбачає створення громадських рад із контролю над реалізацією проєктів державно-приватного партнерства.

У подальшому є потреба дослідження процедури прийняття рішення про здійснення ДПП та шляхів підвищення ефективності реалізації проєктів у рамках державно-приватного партнерства в Україні.

Бібліографічний список:

1. Державне управління: основи теорії, історія і практика: навч. посіб. / В.Д. Бакуменко, П.І. Надолішній, М.М. Іжа, Г.І. Арабаджи; за заг. ред. П.І. Надолішнього, В.Д. Бакуменка. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2009. 394 с.
2. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. Економіка і прогнозування. 2010. № 4. С. 62–86.

3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. *Мировая экономика и междунар. отношения*. 2011. № 9. С. 41–50.
4. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 287 с.
5. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
6. Грищенко С. Підготовка і реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практич. посіб. для органів місцевої влади і бізнесу. К.: ФОП Москаленко, 2011. 140 с.
7. Проектне фінансування: підручник / Т.В. Майорова, О.О. Ляхова та ін.; за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т.В. Майорової; 2-е вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2017. 434 с.
8. Управление проектами: учебник / Л.Г. Матвеева и др. Ростов н/Д: Феникс, 2009. 422 с.
9. Гедз М.Й. Державно-приватне партнерство як механізм активізації модернізаційних процесів в Україні. *Ефективна економіка*. 2011. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_10_51.
10. Гарбариніна В.Ю. Сутність і принципи впровадження державно-приватного партнерства в Україні. *Актуальні проблеми державного управління*. 2014. № 2. С. 43–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2014_2_8.
11. Інноваційно-інвестиційні засади стійкого розвитку базових галузей національного господарства : колективна монографія / за заг. ред. В.П. Ільчука. Чернігів: Чернігів. нац. технол. ун-т, 2016. 396 с.
12. Клевцевич Н.А. Державно-приватне партнерство як інструмент регіонального розвитку. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/41.pdf.
13. Мейер М. Оценка эффективности бизнеса; пер. с англ. М.: Вершина, 2004. 240 с.
14. Павлова Г.О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf>.
15. Стан здійснення ДПП в Україні / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.
- structure projects and public services”, *Ekonomika i prohozuvannia*, no. 4, pp. 62-86.
3. Varnavskiy, V. H. (2011), “Public-private partnership: some questions of theory and practice”, *Mirovaja jekonomika i mezhdunar. otnoshenija*, no. 9, pp. 41-50.
4. Varnavskiy, V. H. Klymenko, A. V. and Korolev, V. A. (2010), *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teorija i praktika* [Public-private partnership: theory and practice], GU-VShJe, Moskva, Rossija
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), *The Law of Ukraine "On public-private partnership"*, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (Accessed 30 October 2018).
6. Hryshchenko, S. (2011), *Pidhotovka i realizatsiia proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva* [Preparation and implementation of public-private partnership projects], FOP Moskalenko, Kyiv, Ukraine
7. Majorova, T. V. and Liakhova, O. O. (2017), *Proektne finansuvannia* [Project financing], 2nd ed, KNEU, Kyiv, Ukraine
8. Matveeva, L. G. (2009), *Upravlenie proektami* [Project Management], Feniks, Rostov n/D, Rossija
9. Hedz, M. J. (2011), “Public-private partnership as a mechanism for activating modernization processes in Ukraine”, *Efektynva ekonomika*, [Online], no. 10, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_10_51 (Accessed 25 October 2018).
10. Harbarynina, V. Yu. (2014), “The essence and principles of the public-private partnership in Ukraine”, *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnia*, no. 2, pp. 43-49.
11. Il'chuka, V. P. (2016), *Innovatsijno-investytsijni zasady stijkoho rozvytku bazovykh haluzej natsional'noho hospodarstva* [Innovative-investment sustainable development fundamentals of the main branches national economy], Chernihiv. nats. tekhnol. un-t, Chernihiv, Ukraine
12. Klievtsievych, N. A. “Public-private partnership as a tool of regional development”, [Online], available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/41.pdf (Accessed 25 October 2018).
13. Mejer, M. (2004), *Ocenka jeffektivnosti biznesa* [Business performance evaluation], OOO «Vershina», Moskva, Rossija
14. Pavlova, H.O. (2011), “Public-private partnership: analysis of world experience and development paths in Ukraine”, [Online], available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf> (Accessed 25 October 2018).
15. Ofitsijnyj veb-sajt Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, *The state of implementation of PPP in Ukraine*, available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (Accessed 25 October 2018).

Kuzmenko V.M.

Postgraduate Student at Department
of Corporate Finance and Controlling,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

STATE AND BUSINESS PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is aimed at the integrated study of public-private partnership (PPP) theoretical backgrounds, understanding the PPP essence, and distinguishing its features, principles, advantages and disadvantages for the state and society.

The previous scientific works enable to highlight a list of features that distinguish PPP from other forms of public and business cooperation, including: the public and private sectors participation; particular division of the functions within the partnership and implementing the business functions, which were previously relied on the public sector, on behalf of the state and supported by the government; legal registration of partnership; long-term relationship; state participation in the private partner projects financing; distribution of risks and responsibilities.

The results of the current study enable to propose the own public-private partnership concept interpretation, concerning PPP as a consolidation of material and intangible resources of the society, including state and local authorities resources, and private sector resources on a long-term, contractual, and mutually beneficial framework for strategic priorities of state sustainable development realization, based on the public benefits creation, including infrastructure and areas development, or public services provision in the sectors of health care, education, social protection, etc.

According to the legal framework, the PPP should be based on the particular principles, including equality, legality, ensuring the potential of community use effectiveness increase, harmony between the interests, invariability of objects purpose and their ownership, equitable distribution of risks. This paper proposes to consider additional public-private partnership principles, namely: 1) transparency that means providing the complete information to investors, concessionaires, and other interested parties by authorities; 2) consolidation (accumulation) of investment capital that suggests involvement of the capital, provided by different owners (private partner, state and local budgets, debt capital, etc.), into the infrastructure and social projects implementation; 3) accountability that signifies the social responsibility of all partners that involves the public councils creation for monitoring the implementation of public-private partnership projects.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.478.2

Весперіс С.З.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і управління
Конотопського інституту Сумського державного університету

Щербина О.В.

старший викладач кафедри економіки і управління
Конотопського інституту
Сумського державного університету

Циганенко О.В.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки і управління
Конотопського інституту
Сумського державного університету

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) ДОПОМІЖНИХ ВИРОБНИЦТВ

Піднімається проблема особливостей калькулювання собівартості допоміжних виробництв. Визначено сутність допоміжних виробництв та наведено їх класифікацію. Узагальнено основні елементи калькуляційних робіт з урахуванням специфіки та призначення допоміжних виробництв. Розглянуто методи розподілу непрямих витрат обслуговуючих виробництв.

Ключові слова: собівартість, калькулювання собівартості, допоміжні виробництва, калькуляційна одиниця, метод калькулювання, об'єкт калькуляції.

Поднимается проблема особенностей калькулирования себестоимости вспомогательных производств. Определена сущность вспомогательных производств и приведена их классификация. Обобщены основные элементы калькуляционных работ с учетом специфики вспомогательных производств. Рассмотрены методы распределения косвенных расходов обслуживающих производств.

Ключевые слова: себестоимость, калькулирование себестоимости, вспомогательные производства, калькуляционные единицы, метод калькулирования, объект калькуляции.

The issue of calculating the cost of auxiliary productions was brought up. The essence of auxiliary productions was determined and their classification was given. The main elements of calculation work with allowance for the features and the appointment of auxiliary productions was generalized. The separate methods of allocation of charges of attendant productions were considered.

Keywords: prime cost, costing calculation, auxiliary production, costing unit, method of calculation, object of calculation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Організаційно-виробнича структура сучасного промислового підприємства є досить складною та передбачає розгалужену систему взаємозв'язків, що впливає на побудову обліку витрат. Як правило, крім цехів основного

виробництва, присутні окремі допоміжні й обслуговуючі підрозділи. Для досягнення максимальної точності та оптимального інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень бухгалтерський та управлінський облік витрат (зокрема, калькулювання собівартості) здійснюється як у розрізі окремих структурних

підрозділів, так і по підприємству в цілому. Організація калькуляційної роботи потребує чітко визначення сутності допоміжних виробництв, принципів групування їх за окремими класифікаційними ознаками та систематизування калькуляційних процедур згідно з особливостями та призначенням допоміжних виробництв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв переважно розглядається у складі обліку витрат і калькулювання собівартості продукції основного виробництва. І це знайшло відображення у працях Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, О.В. Бойка, М.Д. Врублевського, К.М. Тростянської, М.С. Пушкаря, І.В. Флорової, Ю.А. Демидової тощо. Суто проблемами обліку витрат і калькулювання собівартості послуг допоміжних виробництв займалася незначна кількість науковців, серед яких – Є.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, О.Н. Галаніна, С.Р. Богомолець, І.І. Бабич, А.А. Дацюк, О.І. Костюкова, А.Ю. Латишева.

Ми з повагою визнаємо значний внесок згаданих авторів у дослідження проблем організації облікової роботи у допоміжних виробництвах, проте вважаємо, що процес калькулювання собівартості в розрізі окремих елементів і калькуляційних процедур потребує систематизації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є систематизація основних елементів калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв з урахуванням їхніх техніко-організаційних особливостей та призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «калькулювання», або «калькуляція», собівартості продукції, як правило, вживається тоді, коли йдеться про управління витратами, облік витрат підприємства, ціноутворення й управлінський облік. Проте саме трактування економічного змісту понять «калькулювання» та «калькуляція» в наукових працях різняться. Так, Р.Р. Дутчак трактує калькулювання як «сукупність прийомів аналітичного обліку витрат та розрахунково-вартісний процес визначення собівартості продукту» [1, с. 70]. М.С. Пушкар вважає, що калькуляцію слід розглядати як самостійну науку (галузь знань) «про методи та способи обчислення собівартості на основі даних бух-

галтерського обліку», оскільки калькуляція має чітко визначений об'єкт (власне собівартість) і метод дослідження [2, с. 118]. М.Д. Врублевський відносить калькулювання до елементу обліку витрат [3].

Цікавою є спроба С.І. Бегун та Н.В. Ковтун узагальнити термін «калькулювання собівартості» як «комплексну систему науково обґрунтованих розрахунків виробничих витрат, пов'язаних із виготовленням продукції (усієї чи окремих її видів), виконанням робіт або наданням послуг» [4, с. 82].

Допоміжні підприємства під час визначення собівартості продукції частіше згадуються у процесі розподілу непрямих витрат для визначення собівартості продукції (робіт, послуг) основного виробництва або коли йдеться про центри відповідальності.

В.В. Сопко та О.В. Бойко допоміжними називають виробництва, які призначені для обслуговування основного виробництва і підприємства у цілому та забезпечують умови, необхідні для їхньої нормальної роботи [5, с. 384].

Є.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, О.Н. Галаніна характеризують допоміжні виробництва як такі, що не пов'язані безпосередньо з виробництвом основної продукції, а обслуговують його своєю продукцією, роботами та послугами [6, с. 340].

С.Р. Богомолець наголошує, що допоміжні виробництва – це відокремлені підрозділи, продукція яких призначена передусім не для продажу, а для подальшого використання у виробництві основної продукції [7].

Отже, допоміжні виробництва – це частина виробничого процесу у вигляді внутрішнього структурного підрозділу для обслуговування інших виробництв. Головне призначення – підтримка безперебійної роботи основного виробництва з мінімумом витрат на його функціонування. Тобто підприємству вигідніше самому мати такі додаткові служби і господарства, ніж користуватися послугами сторонніх організацій.

Основні характеристики допоміжного виробництва: а) не приймають безпосередньої участі у виготовленні основної продукції; б) виготовляють напівфабрикати, інструменти для передачі в основні цехи; в) виконують роботи чи надають послуги іншим підрозділам, при цьому обсяг цих робіт (послуг) є суттєвим, тому такі підрозділи можна розглядати як окремі структурні одиниці; г) послуги або ресурси в інші підрозділи вони передають за фактичною собівартістю або трансфертною ціною; д) надлишки продук-

ції або частина робіт чи послуг допоміжних підрозділів можуть бути продані іншим організаціям за реалізаційними цінами.

Структура допоміжних виробництв залежить саме від потреб основного виробництва підприємства, і першочерговою умовою віднесення окремих виробництв до складу допоміжних є виконання завдань щодо обслуговування основного виробництва [8; 9].

Найбільш повну класифікацію допоміжних виробництв за різними ознаками представлено у праці О.І. Костюкової та А.Ю. Латишевої [10]. Узагальнену класифікацію допоміжних виробництв представлена на рис. 1.

Потреба самостійного калькулювання собівартості допоміжних підприємств виникає лише за умови, що ці підрозділи виконують значний обсяг робіт (послуг). Якщо ж обсяги незначні та носять разовий характер, у структурі підприємства не створюють допоміжних цехів, а вартість ремонтних, транспортних, будівельних, заготівельних та інших послуг включається до складу загальновиробничих витрат основного виробництва.

Для процесу калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) особливо важливим є поділ допоміжних цехів на такі типи:

- прості виробництва (парокотельня, компресорна, енергоцех) – технологічний цикл триває один період і випускається однорідна продукція; фактичну собівартість визначають шляхом ділення сукупних витрат на загальний обсяг виробленої продукції або виконаних робіт;
- складні виробництва (ремонтне, транспортне, інструментальне, деревообробне господарство) – виготовляється багато видів продукції (послуг), а виробничий процес – це послідовність кількох різноманітних технологічних операцій; калькуляційною одиницею виступає як одиниця готової продукції, так і окреме замовлення.

До початку облікової роботи підприємство має:

1) чітко визначити перелік допоміжних структурних підрозділів (виробництв, цехів), в яких облік витрат і калькуляція собівартості будуть здійснюватися окремо від виробництва основної продукції;

2) визначити і закріпити в положенні про калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), що є додатком до облікової політики підприємства, статті обліку витрат, калькуляційні статті, об'єкти калькулювання, калькуляційні одиниці і методи визначення собівартості продукції (робіт, послуг) для кожного допоміжного виробництва;

3) визначити склад і порядок розподілу загальновиробничих витрат допоміжних виробництв, у тому числі й базу розподілу (для складних виробництв);

4) затвердити порядок включення витрат допоміжних цехів до собівартості продукції основного виробництва, а також у склад витрат інших структурних підрозділів [11].

Якщо продукція чи послуги допоміжного виробництва використовуються для власних потреб цього підрозділу, то калькулювання їхньої собівартості не здійснюється. Такі витрати відображаються у складі загальновиробничих витрат допоміжного підрозділу.

Основні елементи процесу калькуляції окремих допоміжних виробництв узагальнено в табл. 1.

У багатьох допоміжних цехах основний метод калькулювання поєднується з нормативним. На нашу думку, нормативний метод особливо корисний для управління витратами з позиції його оперативності та контролю шляхом порівняння фактичних даних із нормативними. Ефективність цього методу перевищує інші, оскільки може використовуватися безпосередньо в момент здійснення витрат. Інші методи переважно фіксують минулі події й факти, тобто вплинути на величину і структуру витрат неможливо.

Збільшення розміру витрат таких підрозділів можливе як за рахунок збільшення обсягів продукції (робіт, послуг), так і за рахунок збільшення собівартості одиниці, тобто збільшення власних цехових витрат. Слід визначити, наскільки об'єктивні причини зростання цехових витрат і наскільки таке зростання забезпечене бюджетом (кошторисом) [12, с. 165].

Розподіл загальновиробничих витрат допоміжних виробництв проходить у кілька етапів: 1) вибирається об'єкт калькуляції для віднесення витрат; 2) визначаються і накопичуються витрати, що підлягають розподілу; 3) вибирається база розподілу; 4) проводиться безпосередній розподіл витрат шляхом здійснення математичних розрахунків; 5) операція розподілу загальновиробничих витрат відображається на рахунках бухгалтерії.

За базу розподілу береться показник, що найкраще характеризує специфіку окремого підрозділу. Цю базу не можна часто міняти, тому що вона лежить в основі облікової політики.

Можливі варіанти бази розподілу:

- для трудомістких виробництв: час (людина-години) роботи основних працівників або їх зарплата;



Рис. 1. Класифікація допоміжних виробництв

Джерело: побудовано авторами на основі [10, с. 24–25]

**Основні елементи калькулювання собівартості продукції
(робіт, послуг) окремих видів допоміжних виробництв**

Диференціація обліку	Метод калькулювання	Об'єкт калькулювання	Калькуляційна одиниця	Примітки	
1	2	3	4	5	
Енергетичне господарство					
За видами господарств (дільниць): – електропідстанція; – парокотельня; – газове господарство; – холодильні установки; – водогосподарство тощо	Котловий	Електроенергія	1000 кВт · год	Незавершене виробництво відсутнє.	
		Пара	1 т нормальної пари		
		Тепло	1 Мкал тепла	Калькулюються лише ті енергоносії, що були відпущені іншим структурним підрозділам (без внутрішнього споживання та втрат у мережі)	
		Стиснуте повітря	1000 нормальних куб. м		
		Генераторний газ	1000 куб. м сухого газу стандартної калорійності		Вартість енергії, придбаної на стороні, або сумується із власно виготовленою (включається до собівартості енергоцеху), або обліковується безпосередньо у кінцевих споживачів (не включається до собівартості енергоцеху).
		Кисень	1000 куб. м газоподібного кисню		
		Вода	1000 куб. м		
Карбід	1 тонна стандартного карбіду	Обсяги спожитої енергії визначаються або за лічильниками, або на підставі технічного розрахунку [11]			
Ремонтне господарство					
За видами (напрямами) виробничої діяльності: – виробництво запчастин; – будівельні роботи; – ремонт обладнання; – дрібний поточний ремонт	Позамовний	Виробництво запасної частини чи однорідної групи Капітальний ремонт одного агрегату чи одного інвентарного об'єкту Поточний ремонт одного агрегату чи одного інвентарного об'єкту Ремонт груп однотипного обладнання	1 штука (замовлення)	Є незавершене виробництво. Об'єкт обліку витрат співпадає з об'єктом калькулювання. Витрати на ремонт інвентарного об'єкта слід зменшити на вартість знятих вузлів (деталей)	
Транспортний підрозділ					
Використання вантажного автотранспорту	Простий Позамовний	Перевезення вантажів	1 або 10 тонно-кілометрів	Витрати на утримання вантажного автотранспорту, залізничного транспорту калькулюють загальною сумою незалежно від кількості, видів, вантажопідйомності та характеристики кузова машин, вагонів. Спочатку розраховується собівартість 1 машино-дня роботи вантажного автотранспорту, якщо ним виконувалися роботи на засадах погодинної оплати (всі витрати діляться на кількість машино-днів, відпрацьованих на всіх видах робіт). Решта витрат становитиме собівартість робіт із перевезення вантажів, для визначення якої витрати на ці роботи ділять на обсяг робіт у тонно-кілометрах (калькуляційною одиницею роботи є 10 тонно-кілометрів) [14; 15]. До витрат включають витрати обов'язкових технічних оглядів	
Використання залізничного транспорту			1 тонна вантажу		
Використання спеціальних машин (крани, навантажувачі)		Робота спеціальної машини	1 машино-година		
Використання пасажирського автотранспорту		Перевезення людей	1 машино-година (1 машино-день)		
Вагова	Простий	Зважування вантажів та автотранспорту	1 зважування		

1	2	3	4	5
Виробнича лабораторія				
За напрямками діяльності: – проведення лабораторних аналізів; – видача свідоцтв	Простий	Визначення вологості сировини	1 послуга	Незавершене виробництво практично відсутнє (за винятком складних та довготривалих аналізів. Витрати на проведення лабораторних аналізів – це витрати підрозділу
		Визначення засміченості сировини		
		Визначення якості сировини та продукції тощо		
		Оформлення свідоцтв з якості	1 проба з 1 партії	
Інструментальний цех				
За видами інструментів: – звичайний інструмент і обладнання; – спеціальний інструмент і обладнання; – ремонт і відновлення інструментів.	Нормативний або позаамовний з елементами нормативного	Одиниця звичайного інструменту (мало номенклатурне)	1 виріб або однорідна група	Є незавершене виробництво. Інструменти виготовляють невеликими партіями, виробництво яких протягом року може повторюватися [11]. Вартість інструменту може включати витрати на розроблення технологічної документації
		Одиниця звичайного інструменту (багато номенклатурне)	1 замовлення	
	Позамовний	Виготовлення спеціального інструменту	1 умовний виріб (типовий з однорідної групи)	

Джерело: складено авторами

- для енергоємних виробництв: час (машино-години) роботи виробничого обладнання;
- для матеріаломістких виробництв: вартість використаної сировини і матеріалів;
- універсальні бази: обсяг (у натуральних одиницях або у вартісних) виробництва або сума прямих витрат.

Допускається розподіл також із використанням умовних коефіцієнтів (кошторисних ставок), але як виняток.

Н.П. Скригун та Л.Г. Цимбалюк зробили спробу визначити оптимальну базу розподілу через застосування методу кореляційно-регресивного аналізу. Вчені пропонують використовувати саме прямі витрати як базу, оскільки вони мають максимальний коефіцієнт кореляції та найбільшу частку (близько 85%) у структурі виробничої собівартості [13].

Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [14] та Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [15] містять рекомендовані бази розподілу, однак остаточне рішення приймається підприємством самостійно залежно від облікових та управлінських потреб.

Щодо включення витрат допоміжних господарств у собівартість продукції основного виробництва, то воно здійснюється пропорційно обсягу наданих ними послуг. Це досить склад-

ний процес, який може стати предметом подальших досліджень.

Вибір методу віднесення витрат допоміжних підрозділів на собівартість основної продукції визначається в рамках управлінського обліку. Головна умова – логічне обґрунтування всіх розрахунків і документальне закріплення в обліковій політиці і в положенні про калькуляції.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв – це окремий напрям роботи, який, на нашу думку, слід доручати команді фахівців підприємства. У цю команду слід включати не лише економістів (традиційно обчислення собівартості – це їхній обов'язок), а й фахівців з управлінського обліку. Це доречно, оскільки проведене нами дослідження довело, що: 1) потреба самостійного калькулювання собівартості допоміжних підприємств виникає лише за умови, що ці підрозділи виконують значний обсяг робіт (послуг); 2) допоміжні виробництва надають широкий асортимент послуг, тому під час калькулювання використовуються різні методи, специфічні калькуляційні одиниці та розрахункові процедури; 3) у багатьох допоміжних цехах основний метод калькулювання поєднується з нормативним; 4) процес калькулювання не закінчується визначенням собівартості одиниці продукції

(робіт, послуг), оскільки фактичні витрати допоміжних цехів слід розподілити між іншими структурними підрозділами і включити до собівартості основного виробництва.

Ураховуючи трудомісткість цього процесу, а також потребу не просто рахувати витрати, а й управляти ними, цілком доречною є пропозиція організувати тісну співпрацю облікових та аналітичних працівників.

Бібліографічний список:

1. Дутчак Р.Р. Удосконалення калькулювання собівартості продукції в управлінському обліку витрат. Наука й економіка. 2012. Вип. 2(26). С. 69–73.
2. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): монографія. Тернопіль, 1999. 422 с.
3. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учеб. пособ. Москва, 2004. 376 с.
4. Бегун С.І., Ковтун Н.В. Калькулювання собівартості продукції: порівняльний аналіз підходів до визначення економічного змісту. Молодий вчений. 2014. Вип. 6(09). С. 79–83.
5. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) / за ред. проф., д-ра екон. наук В.В. Сопка та О.В. Бойка. Київ, 2001. 468 с.
6. Козлова Е.П., Бабченко Т.Н., Галаніна Е.Н. Бухгалтерський учет в организациях. Москва, 2000. 720 с.
7. Бухгалтерский учет / Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолец, И.В. Сафонова и др.; под ред. С.Р. Богомолец. Москва, 2013. 720 с.
8. Дацюк А.А. Поняття витрат допоміжних підприємств на сільськогосподарських підприємствах. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2009. Вип. 6(1). С. 141–144. URL: nbuv.gov.ua/UJRN/есnof_2009_6(1)_17 (дата звернення: 28.12.2018).
9. Бабич І.І., Дацюк А.А. Облік і контроль витрат допоміжних виробництв в сільськогосподарських підприємствах: монографія. Луцьк, 2012. 332 с.
10. Костюкова Е.И., Латышева А.Ю. Совершенствование классификации вспомогательного производства экономического субъекта. Международный бухгалтерский учет. 2016. № 5(395). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-klassifikatsii-vspomogatelnogo-proizvodstva-ekonomicheskogo-subekta> (дата звернення: 30.12.2018).
11. Вороная Н., Чернишова Н., Свириденко А. Об'єкти обліку витрат та об'єкти калькулюван-

ня. Податки і бухгалтерський облік. 2016. № 32. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32> (дата звернення: 28.12.2018).

12. Прусов С.Г., Сафронов Д.С. Анализ эффективности работы вспомогательных подразделений организации: методика и апробация. Вестник Витебского государственного технологического университета. 2016. № 2(31). С. 163–174.
13. Скригун Н.П., Цимбалюк Л.Г. Удосконалення методики калькулювання собівартості продукції на підприємствах хлібопекарської галузі. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2009. № 4(8). С. 62–69.
14. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 № 373. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07?lang=ru> (дата звернення: 29.12.2018).
15. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 № 132. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01> (дата звернення: 29.12.2018).

References:

1. Dutchak, R.R. (2012), "Improvement of calculation of production cost in management cost accounting", *Nauka y ekonomika*, Vol. 2(26), pp. 69-73.
2. Pushkar, M.S. (1999), *Tendentsii ta zakonomirnosti rozvytku bukhgalterskoho obliku v Ukraini (teoretyko-metodolohichni aspekty)* [Trends and regularities of accounting development in Ukraine (theoretical and methodological aspects)]: monograph., *Ekonomichna dumka*, Ternopil, Ukraine.
3. Vrublevskiy, N.D. (2004), *Upravlencheskyi uchet yzderzhkek proyzvodstva y sebestoymosty produktsyy v otrasliakh ekonomyky* [Management accounting of costs and product cost in the branches of the economy], *Bukh.uchet*, Moscow, Russia.
4. Behun, S.I. and Kovtun, N.V. (2014), "Calculation of the produkt cost: a comparative analysis of approaches to the determining the economic content", *Molodyi vchenyi*, vol. 6 (09), pp. 79-83.
5. Sopko, V.V., Boiko, O.V. et al. (2001), *Bukhhalterskyi finansovyi ta vnutrishnohospodarskyi oblik v haluziakh systemy pererobnoi promyslovosti APK (na osnovi natsionalnykh standartiv)* [Financial accounting and managerial accounting in the branches of the processing industry of the agroindustrial complex (based on national standards)], *Feniks*, Kyiv, Ukraine.
6. Kozlova, E.P., Babchenko, T.N., Halanina, E.N. (2000), *Bukhhalterskyi uchet v orhanyzatsyiakh* [Accounting in organizations], *Fynansy y statystyka*, Moscow, Russia.

7. Bohomolets, S.R., Alekseeva, H.I., Safonova, I.V. (2013), *Bukhhalterskyi uchet [Accounting]*, MFPU Synerhyia, Moscow, Russia.
8. Datsiuk, A.A. (2009), "The concept of costs of auxiliary enterprises at agricultural enterprises", *Ekonomichni nauky. Seriya : Oblik i finansy*, vol. 6(1), pp.141-144, available at: [https://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2009_6\(1\)_17](https://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2009_6(1)_17) (Accessed 28 December 2018).
9. Babych, I.I. and Datsiuk, A.A. (2012), *Oblik i kontrol vytrat dopomizhnykh vyrobnytstv v silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Cost accounting and control of auxiliary production in agricultural enterprises]: monograph.*, LNTU, Lutsk, Ukraine.
10. Kostyukova, E.I. and Latysheva, A. Yu. (2016), "Improving the classification of auxiliary production of the economic entity", *International Accounting*, no. 5(395), available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-klassifikatsii-vspomogatel'nogo-proizvodstva-ekonomicheskogo-subekta> (Accessed 30 December 2018).
11. Voronaya, N., Chernyshova, N., Svirydenko, A. (2016), "Objects of cost accounting and objects of calculation", *Podatky i bukhhalterskyi oblik*, no.32, [Online], available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32> (Accessed 28 December 2018).
12. Prusov, S.G. and Safronov, D.S. (2016), "Efficiency analysis of the auxiliary departments of an organization: methods and practical approval", *Vestnyk vytebskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo unyversyteta*, no.2(31), pp. 163-174.
13. Skryhun, N.P. and Tsymbaliuk, L.H. (2009), "Improvement of the calculation methodology the product cost at the bakery industry enterprises", *Vestnyk vytebskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo unyversyteta*, no. 4(8), pp.62-69.
14. Ministry of Industrial Policy of Ukraine (2007), "The Methodical recommendations on the formation of the product (works, services) cost in industry", available at: <https://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07?lang=ru> (Accessed 28 December 2018).
15. Ministry of Agrarian Policy of Ukraine (2001), "Methodical recommendations on planning, accounting and calculation of the product cost (works, services) of agricultural enterprises", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01> (Accessed 28 December 2018).

Vesperis S.Z.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management,
Konotop Institute of Sumy State University

Shcherbyna O.V.

Senior Instructor at Department of Economics and Management,
Konotop Institute of Sumy State University

Tsyhanenko O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at Department of Economics and Management,
Konotop Institute of Sumy State University

CALCULATION OF THE PRODUCT (WORKS, SERVICES) COST OF AUXILIARY PRODUCTIONS

The purpose of the article is the systematization of the main elements of the calculation of the cost of production (works, services) of auxiliary productions, taking into account their technical and organizational features and purpose.

Methodology. During the research, the methods of generalization (classification of types of auxiliary productions), analysis and synthesis (research of the essence and sequence of calculation works), abstract-logical (theoretical generalizations and formulation of conclusions), monographic (research of the category "auxiliary production," "cost" and "calculation of cost") are used. The information base of the study consisted of legislative acts, scientific works of domestic and foreign scientists, Internet resources.

Results. Auxiliary productions are a part of the production process in the form of an internal structural subdivision for the maintenance of other productions. The main purpose is to support the uninterrupted operation of the main production with minimum costs for its operation.

The need to independently calculate the cost of auxiliary plants arises only if these units perform a significant amount of work (services). If the production or services of auxiliary production are used for the own needs of this unit, then the calculation of their cost is not carried out. Such costs are reflected in the total production costs of the subsidiary unit.

Auxiliary productions provide a wide range of services, so different methods, specific costing units, and calculation procedures are used during the calculation. In many auxiliary workshops, the basic method of calculation is combined with the normative one. The calculation process does not end with the definition of the unit cost of production (works, services) since the actual costs of auxiliary workshops need to be distributed among other structural units and included in the cost of the main production.

Practical implications. The results of this study can be used in the management accounting of industrial and agricultural enterprises, which in their structure have auxiliary productions.

УДК 330.3

Мелень О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Потоцька О.А.

магістр
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПРАЦЮЮЧИМИ

У статті розглянуто загальні принципи організації обліку та документування операцій із заробітної плати та розрахунків із працюючими. Проаналізовано особливості обліку оплати праці та документування операцій із заробітної плати та розрахунків із працюючими. Узагальнено інформацію про документальне забезпечення розрахунків з оплати праці.

Ключові слова: заробітна плата, розрахунки з працюючими, документування, облік заробітної плати, організація обліку, оплата праці.

В статье рассмотрены общие принципы организации учета и документирования операций по заработной плате и расчетам с работниками. Проанализированы особенности учета оплаты труда и документирования операций по заработной плате и расчетов с работниками. Обобщена информация о документальном обеспечении расчетов по оплате труда.

Ключевые слова: заработная плата, расчеты с работниками, документирование, учет заработной платы, организация учета заработной платы, оплата труда.

The article deals with the general principles of the organization of accounting and documentation of wage transactions and calculations with employees. The peculiarities of payroll accounting and documentation of wage transactions and settlements with employees are analysed. Information on the documentary provision of payroll settlements is summarized.

Keywords: wages, calculations with employees, documentation, payroll accounting, organization of wage accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Організація обліку праці та заробітної плати є однією з важливих і складних ділянок роботи на підприємстві та займає одне із центральних місць у всій обліковій системі підприємства. Облік праці і заробітної плати вимагає точних і оперативних даних, тому кожен суб'єкт господарської діяльності незалежно від форми власності має забезпечити правильну організацію обліку особового складу працівників, прийнятих на постійну або тимчасову роботу, правильну організацію обліку праці, нарахувань і утримань із заробітної плати та порядку її виплати.

Для управління операціями, що пов'язані з оплатою праці, необхідний систематичний та обґрунтований бухгалтерський облік, який відбувається на підставі достовірних даних первинних документів. Дані первинних документів є основою для отримання повної, правдивої та всебічної інформації відносно відображення будь-яких операцій, зокрема операцій з обліку заробітної праці та розрахунків із працюючими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Зарплата є об'єктом дослідження економістів-науковців упродовж багатьох років. Реформування бухгалтерського обліку вимагає вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємствах. Дослідженням питань, пов'язаних з організацією обліку та бухгалтерським обліком заробітної плати, займаються такі вчені-економісти, як В.Ф. Андрієнко, А.В. Базиліук, Д.П. Богиня, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Данюк, Н. Горицька, М.С. Карпа, І.В. Саух, О. Сліпарчук та ін. Дані питання неодноразово розглядалися науковцями, але залишаються й досі дискусійними, що породжує актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів організації обліку з оплати праці та узагальнення інформації про документальне забезпечення розрахунків з оплати праці на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір за-

робітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Заробітна плата розглядається науковцями як ціна, що виплачується найманим працівникам за використання їхньої праці та враховує вартість робочої сили, кількість праці, її якість та результати, а також конкуренцію, що склалася на ринку праці. Тобто заробітна плата виступає вартістю робочої сили.

Облік праці та її оплати – це важлива та складна ділянка обліку, оскільки вона потребує точних і оперативних даних, у яких відображаються зміни в кількості працівників, затратах робочого часу, категоріях працівників, кодах виробничих витрат, здійснюється контроль використання трудових ресурсів.

Документальне оформлення операцій, пов'язаних з оплатою праці, відбувається за допомогою великої кількості первинних документів, які є основою міцної та раціональної системи виплати заробітної плати.

На підприємстві для систематизації та впорядкованості руху первинних документів розробляється графік документообігу, який передбачає оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через які проходить кожен первинний документ. Розроблення графіку сприяє поліпшенню облікової роботи, посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку, підвищенню рівня його механізації та автоматизації.

Організація обліку праці та її оплати складається з: організації документування відпрацьованого робочого часу; організації аналітичного та синтетичного обліку заробітної плати як у розрізі працівників, так і у цілому по підприємству; організації виплати заробітної плати; узагальнення інформації у формах фінансової та статистичної звітності; організації апарату бухгалтерії з обліку праці та її оплати [5; 6].

Одним із головних складників організації обліку праці та її оплати на підприємстві є документальне оформлення розрахунків з оплати праці.

Для документального оформлення нарахувань оплати праці використовуються типові первинні документи, але вони є вже неабияк застарілими, не дуже зручними для використання, тому більшість підприємств використовує в обліку первинні документи або самостійно розроблені і більш удосконалені, або не діючі старі форми.

Документальне оформлення нарахування заробітної плати залежить від форм і систем оплати праці, прийнятих на підприємстві [2].

Підставами для нарахування заробітної плати працівникам з почасовою формою оплати праці є штатний розпис і таблиць обліку використання робочого часу.

Типову форму штатного розпису затверджено тільки для бюджетних установ та організацій. Підприємства та організації інших форм власності розробляють форму штатного розпису самостійно виходячи зі структури підприємства, положення про оплату праці, чисельності працівників тощо.

Табель обліку використання робочого часу застосовують для обліку використання робочого часу всіх категорій працівників, контролю над дотриманням ними встановленого режиму робочого часу, отримання даних про відпрацьований час, розрахунку заробітної плати, а також для складання статистичної звітності з праці. Типова форма таблиця № П-5 має рекомендаційний характер і складається з мінімальної кількості показників, необхідних для заповнення форм державних статистичних спостережень. За необхідності роботодавець доповнює цю форму іншими показниками, необхідними для обліку використання робочого часу з урахуванням специфіки його діяльності.

Табельна система є важливим методом підвищення продуктивності праці та зацікавленості працівників у результатах своєї праці. Вона сприяє більш раціональному використанню коштів, виділених на виплату заробітної плати працівникам.

Для нарахування заробітку відрядникам важливий облік виробітку. Для нарахування заробітної плати працівникам-відрядникам використовують документи з обліку виробітку. Залежно від прийнятої на підприємстві системи обліку виробітку та організації виконання самих робіт такими документами можуть бути рапорт про виробіток та приймання робіт, маршрутний лист (маршрутна карта), відомість про виробіток, наряди та інші документи [2].

Вище перелічені первинні документи використовують для нарахування основної заробітної плати працівників. Але крім основної заробітної плати на підприємствах працівникам нараховується і додаткова заробітна плата. Нарахування додаткової заробітної плати здійснюється на підставі таких первинних документів, як наказ (розпорядження) про преміювання,

про встановлення доплати, про надання відпустки тощо.

Для розрахунку та виплати заробітної плати бухгалтерами використовуються діючі форми первинних документів, зокрема типові форми № П-6 «Розрахунково-платіжна відомість працівника» та № П-7 «Розрахунково-платіжна відомість (зведена)». До цього переліку, звичайно, можна додати й необхідні організаційні документи з питань оплати праці, такі як колективний договір, положення про оплату праці, положення про преміювання тощо.

Для систематичного обліку заробітної плати в розрізі працівників ведеться аналітичний облік розрахунків з оплати праці. Аналітичний облік розрахунків із заробітної плати здійснюють окремо по кожному працівнику. Як було зазначено вище, для цього використовують Розрахунково-платіжну відомість (форма П-6) чи Книгу обліку розрахунків з оплати праці (Ф. № 44). Для систематизації отриманої інформації та її повного розуміння на підставі первинних документів з обліку праці, накопичувальних відомостей, журналів обліку витрат щомісячно складається зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань з неї за об'єктами обліку витрат (Ф. № 5.1), де розкривається інформація щодо кількості відпрацьованих людино-годин, суми нарахованої оплати праці та відрахувань від неї відповідно до чинного законодавства за об'єктами обліку, виробничими підрозділами та у цілому по підприємству.

Синтетичний облік оплати праці ведеться у журналі 5 і 5А, де відображено нараховану заробітну плату та пов'язані з нею суми відрахувань на соціальні заходи та забезпечення майбутніх витрат. У кінці місяця кредитовий оборот із журналу переносять до Головної книги.

Розрахунки за виплатами працівникам на підприємстві є однією з найнебезпечніших із погляду відповідальності ділянок кадрового діловодства та бухгалтерського обліку [4]. Організація оплати праці являє собою систему організаційно-правових засобів, спрямованих на встановлення змісту і порядку введення системи оплати праці, тарифної системи, нормування праці, відрядних розцінок, преміювання, інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат, встановлення норм оплати праці за відхилення від тарифних умов, форм і строків виплати заробітної плати, порядку обчислення середнього заробітку, індексації зарплати у зв'язку зі зміною індексу споживчих цін,

компенсації зарплати у зв'язку з порушенням термінів її виплати [3].

Загальні питання організації оплати праці підприємство встановлює самостійно, але при цьому воно повинно враховувати норми й гарантії, передбачені чинним законодавством, генеральними й галузевими угодами.

Основним документом, в якому прописуються основні принципи нарахування та виплати заробітної плати, порядок видачі преміальних заохочень і заохочувальних виплат, є Положення про оплату праці, в якому міститься інформація про принципи організації виплати заробітної плати; форми оплати праці по відношенню до різних категорій працівників; структуру штатного розкладу; систему виплати основної заробітної плати з урахуванням тарифних ставок та порядку розрахунку; систему виплати надбавок, премій та компенсацій; шкалу преміювання.

У Положенні про оплату праці детально розкриваються принципи організації заробітної плати та мають місце об'єктивні науково обґрунтовані положення, які сприяють достатній реалізації безпосередньо функцій заробітної плати.

Терміни виплати заробітної плати встановлюються у колективному договорі, що укладається на підприємстві між трудовим колективом і адміністрацією.

Узагальнення інформації про стан розрахунків за заробітною платою та єдиним соціальним внеском відбувається у певних формах фінансової та статистичної звітності. У Звіті про фінансовий стан (Ф № 1) для відображення інформації про стан розрахунків підприємства за заробітною платою та єдиним соціальним внеском призначені: рядок 1155 «Інша поточна дебіторська заборгованість», рядок 1625 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування» та рядок 1630 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці». У Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) (форма № 2) вищезазначена інформація міститься в розділі III «Елементи операційних витрат» (рядок 2505 «Витрати на оплату праці», рядок 2510 «Відрахування на соціальні заходи», рядок 2520 «Інші операційні витрати» (в частині витрат на оплату праці та нарахувань на соціальні заходи, які включають до інших операційних витрат). У Звіті про рух грошових коштів (за прямим методом) (форма № 3) витрачання коштів на оплату праці працівникам відображають за рядком 3105, сплату

єдиного соціального внеску вказують із рядка 3110 «Відрахування на соціальні заходи». Статистична звітність із праці: «Звіт із праці» Форма № 1-ПВ (місячна та квартальна) і «Звіт про умови праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці» Форма № 1-ПВ (подається один раз на два роки).

Важливим складником організації обліку праці та її оплати на підприємстві є організація роботи апарату бухгалтерії з обліку праці та її оплати. Для цього, відповідно до науково обґрунтованих норм облікової роботи, визначається оптимальна чисельність апарату бухгалтерії, що займається обліком праці та її оплатою. Об'єктами нормування праці апарату бухгалтерського є його функції, комплекси облікових робіт або окремі їх види. Порядок нормування роботи бухгалтерів та розрахунку нормативної чисельності апарату бухгалтерів регламентується Міжгалузевими нормативами чисельності працівників бухгалтерського обліку.

Норматив чисельності працівників апарату бухгалтерії застосовують для розрахунку його загальної нормативної чисельності у цілому по підприємству, а норми часу на використання кожного виду облікових робіт у розрізі об'єктів обліку – для розрахунку нормативного часу (нормативної трудомісткості облікових робіт) і нормативної чисельності бухгалтерів, необхідних для обліку кожного об'єкта господарювання (основних засобів і нематеріальних активів, запасів, розрахунків з оплати праці тощо) [7]. За допомогою цих нормативів можна визначити оптимальну чисельність та структуру апарату бухгалтерії, тому можуть бути підставою для прийняття оптимальних кадрових рішень щодо чисельності та структури апарату бухгалтерії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Питання організації розрахунків з оплати праці на підприємстві є основою соціально-трудова відносин найманих працівників, роботодавців і держави, що впливають на ефективність управління трудовими ресурсами в цілому. Облік праці й заробітної плати вимагає точних та оперативних даних, тому кожен суб'єкт господарської діяльності незалежно від форми власності має забезпечити правильну організацію обліку особового складу працівників, прийнятих на постійну або тимчасову роботу, правильну організацію обліку праці, нарахувань і утримань із заробітної плати та порядку її виплати.

Правильна організація оплати праці та розрахунків з працівниками є одним із чинників ефективної роботи підприємства, оскільки розмір нарахованої заробітної плати, своєчасність і повнота розрахунків із працівниками впливають на якість праці працівників та суму витрат підприємства.

Бібліографічний список:

1. Закон України Про оплату праці від 24.03.1995 № 108/95-ВР. URL: http://kodeksy.com.ua/pro_oplatu_pratsi.htm.
 2. Податки та бухгалтерський облік. 2016. № 50. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/june/issue-50/article-18967.html>.
 3. Болотіна Н.Б. Трудове право України: підручник для ВНЗ; 5-е вид., перероб. і доп. К., 2008. 860 с. URL: https://pidruchniki.com/1584072058168/pravo/trudove_pravo_ukrayini.
 4. Кріль Я.Я., Мельник Н.В. Дискусійні питання щодо виплати заробітної плати за першу половину місяця. Ефективна економіка. 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5818>.
 5. Островерха Р.Е. Організація обліку: навч. посіб.; 2-е вид., перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. 568 с.
 6. Кундря-Висоцька О.П. Організація обліку: навч. посіб. К.: Алерта, 2007. 223 с.
 7. Матвієнко В.П., Фурман В.М., Калюга Є.В. та ін. Практикум з фахових дисциплін спеціальності 8.03050901 «Облік і аудит». К.: ЦУЛ, 2015. 200 с. URL: https://pidruchniki.com/67811/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/praktikum_z_oblik_i_audit.
- References:**
1. Zakon Ukrainy Pro oplatu pratsi vid 24.03.1995 № 108/95-VR [Elektroniyy resurs] – Rezhim dostupu: http://kodeksy.com.ua/pro_oplatu_pratsi.htm
 2. Podatky ta bukhgalters'kyi oblik. Zh-l. Cherven': 2016/№ 50[Elektroniyy resurs] – Rezhim dostupu: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/june/issue-50/article-18967.html>
 3. Trudove pravo Ukraini: Pidruch. dlya VNZ. – 5-te vid., pererob. i dop. Zatverdzheno MON / Bolotina N.B. – K., 2008. – 860 s. [Elektroniyy resurs] – Rezhim dostupu: https://pidruchniki.com/1584072058168/pravo/trudove_pravo_ukrainy
 4. Ya. Ya. Kril', N. V. Mel'nik Diskusiyny pytan-nya shchodo vyplaty zarobitnoy platy za per-shu polovynu mysyatsya Elektroniyy zhurnal «Efektyvna ekonomyka» № 10, 2017 r.m. Dnipro.[Elektroniyy resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5818>
 5. Ostroverkha R.E. Organizatsiya oblyku: navch. Posib./ R.E. Ostroverkha – 2-ge vid. pererob. ta dop. – K.: "Tsentr uchbovoi literaturi", 2012. – 568 s.
 6. Kundrya-Visots'ka O.P. Organizatsiya oblyku: Navchal'niy posibnyk. – K.: Alerta, 2007. – 223 s.
 7. Praktikum z fakhovikh distsiplin spetsial'nosti 8.03050901 «Oblyk i audyt» [Tekst] / Matviyenko V.P., Furman V.M., Kalyuga E.V. ta in. / – K. : TsUL, 2015. – 200 s.[Elektroniyy resurs] – Rezhim dostupu: https://pidruchniki.com/67811/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/praktikum_z_oblik_i_audit

Melen O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Pototska O.A.

Master, Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

GENERAL PRINCIPLES OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND DOCUMENTATION OF STAFF SALARY AND OTHER SETTLEMENTS

Accounting for labour and wages requires accurate and operative data, and therefore, each economic entity, regardless of the form of ownership, must ensure the correct organization of personnel accounting for permanent or temporary employment, the correct organization of accounting for labour, charges and deductions from the wage and the order of its payment. Therefore, the organization of accounting for labour and wages is one of the important and complex areas of work in the enterprise and is one of the

central places in the entire accounting system of the enterprise. The organization of labour and wage accounting requires accurate and operative data, which reflects the changes in the number of employees, the cost of working time, categories of employees, codes of production costs, and control over the use of labour resources.

Documentation of wage-related transactions takes place through a large number of primary documents, which are the basis of a solid and rational wage payment system. Data from primary documents are the basis for obtaining complete, reliable, and comprehensive information regarding the display of any transactions and in particular, wage and salary accounting and staff settlements.

The organization of labour accounting and payment consists of the following components, such as: organization of documentation of working hours; organization of analytical and synthetic accounting of wages both in terms of workers and in general at the enterprise; payroll management; generalization of information in the forms of financial and statistical reporting; as well as the organization of the accounting department for labour cost accounting.

The issue of payroll management at the enterprise is the basis of social and labour relations of employees, employers, and the state, which influence the efficiency of labour resources management in general. Correct organization of remuneration and settlements with employees is one of the factors of effective work of the enterprise since the size of the accrued wages and the timeliness and completeness of settlements with employees affect the quality of work of employees and the amount of expenses of the enterprise.

УДК 658.6:339.1:005.52

Носач Н.М.

аспірант кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі

КОМПОНЕНТНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ У ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Статтю присвячено факторному аналізу ефективності процесу реалізації товарів у підприємствах торгівлі. Обґрунтовано доцільність використання методу головних компонент для кількісної оцінки причинно-наслідкових зв'язків, що виникають у процесі реалізації товарів, та пошуку потенційних можливостей підвищення ефективності цього процесу. Визначено взаємозв'язок латентних і первинних чинників, що впливають на зміну рентабельності основної діяльності підприємств торгівлі. Побудовано рівняння регресії, яке характеризує залежність рентабельності продаж від вибраних чинників. На підставі отриманого рівняння здійснено факторний аналіз та виявлено резерви підвищення рентабельності продаж двох досліджуваних підприємств.

Ключові слова: реалізація товарів, ефективність, факторний аналіз, моделювання, компоненти, резерви.

Статья посвящена факторному анализу эффективности процесса реализации товаров в предприятиях торговли. Обоснована целесообразность использования метода главных компонент для количественной оценки причинно-следственных связей, возникающих в процессе реализации товаров, и поиска потенциальных возможностей повышения эффективности этого процесса. Определена взаимосвязь латентных и первичных факторов, влияющих на изменение рентабельности основной деятельности предприятий торговли. Построено уравнение регрессии, характеризующее зависимость рентабельности продаж от выбранных факторов. На основании полученного уравнения осуществлен факторный анализ и выявлены резервы повышения рентабельности продаж двух исследуемых предприятий.

Ключевые слова: реализация товаров, эффективность, факторный анализ, моделирование, компоненты, резервы.

The article is devoted to the factor analysis of the efficiency of the process of selling goods in trade enterprises. The expediency of using principal component analysis for quantitative estimation of causation links arising in the course of sales of goods and the search for potential opportunities for increasing the efficiency of this process is substantiated. The relationship between latent and primary factors influencing changes in the profitability of the main activity of enterprises of trade is determined. The regression equation is constructed, which characterizes the dependence of the profitability of sales on the selected factors. On the basis of the obtained equation, factor analysis was carried out and reserves were found to increase the profitability of sales of the two enterprises under study.

Keywords: sales of goods, efficiency, factor analysis, modelling, components, reserves.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За умов постійної зміни ринкової кон'юнктури, поштовхом до яких переважно є зростання конкуренції на споживчому ринку та зміна вподобань і потреб споживачів унаслідок зменшення платоспроможного попиту, стабільність функціонування торговельних підприємств, імідж у діловому співробітництві та перспективи сталого економічного розвитку значною мірою визначаються рівнем їхньої економічної активності і потребують створення продуктивної системи управління комерційною діяльністю, яка здатна забезпечити пошук потенційних можливостей підвищення ефективності реалізації товарів та рентабельності підприємства. У контексті формування такої системи значної актуальності набуває факторний аналіз причинно-наслідкових зв'язків, що виникають у процесі реалізації товарів, та виявлення резервів підвищення ефективності цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема аналітичного забезпечення управління комерційною діяльністю підприємств торгівлі є предметом пильної уваги науковців сучасності. Вагомий внесок у розвиток теорії, методології та організації аналізу реалізації товарів у підприємствах торгівлі заробили як представники вітчизняної наукової спільноти, зокрема І.О. Бланк, Т.А. Бутинець, Б.В. Гринів, Н.Б. Кащена, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, О.В. Проскурович, Н.М. Ушакова, А.А. Фастовець та ін., так і представники зарубіжної наукової спільноти: І.Т. Абдукарімов, М.І. Баканов, Г. Бірман, Л.І. Кравченко, Н.В. Стасюк, С. Шмідт та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не зменшуючи вагомості результатів наукового пошуку з вирішення означених проблем, зауважимо, що не всі проблемні питання у цій сфері вирішено остаточно. Зокре-

ма, потребують більш ґрунтовних досліджень оцінка причинно-наслідкових зв'язків і пошук резервів підвищення ефективності процесу реалізації товарів із застосуванням інструментарію економіко-математичного моделювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є моделювання ефективності процесу реалізації товарів та пошук резервів її підвищення на підставі методу головних компонент.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У підприємствах торгівлі ефективність процесу реалізації товарів вимірюється показником рентабельності продаж, який визначається вираженням у відсотках співвідношенням прибутку та чистої виручки від реалізації товарів і відображає розмір прибутку (у копійках), що отримує підприємство від реалізації товарів на одну гривню [1, с. 14]. Ураховуючи особливості цього показника, які пов'язані з тим, що обсяг товарообороту є чинником першого рівня, зростання якого зумовлює за інших рівних умов зниження рівня досліджуваного показника, і водночас чинником другого рівня, який через зміну суми прибутку основної діяльності позитивно впливає на рівень рентабельності, пошук резервів його збільшення пропонуємо здійснювати із застосуванням методів багатовимірного статистичного аналізу, зокрема методу головних компонент. На відміну від класичного регресійного аналізу цей метод дає змогу: включити в модель максимально можливу кількість чинників, серед яких є й ті, що характеризуються істотною корельованістю (мультиколінеарністю); скоротити число вихідних даних (провести редукцію даних); виявити структуру взаємозв'язків між ознаками, дати їх кількісну оцінку та економічну інтерпретацію; присвоїти ранги досліджуваним об'єктам та класифікувати їх за величиною виявлених латентних показників [2, с. 124].

Метод головних компонент базується на логічному припущенні, що значення множини

взаємопов'язаних ознак спонукають появу загального результату. Компонентою слід уважати групу ознак, які пояснюють спільну першопричину зміни результативного показника. Ознаки, які належать до різних груп, є незалежними між собою (ортогональними), відповідно, незалежними є й компоненти [3, с. 149].

Узагальнюючи алгоритм методу головних компонент, який можна реалізувати за допомогою програми *STATISTICA* фірми StatSoft, О.Г. Янковий зводить його процедуру до п'яти етапів: формування матриці X вихідних ознак-симптомів латентного показника; стандартизація ознак (побудова матриці Z); розрахунок кореляційної матриці, що відображає зв'язки вихідних змінних; знаходження матриці факторних навантажень A ; виділення, вимір та інтерпретація головних компонент [4, с. 29].

Вихідними даними для проведення факторного аналізу ефективності процесу реалізації товарів стали основні показники діяльності вибіркової сукупності підприємств торгівлі за 2016–2017 рр. Досліджувані 30 суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, що знаходяться у м. Харкові і Харківській області, об'єднують схожі умови функціонування та чинники, що впливають на ефективність процесу реалізації товарів, серед яких – постійність контингенту покупців та стабільність попиту на товари продовольчої групи.

Під час формування матриці вихідних даних для дослідження ефективності процесу реалізації товарів ураховано показники, що характеризують склад та ефективність використання трудових ресурсів (питома вага торгово-оперативних працівників (X_1), продуктивність праці торгово-оперативних працівників (X_2)), предметів праці (швидкість обороту товарних запасів (X_3), коефіцієнт стійкості асортименту (X_4)), засобів праці (товарооборот на 1 м² (X_5), питома вага активної частини основних засобів (X_6), капіталовіддача активної частини основних засобів (X_7)). Також до складу показників увійшли показники витратності основної діяльності торговельного підприємства (рівень адміністративних витрат (X_8), рівень витрат на збут (X_9), рівень витрат на оплату праці (X_{10})).

Зібрана вихідна інформація перевірена на однорідність і відповідність закону нормального розподілу. Значення коефіцієнта варіації не перевищує 33%, що дає змогу зробити висновок про однорідність досліджуваної нами сукупності [5, с. 185]. Підпорядкованість вихідних даних

закону нормального розподілу підтверджують значення показників асиметрії та ексцесу. Неоднорідність у вимірі вихідних показників усунута шляхом нормалізації матриці вихідних даних.

Основою факторного аналізу стала матриця коефіцієнтів кореляції між усіма можливими парами змінних, що визначають ефективність процесу реалізації товарів. Перевірку можливості проведення факторного аналізу здійснено із застосуванням критерію сферичності Бартлетта (фактичне значення якого ($\chi_{\phi}^2 = 371,82$) перевищує табличне ($\chi_{кр}^2 = 61,65$)) та критерію адекватності вибірки Кайзера-Мейера-Олкіна (значення якого дорівнює: $0,800 < 0,850 < 0,900$ (висока адекватність) $< 0,850 < 0,900$ (безумовна адекватність)), що свідчать про наявність підстав для пошуку узагальнюючих факторів, які надають відібрані елементарні ознаки.

Відбір головних факторів здійснено з урахуванням ступеня інформативності головних компонент на основі матриці факторних навантажень, для побудови якої розраховано власні числа кореляційної матриці, що є дисперсіями відповідних компонент. Оптимальну кількість головних компонент (у нашому разі – три) визначено з використанням критерію відсіювання Кеттела «кам'янистий осип» і підтверджено на основі критерію Кайзера [6, с. 42], згідно з яким необхідно залишити латентні фактори із власними числами більше 1 (табл. 1).

Відповідно до представлених у табл. 1 результатів, значимість перших трьох латентних факторів становить 75,7% дисперсії аналізованих змінних, що визначає похибку подальших розрахунків у 24,3%, яка розподіляється на інші фактори. Перетин навантаження окремих головних компонент на певні ознаки ускладнює їх факторну структуру та змістовну економічну інтерпретацію. Для переходу від складної факторної структури до простої, коли значення факторних навантажень змінних наближаються до 1 або до 0, використано процедуру обертання за допомогою методу «варімакс». Визначені власні числа і внесок окремих компонент у загальну дисперсію підтвердили зміну у факторній структурі в результаті процедури обертання, проте рівень факторизації залишився майже незмінним.

Аналіз структури першої компоненти виявив, що визначальними показниками, на основі яких можна інтерпретувати її зміст, є: продуктивність праці торгово-оперативних працівників; швидкість обороту товарних запасів; товарооборот на 1 м²; капіталовіддача активної частини основних

Власні значення значимих факторів, які відповідають за наявність лінійної кореляції між основними змінними впливу на ефективність процесу реалізації товарів у підприємствах торгівлі

Головна компонента	Власні числа, λ	Частка загальної дисперсії, %	Кумулятивні власні числа	Кумулятивна дисперсія, %
1	4,684	46,839	4,684	46,839
2	1,515	15,150	6,199	61,989
3	1,376	13,757	7,575	75,746

Джерело: власна розробка

засобів. Тому дану компоненту можна ідентифікувати як фактор «ефективність використання ресурсів підприємства». Її внесок у загальну дисперсію становить 28,8%. Додатний знак факторного навантаження на показники цієї групи свідчить про те, що всі вони однаково взаємодіють із фактором. Висока кореляція між питомою вагою торгово-оперативних працівників, коефіцієнтом стійкості асортименту, питомою вагою активної частини основних засобів та факторною віссю другої компоненти (F_2) дає підстави ідентифікувати її як фактор «забезпеченість підприємства ресурсами». Показники забезпеченості підприємства ресурсами пояснюють 22,6% загальної дисперсії рентабельності основної діяльності підприємства. Третя факторна вісь (F_3) сильно корелює з показниками рівня адміністративних витрат та рівня витрат на оплату праці, збільшення яких зумовлює зменшення результативного показника – рентабельності основної діяльності підприємства. Тож третю компоненту, частка якої у загальній дисперсії становить 24,3%, можна визначити як фактор «витратність діяльності підприємства». Склад головних компонент, які впливають на ефективність процесу реалізації товарів у підприємствах торгівлі, узагальнено на рис. 1.

Отже, якщо раніше на зміну ефективності процесу реалізації товарів у підприємствах торгівлі впливало 10 чинників, то тепер про даний вплив можна судити за трьома новими, але узагальненими характеристиками – головними компонентами. Встановлені головні компоненти використано як узагальнені чинники для апроксимації економічних показників за допомогою лінійної регресійної моделі. На підставі даних про фактори впливу на рентабельність продаж підприємства торгівлі побудовано таке рівняння регресії:

$$Y' = 0,751F_1 + 0,163F_2 - 0,467F_3. \quad (1)$$

Статистичний аналіз отриманого рівняння регресії проведено за допомогою коефіцієнтів

множинної кореляції ($R=0,892$) і детермінації ($R^2=0,795$), критерію Фішера (F-критерій=72,51) та середньої помилки апроксимації (5,1%), значення яких свідчать про наявність тісного зв'язку між рентабельністю продаж із виділеними головними компонентами, а також про те, що варіація рентабельності на 79,5% залежить від їх зміни, і з точністю майже 95% можна стверджувати про надійність отриманого рівняння.

Оскільки у даному рівнянні регресії (1) результативним показником є стандартизоване значення рентабельності продаж, то його було перетворено до вихідної змінної Y й отримано модель залежності рентабельності продаж підприємств торгівлі від головних компонент, яка має вигляд:

$$Y = 4,4 + 1,063F_1 + 0,231F_2 - 0,662F_3 \quad (2)$$

Відповідно до представленої економіко-математичної моделі, збільшення рівня рентабельності продаж за сукупністю підприємств впродовж досліджуваного періоду в середньому становило 0,632%. Сталося це переважно під впливом груп чинників, які характеризують «Ефективність використання ресурсів підприємства» (F_1) і «Забезпеченість підприємства ресурсами» (F_2). Зростання витратності основної діяльності підприємства (F_3) викликало зниження рентабельності продаж на 0,662% і містить у собі резерви їх зростання. Залежність головних компонент від значень підпорядкованих показників відображають лінійні рівняння:

$$F_1 = 0,391Z_2 + 0,275Z_3 + 0,380Z_5 + 0,239Z_7; \quad (3)$$

$$F_2 = 0,345Z_1 + 0,413Z_4 + 0,449Z_6; \quad (4)$$

$$F_3 = 0,450Z_8 + 0,432Z_{10} \quad (5)$$

Ураховуючи склад головних компонент, підсумкове рівняння, що характеризує залежність рентабельності продаж від низки показників, має вигляд:

$$Y = 4,4 + 0,416Z_2 + 0,292Z_3 + 0,404Z_5 + 0,254Z_7 + 0,104Z_1 + 0,095Z_4 + 0,104Z_6 - 0,298Z_8 - 0,286Z_{10} \quad (6)$$

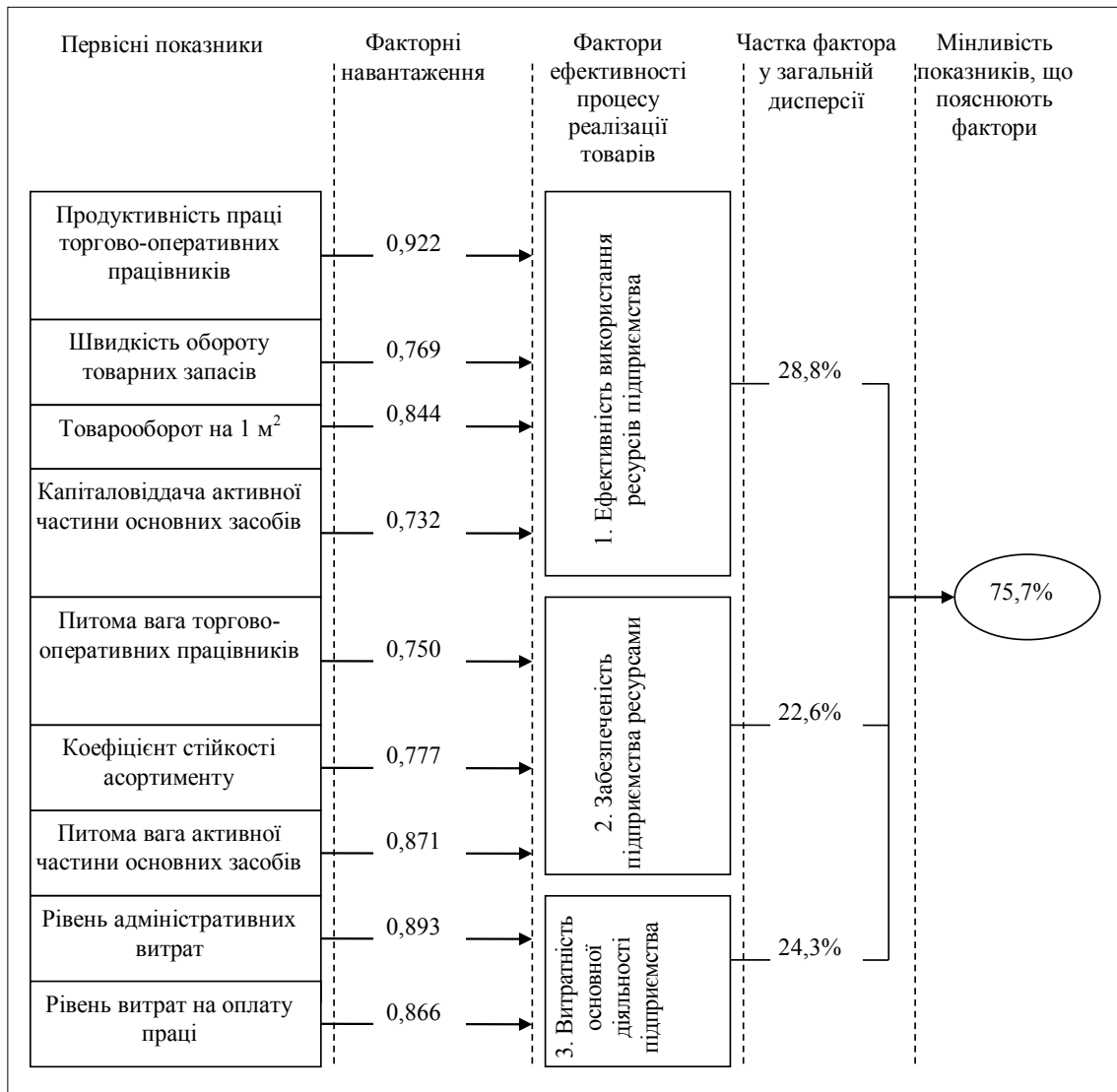


Рис. 1. Взаємозв'язок факторів і показників, що впливають на зміну рентабельності продаж підприємств торгівлі

Джерело: власна розробка

Отримане рівняння регресії (6) застосовано для оцінки рівня використання можливостей досліджуваних підприємств торгівлі та виявлення резервів підвищення рентабельності продаж. Результати розрахунку резервів підвищення рентабельності продаж, який здійснено за даними про зміну чинників та коефіцієнти регресії за відповідної факторної ознаки (табл. 2), свідчить про їх наявність на обох досліджуваних підприємствах.

Як бачимо, у Підприємства № 10 підвищення рентабельності продаж можливо за рахунок:

– збільшення рівня продуктивності праці торгово-оперативних працівників, швидкості обороту товарних запасів, товарообороту на 1 м², капіталовіддачі активної частини основних засобів, питомої ваги торгово-оперативних працівників, коефіцієнту стійкості асортименту;

– зменшення рівня адміністративних витрат та рівня витрат на оплату праці.

У Підприємства № 17 резервами підвищення рентабельності основної продаж є зміна рівня адміністративних витрат та рівня витрат на оплату праці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вищевикладене доводить, що ефективність процесу реалізації товарів у підприємствах торгівлі вимірюється показником рентабельності продаж. Використання методу головних компонент сприяє своєчасному та об'єктивному виявленню потенційних можливостей підвищення рентабельності продаж у підприємствах торгівлі. Застосування даного методу дало змогу встановити, що у Підприємства № 10 збільшення

**Розрахунок резервів підвищення рентабельності продаж
у Підприємства № 10 та Підприємства № 17**

Фактор	Змінна ознака	Зміна j-ї ознаки		Ваговий коефіцієнт при j-ї ознаці	Величина резерву, %	
		Підприємство № 10	Підприємство № 17		Підприємство № 10	Підприємство № 17
F ₁	X ₂	-361,36	250,88	0,416	-0,620	0,430
	X ₃	-31,95	27,88	0,292	-0,039	0,034
	X ₅	-34,23	36,76	0,404	-0,605	0,650
	X ₇	-11,4	5,93	0,254	-0,179	0,093
F ₂	X ₁	-5,77	1,43	0,104	-0,129	0,032
	X ₄	-3,26	12,445	0,095	-0,036	0,139
	X ₆	1,35	5,06	0,104	0,059	0,221
F ₃	X ₈	1,02	0,82	-0,298	-0,224	-0,180
	X ₁₀	0,72	0,52	-0,286	-0,196	-0,142
Разом		x	x	x	-1,968	1,278

Джерело: власна розробка

рентабельності продаж можливо за рахунок поліпшення структури та підвищення ефективності використання трудових ресурсів, товарних запасів та основних засобів, а у Підприємства № 17 – за рахунок зменшення рівня адміністративних витрат та рівня витрат на оплату праці. Визначені резерви є запорукою підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку торговельних підприємств у динамічному бізнес-середовищі.

Бібліографічний список:

1. Гаркуша Н.М., Сідорова Т.А., Цуканова О.В. та ін. Економічний аналіз підприємств торгівлі та харчування: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014. 362 с.
2. Ким Дж. -О., Мьюллер Ч.У., Клекка У.Р. и др. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ; пер. с англ.; под ред. И.С. Енюкова. Москва: Финансы и статистика, 1989. 215 с.
3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 408 с.
4. Янковой А.Г. Многомерный статистический анализ в системе STATISTICA. Вып. 2. Одесса: Оптимум, 2001. 325 с.
5. Ткач Є.І., Сторожук В.П. Загальна теорія статистики: підручник; 3-є вид. Київ: Центр навч. літ-ри, 2009. 442 с.
6. Чорний А. Моделювання латентних змінних: розвиток, сучасний стан та перспективи. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2011. № 129. С. 41–43.

References:

1. Harkusha, Nad.M., Sidorova, T.A., Tsukanova, O.V., Kaschena, N.B., Harkusha, Nat.M. (2014). Ekonomichnyj analiz pidpriemstv torhivli ta kharchuvannia : navch. posibnyk [Economic analysis of trade and catering enterprises: tutorial]. KhSUFTT, Kharkiv, 362 p. [in Ukrainian].
2. Kym, Dzh. -O., M'iuller, Ch.U., Klekka, U. R. y dr. (1989). Faktornyj, dyskrymynantnyj y klasternyj analiz : per. s anhl. pod red. Y. S. Eniukova [Factor, discriminant and cluster analysis: per. from English edited by I.S. Enyukova]. Finance and Statistics, Moscow, 215 p. [in Ukrainian].
3. Vitlins'kyj, V.V. (2005). Modeliuvannia ekonomiky: navch. posibnyk [Modeling the economy: tutorial]. KNEU, Kyiv, 408 p. [in Ukrainian].
4. Yankovoj, A.H. (2001). Mnohomernyj statystycheskyj analiz v systeme STATISTICA [Multi-dimensional statistical analysis in the STATISTICA system]. Issue 2. Optimum, Odessa, 325 p. [in Ukrainian].
5. Tkach, Ye.I., Storozhuk V. P. (2009). Zahal'na teoriia statystyky : pidruchnyk. 3-tie vyd. [General theory of statistics: tutorial. 3rd edition]. Center for Educational Literature, Kyiv, 442 p. [in Ukrainian].
6. Chornyj, A. (2011). Modeliuvannia latentnykh zminnykh: rozvytok, suchasnyj stan ta perspektyvy [Modeling latent variables: development, current state and prospects]. Visnyk Kyivs'kohonats. un-tu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika – Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy. № 129. pp. 41–43. [in Ukrainian].

Nosach N.M.

Postgraduate Student at Department of Finance,
Analysis and Insurance,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

COMPONENT MODELLING AS A TOOL FOR DETERMINING THE RESERVES FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF SALES OF GOODS IN TRADE ENTERPRISES

The stability of the operation of trade enterprises, the image in business cooperation, and the prospects for sustainable economic development are largely determined by the level of their economic activity and require the creation of an effective system of information and analytical support for the management of commercial activities that can provide a search for potential opportunities for improving the efficiency of sales of goods and profitability of the enterprise. A decisive role in the formation of this system is played by a factor analysis of causal relationships that arise in the process of the sale of goods and the establishment of reserves to increase the efficiency of this process. The purpose of the article is to model the efficiency of the process of sales of goods and to find reserves for its improvement based on the principal component analysis. It is noted that in the trade enterprises, the efficiency of the process of sales of goods is measured by the indicator of the profitability of sales, which is determined by the percentage of profit and net sales to sales of goods ratio. Given the peculiarities of the formation of the profitability indicator, it is proposed to carry out a quantitative assessment of the causal relationships that arise in the process of selling goods, using the methods of multidimensional statistical analysis, in particular, principal component analysis. The system of primary factors determining the change in the profitability of sales of a trading enterprise is formed, which includes indicators of the structure and efficiency of the use of labour resources, items and means of labour, as well as the cost of the main activities. The closeness of the link between the indicators of this system is evaluated and, on the basis of Bartlett's test of sphericity and Kaiser-Meyer-Olkin measure of sampling adequacy, the possibility of conducting factor analysis by searching for generalizing (latent) factors that form the selected primary factors is confirmed. The relationship between latent and primary factors influencing changes in the profitability of sales in trade enterprises is determined. The regression equation is constructed, which characterizes the dependence of the profitability of sales on the selected factors. On the basis of the obtained equation, factor analysis was carried out and reserves were found to increase the profitability of sales of the two enterprises under study. Defined reserves are the key to improving the competitiveness and sustainable development of these enterprises in a dynamic business environment.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної математики
Тернопільського національного економічного університету

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КАНОНІЧНИХ КОРЕЛЯЦІЙ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті оцінено вплив демографічних і соціально-економічних показників регіонів України на показники їх зовнішньої торгівлі. Застосовано метод канонічних кореляцій для дослідження зовнішньої торгівлі регіонів України. Основними чинниками впливу на обсяги експортно-імпортних операцій вибрано чисельність населення, міграцію, рівень безробіття та валовий регіональний продукт. Розраховано канонічні коефіцієнти для опису кореляційної залежності між показниками зовнішньої торгівлі регіонів України та досліджуваними чинниками. На основі результатів аналізу побудовано діаграму розсіювання канонічних змінних.

Ключові слова: канонічна кореляція, експорт, імпорт, зовнішня торгівля, оцінювання.

В статье оценено влияние демографических и социально-экономических показателей регионов Украины на показатели их внешней торговли. Применен метод канонических корреляций для исследования внешней торговли регионов Украины. Основными факторами влияния на объемы экспортно-импортных операций выбраны численность населения, миграция, уровень безработицы и валовой региональный продукт. Рассчитаны канонические коэффициенты для описания корреляционной зависимости между показателями внешней торговли регионов Украины и исследуемыми факторами. На основе результатов анализа построена диаграмма рассеяния канонических переменных.

Ключевые слова: каноническая корреляция, экспорт, импорт, внешняя торговля, оценка.

In this article, the impact of demographic and socio-economic indicators of Ukrainian regions on the indicators of their foreign trade was estimated. The method of canonical correlations for the analysis of foreign trade of Ukrainian regions has been applied. The population, the migration, the unemployment rate, and the gross regional product are chosen as the key factors of influence on the amount of export-import operations of the regions of Ukraine. The canonical coefficients for the description of correlation dependence between the foreign trade indicators and the factors under investigation are counted. The scattering graph of canonical variables is constructed following on from the analysis results.

Keywords: canonical correlation, export, import, foreign trade, estimation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Економічний розвиток кожної країни є багатofакторним процесом, що відображає зміни в усіх сферах господарського життя країни. Торговля як одна з таких сфер чинить чи не найбільший вплив на економічне зростання територій, зайнятість населення тощо. Проте в Україні на регіональному рівні

існує низка територіальних невідповідностей, тому актуальними є дослідження й оцінка зовнішньої торгівлі регіонів країни для виявлення чинників, що впливають на формування та розвиток цієї сфери [1]. Одним з ефективних інструментів вирішення даного завдання є метод канонічних кореляцій. Основною перевагою цього методу є те, що він дає змогу визначити множину чинників, що впливають не на один по-

казник досліджуваного процесу, а на декілька. За результатами аналізу можна виокремити домінуючі та другорядні чинники впливу [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Застосування методу канонічних кореляцій під час дослідження економічних процесів знайшло своє відображення у працях таких науковців, як: Р.М. Волчек [3], І.В. Турський [4], Г.С. Корепанов [5], І.Б. Олексів, В.Ю. Харчук [6], Т.А. Терещенко, Т.П. Романюк, В.М. Богомазова [7] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є виявлення залежностей між основними показниками зовнішньої торгівлі регіонів України та їх демографічними і соціально-економічними характеристиками за допомогою методу канонічних кореляцій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відомо, що на економічний розвиток регіонів країни неабиякий вплив має демографічна ситуація. Враховуючи міграційний рух, а також ступінь розвитку регіональної економіки його характеризують такі показники, як валовий регіональний продукт, рівень безробіття, експорт, імпорт тощо. Крім того, доведеним фактом є те, що економічне зростання і національний добробут територій залежить від ефективності прийняття рішень у сфері торгівлі, тому для оптимального вибору множини ідентифікаторів дослідимо вплив низки чинників на основні показники зовнішньої торгівлі регіонів.

Застосуємо канонічний кореляційний аналіз для дослідження зовнішньої торгівлі регіонів України, використовуючи статистичні дані Державної служби статистики [8]. Нашим завданням є визначити, який вплив на обсяги експортно-імпортних операцій регіонів України чинять їхні демографічні характеристики, зокрема чисельність населення, та деякі соціально-економічні показники, а саме: міграційний рух, рівень безробіття та валовий регіональний продукт. Для аналізу використаємо статистичні дані регіонів України протягом 2008–2016 рр.

Виберемо дві множини змінних: залежних Y (Y_1 – обсяг експорту регіонів України, тис. дол. США; Y_2 – обсяг імпорту регіонів України, тис. дол. США) та незалежних X (X_1 – чисельність населення регіонів України, осіб; X_2 – міграційний рух населення регіонів України, осіб; X_3 – безробіття населення регіонів України,

тис. осіб; X_4 – валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн).

Математична задача методу канонічних кореляцій у нашому разі полягає у знаходженні таких нормованих лінійних комбінацій $U = \alpha_1 Y_1 + \alpha_2 Y_2$ та $V = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$, щоб кореляція між U та V була максимальною. Тісноту зв'язку між канонічними величинами вимірюють за допомогою канонічного коефіцієнта кореляції R .

За допомогою модуля Canonical Analysis програмного продукту STATISTICA 10 виконаємо канонічний кореляційний аналіз двох множин змінних X та Y (рис. 1).

Canonical Analysis Summary (Spreadsheet1)		
Canonical R: ,85433		
Chil(8)=494,43 p=0,0000		
	Left Set	Right Set
N=225		
No. of variables	2	4
Variance extracted	100,000%	74,4713%
Total redundancy	70,7229%	50,2407%
Variables:	1 Y1, Export	X1, Population
	2 Y2, Import	X2, Migration
		X3, Unemployment
		X4, GRP

Рис. 1. Результати канонічного аналізу

У результаті ми одержали два корені з канонічним значенням коефіцієнта кореляції $R = 0,85433$, що є досить значущим, оскільки ($p < 0,001$). Даний коефіцієнт показує тісноту зв'язку між канонічними змінними в першій і другій множині. Два корені описують 100% дисперсії множини показників зовнішньої торгівлі регіонів України та 74,47% – множини демографічних і соціально-економічних характеристик. Використовуючи значення показників зовнішньої торгівлі регіонів та отриманих канонічних коренів, можна пояснити в середньому 70,72% дисперсії змінних у лівій множині та 50,24% мінливості в правій множині. Ці результати вказують на досить сильну залежність між змінними двох множин.

Значущість канонічних коренів перевіряється за допомогою критерію χ^2 (рис. 2).

Значення коефіцієнта кореляції $R = 0,85433$ для першого канонічного кореня більше (рис. 2), ніж значення коефіцієнта кореляції для другого канонічного кореня $R = 0,77897$. Враховуючи, що для них обидвох $p < 0,001$, обидва канонічні корені є значущими. Проте подальше послідовне застосування критерію χ^2 дає підстави розглядати лише перший канонічний корінь із $R = 0,85433$.

Root Removed	Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Spreadsheet1)					
	Canonicl R	Canonicl R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,854329	0,729879	494,4300	8	0,000000	0,106213
1	0,778972	0,606797	205,8211	3	0,000000	0,393203

Рис. 2. Перевірка значущості канонічних коренів

Описати кореляції між змінними кожної з множин можна, розглянувши їх факторні структури. Спершу розглянемо факторну структуру лівої множини. Як видно з рис. 3, змінні лівої множини сильно корелюють із другим канонічним фактором, і дещо слабшою є кореляція з першим канонічним фактором.

Root Variable	Factor Structure, left set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
Y1, Export	-0,872229	-0,489098
Y2, Import	-0,933366	0,358927

Рис. 3. Факторна структура лівої множини

Розглянувши частки витягнутої дисперсії для лівої множини (рис. 4), бачимо, що перший канонічний корінь витягує в середньому близько 81,6% дисперсії зі змінних, що відповідають показникам зовнішньої торгівлі регіонів. А задавши значення змінних у множині демографічних і соціально-економічних характеристик, можна пояснити близько 60% дисперсії в змінних, що пов'язані з торгівлею, врахувавши значення першого канонічного кореня.

Root Factor	Variance Extracted (Proportions), left set (Spreadsheet1)	
	Variance extractd	Reddncy.
Root 1	0,815977	0,595564
Root 2	0,184023	0,111664

Рис. 4. Частки витягнутої дисперсії для лівої множини

Аналогічно розглянемо факторну структуру правої множини (рис. 5).

Root Variable	Factor Structure, right set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
X1, Population	-0,762649	-0,587316
X2, Migration	-0,669836	0,694372
X3, Unemployment	-0,058968	-0,705174
X4, GRP	-0,779719	0,112855

Рис. 5. Факторна структура правої множини

Щодо першого канонічного кореня, з рис. 5 видно, що навантаження за змінними, які відповідають рівню безробіття, набагато менші,

ніж за змінними, що відповідають за чисельність населення, міграційний рух та валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу. Можна зробити висновок, що значна кореляція між змінними в двох множинах (на основі значення першого кореня), скоріше за все, є наслідком сильної залежності між показниками зовнішньої торгівлі та чисельністю населення регіонів України, валовим регіональним продуктом, трохи слабшою залежністю від міграційного руху населення і практично зовсім незначною залежністю від рівня безробіття.

За середнім значенням дисперсії для правої множини, яка пояснює перший канонічний корінь (рис. 6), спостерігаємо витягування зі змінних, що характеризують демографічні і соціально-економічні показники, у середньому близько 41% дисперсії. Задавши значення змінних у множині показників зовнішньої торгівлі регіонів України, пояснюється близько 30% дисперсії в змінних, що пов'язані з правою множиною.

Root Variable	Variance Extracted (Proportions), right set (Spreadsheet1)	
	Variance extractd	Reddncy.
Root 1	0,410438	0,299570
Root 2	0,334275	0,202837

Рис. 6. Частки витягнутої дисперсії для правої множини

Базуючись на канонічних вагах відповідно лівої (рис. 7) та правої (рис. 8) множин, розрахуємо значення канонічних змінних.

Variable	Canonical Weights, left set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
Y1, Export	-0,466397	-1,21284
Y2, Import	-0,635544	1,13339

Рис. 7. Канонічні ваги лівої множини

Variable	Canonical Weights, right set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
X1, Population	-0,736847	-0,448162
X2, Migration	-0,359206	0,842786
X3, Unemployment	0,216843	-0,257554
X4, GRP	-0,269613	-0,266186

Рис. 8. Канонічні ваги правої множини

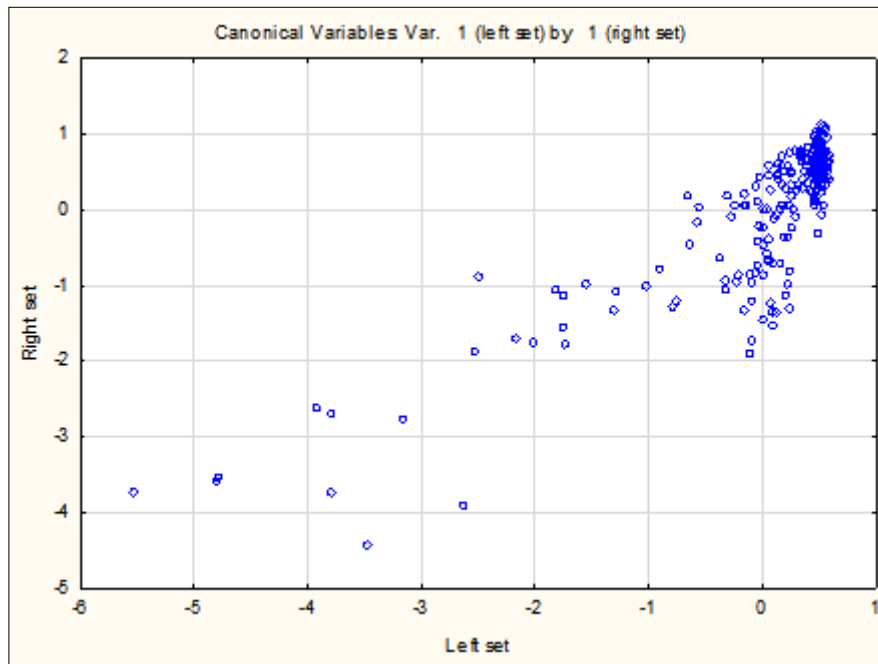


Рис. 9. Діаграма розсіювання канонічних змінних для першого канонічного кореня

На основі рис. 7 та рис. 8 складемо рівняння канонічних моделей для змінних U та V для першого канонічного кореня ($R = 0,85433$):

$$U = -0,466Y_1 - 0,636Y_2;$$

$$V = -0,737X_1 - 0,359X_2 + 0,217X_3 - 0,27X_4.$$

Ураховуючи значення коефіцієнта кореляції для першого канонічного кореня, можна стверджувати, що існує досить тісний зв'язок між лінійними комбінаціями вихідних змінних, тобто показники зовнішньої торгівлі тісно пов'язані з досліджуваними чинниками.

Залежність між значеннями канонічних змінних із правої та лівої множин зобразимо графічно (рис. 9).

Із рис. 9 видно, що різко виражених відхилень від регресійної лінії немає. Отже, можна зробити висновок, що основні припущення канонічного аналізу підтверджуються. Однак на графіку чітко спостерігаємо розбиття спостережних даних на групи. Причиною виникнення даних груп є неоднорідність досліджуваної вибірки даних, тобто дуже велика різниця між числовими значеннями показників для різних регіонів України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, на основі результатів проведеного канонічного кореляційного аналізу зовнішньої торгівлі регіонів України можна стверджувати про наявність достатньо тісного зв'язку між показниками експортно-імпортних операцій регіонів та їх демо-

графічними і деякими соціально-економічними характеристиками. Крім того, за результатами аналізу ми можемо виокремити основні й другорядні чинники впливу на показники експорту та імпорту регіонів України, а саме: ми можемо розглядати таку сукупність чинників впливу на зовнішню торгівлю, як чисельність населення, міграційний рух та валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, і при цьому відкинути рівень безробіття, як другорядний чинник.

Для подальших наукових досліджень із метою виявлення основних напрямів розвитку зовнішньої торгівлі регіонів України доцільним було б провести канонічний кореляційний аналіз, розглядаючи множину інших імовірних чинників впливу на основні показники експортно-імпортних операцій.

Окрім того, завдяки графічній інтерпретації одержаних результатів чітко видно, що регіони України можна об'єднати щонайменше у три групи, враховуючи різницю між числовими значеннями статистичних даних. Таким чином, для більш точного висновку з приводу впливу тих чи інших чинників на зовнішню торгівлю регіонів України є потреба їх поділу на групи з одноріднішими вибірками, а вже потім застосування методу канонічних кореляцій для аналізу кожної із цих груп. Точніший результат щодо залежності основних показників зовнішньої торгівлі від досліджуваних чинників дасть змогу виокремити домінуючі і другорядні чинники впливу.

Бібліографічний список:

1. Кобилін П.О. Фактори формування і розвитку сфери торгівлі в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Географічні науки». 2018. Вип. 8. С. 71–77.
 2. Дзюбановська Н.В. Підхід до оцінювання міжнародної торгівлі з використанням канонічного кореляційного аналізу. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Вип. 1. С. 194–198.
 3. Волчек Р.М. Канонічні кореляції як аналітичний інструмент управління фінансовим станом харчових підприємств. Економіка АПК. 2012. № 11. С. 72–81.
 4. Турський І. Моделювання оцінки готовності регіонів України до розвитку економіки знань. Моделювання регіональної економіки. 2016. № 1(27). С. 30–40.
 5. Корепанов Г.С. Статистична оцінка потенціалу інвестиційної привабливості муніципальних одиниць Харківської області. Бізнес Інформ. 2015. № 4. С. 137–143.
 6. Олексів І.Б., Харчук В.Ю. Основні та допоміжні показники в системі оцінювання діяльності підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 794. С. 289–294.
 7. Метод канонічних кореляцій у багатовимірних економічних дослідженнях / Т.А. Терещенко, Т.П. Романюк, В.М. Богомазова. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Економіка. 2012. Вип. 1. С. 51–58.
 8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- References:**
1. Kobylin, P. O. Factors of the formation and development of the trade sphere in Ukraine [Text] / P. O. Kobylin // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia : Heohrafichni nauky. – Kherson, 2018. – № 8. – P. 71-77. [in Ukrainian]
 2. Dziubanovska N. V. A strategy to the international trade estimation with the use of canonical correlation analysis [Text] / N. V. Dziubanovska // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. – 2017. – № 1. – P. 194-198. [in Ukrainian]
 3. Volchek R. M. Canonical correlations as an analytical tool for the financial condition managing of food businesses [Text] / R. M. Volchek // Ekonomika APK. – 2012. – № 11. – P. 72-81. [in Ukrainian]
 4. Turskyi I. Assessment modeling of the Ukrainian regions readiness to development of knowledge economy [Text] // Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky. – № 1(27). – 2016. – P. 30-40. [in Ukrainian]
 5. Korepanov H. S. Statistical Evaluation of the Investment Attractiveness Potential of the Municipal Units of Kharkov Region [Text] / H. S. Korepanov // Biznes Inform. – 2015. – № 4. – P. 137-143. [in Ukrainian]
 6. Oleksiv I. B. Primary and secondary indicators in company performance measurement system [Text] / I. B. Oleksiv, V. Ju. Charshuk // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2014. – № 794 : Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – P. 289-294. [in Ukrainian]
 7. Tereshchenko T. A. The method of canonical correlations in multivariate economic research [Text] / T. A. Tereshchenko, T. P. Romaniuk, V. M. Bohomazova // Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia. Seriiia 1 : Ekonomika. – 2012. – № 1. – P. 51-58. [in Ukrainian]
 8. State Statistics Service of Ukraine: Official site. – Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian]

Dziubanovska N.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Applied Mathematics,
Ternopil National Economic University

THE APPLICATION OF THE CANONICAL CORRELATION METHOD FOR THE EVALUATION OF FOREIGN TRADE OF UKRAINIAN REGIONS

In this article, the impact of demographic and socio-economic indicators of Ukrainian regions on the indicators of their foreign trade was estimated. The method of canonical correlations for the analysis of foreign trade of Ukrainian regions has been applied. The population, the migration, the unemployment rate, and the gross regional product are chosen as the key factors of influence on the amount of export-import operations of the regions of Ukraine. To conduct the canonical correlation analysis, the plurality of dependent variables is chosen Y (Y_1 – export turnover of Ukrainian regions; Y_2 – import turnover of Ukrainian regions) from the plurality of variables X (X_1 – the number of inhabitants of Ukrainian regions; X_2 – migration movement of the population; X_3 – unemployment rate of the population; X_4 – the gross regional product per capita).

As a result of the canonical correlation analysis, we got two canonical roots with the canonical meaning of correlation coefficient that describe 100% of the dispersion of indicators plurality of foreign trade and 74.47% – the plurality of demographic and socio-economic indicators. On an average, there can be explained 70.72% of variables dispersion in the left plurality and 50.24% of variableness in the right plurality by using indicator values of foreign trade and received canonical roots. Considering the importance of correlation coefficient and fulfilment of conditions, the importance of both canonical roots was established (as far as the p -level $\ll 0,001$).

Canonical coefficients for the description of correlation dependence between the foreign trade indicators and factors that are under investigation are counted. The scattering graph of canonical variables is constructed following on from the analysis results.

It is substantiated that using the method of canonical correlation can reduce the number of factors that influence foreign trade by separating the main and secondary factors.

Картолапов Д.М.

магістр факультету економіки, бізнес-аналітики та підприємництва
кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонського національного технічного університету

Олійник Н.М.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонського національного технічного університету

ПРОГНОЗУВАННЯ СТРАХОВОГО ВИПАДКУ ЗА ДОПОМОГОЮ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ

Статтю присвячено дослідженню і розробленню нових типів моделей управління ризиками страхових компаній. Як основа для них будуть використовуватися штучні нейронні мережі. Такий підхід дасть можливість прогнозувати страхові випадки з достатньою точністю, тому випадки із занадто високим ризиком отримають відмову. За результатами дослідження реалізовано програмний продукт для аналізу даних клієнтів. Отримані результати можуть бути використані в практичній діяльності страхових організацій.

Ключові слова: модель, нейронні мережі, прогнозування страхового випадку, ризик, страхування.

Статья посвящена исследованию и разработке новых типов моделей управления рисками страховых компаний. В качестве основы для них будут использоваться искусственные нейронные сети. Такой подход даст возможность прогнозировать страховые случаи с достаточной точностью, поэтому случаи со слишком высоким риском получают отказ. По результатам исследования реализован программный продукт для анализа данных клиентов. Полученные результаты могут быть использованы в практической деятельности страховых организаций.

Ключевые слова: модель, нейронные сети, прогнозирование страхового случая, риск, страхование.

The article is devoted to research and development of new types of risk management models of insurance companies. As a basis for them, artificial neural networks will be used. This approach will enable you to predict insurance cases with sufficient accuracy, so cases with too high risk will be denied. According to the results of the study implemented a software product for customer data analysis. The obtained results can be used in the practical activity of insurance organizations.

Keywords: model, neural networks, forecasting of insured event, risk, insurance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Страхування являє собою фінансову послугу, у рамках якої клієнт зобов'язується сплатити премію, а страхова компанія гарантує зробити страхові виплати у разі настання зазначених у договорі страхування подій (страхових випадків). Розмір плати за страхування фіксується під час укладення договору і не підлягає зміні. Щоб дана операція не була збитковою для страховика, її ціна повинна перевищувати собівартість [1].

Собівартість надання подібної послуги складається зі страхових виплат за договором і на-

кладних витрат, пов'язаних з укладенням та виконанням даного договору, а також із функціонуванням страхової компанії. Основну частину собівартості становлять виплати. Вони проводяться тільки у разі настання страхових випадків. Події, на випадок настання яких здійснюється страхування, повинні мати ознаки ймовірності та випадковості. При цьому залежно від виду страхування випадковість може бути пов'язана з:

- фактом настання (кількістю) страхових випадків;
- розміром виплати по кожному випадку;
- моментом настання страхових випадків.

Окрім того, елемент випадковості може бути присутнім і в зобов'язаннях страхувальника щодо сплати премій.

Ризик став об'єктивною передумовою виникнення страхової справи. Діяльність страхових компаній багато в чому пов'язана і залежить від ризиків. Страхові організації, як і інші суб'єкти господарювання, реалізують свою діяльність у ризиковому середовищі. Але на відміну від інших суб'єктів господарювання вони мають подвійне навантаження з погляду прояву ризиків, оскільки крім ризиків, які впливають на діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, страхові організації акумулюють додаткові ризики інших суб'єктів господарювання в силу специфіки своєї діяльності [2].

Необхідно розробити методи боротьби та уникання ризиків, які дадуть змогу уникнути частини матеріальних утрат. Для цього можна використати штучні нейронні мережі, з їх допомогою можна побудувати модель для прогнозування страхових випадків клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Інформаційною базою для побудови нейронної мережі для прогнозу страхового випадку виступають роботи таких учених, як: І.Г. Аберніхіна [2], І.Г. Сокиринська [2; 3], Т.А. Говорушко, В.М. Стецюк [4], Н.І. Демчук [5], Л.В. Шірінян [6], П.В. Бондаренко [7], М.Д. Балджи, В.А. Карпов, А.І. Ковальов, О.О. Костусєв, І.М. Котова, Н.В. Сментина [8], А.Н. Горбань [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У страхуванні фактична собівартість послуги завжди є випадковою величиною, тому під час розрахунку страхових премій необхідно кількісно оцінювати випадкові явища. Це вимагає застосування особливих підходів, заснованих на положеннях теорії ймовірностей та її окремих прикладних напрямів, таких як теорія ризику. Історично дані галузі математики і страхування були багато в чому взаємопов'язані.

Теорія ймовірностей дає змогу аналітично описати закономірності функціонування страхового фонду. Однак необхідні для такого підходу об'єктивно існуючі в природі значення ймовірностей страхових випадків і параметри розподілу величини збитків невідомі. Про них можна судити лише на основі систематизованих спостережень – статистичних даних, але за допомогою штучних нейронних мереж їх можна визначити з достатньо високою точністю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є пошук найкращого методу для прогнозування вірогідності настання страхових випадків, що дасть змогу відмовитися від занадто ризикованих операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні неможливо собі уявити ринкову економіку без ризику. З ним пов'язана практично будь-яка економічна діяльність, тому існує велика потреба обрахувати, спрогнозувати і за можливості мінімізувати ризик. Ризик є складовою частиною страхової діяльності, оскільки для неї, як і для будь-якої фінансово-економічної діяльності, характерним є високий рівень залежності прийняття управлінських рішень від впливу значної кількості чинників та дій контрагентів, які важко передбачити з необхідною точністю. Саме з невизначеністю або з імовірнісними процесами, зумовленими важкістю точного передбачення перебігу подій у майбутньому, як правило, пов'язується виникнення ризику [3].

Загальновідомо, що ризики утворюються в результаті відхилень дійсних даних від оцінки сьогоdnішнього стану і майбутнього розвитку. Ці відхилення можуть бути як позитивними, так і негативними. У першому випадку йдеться про шанси отримати додаткові прибутки, у другому – про ризик мати збитки.

Згідно із сучасною концепцією, ризик – це не тільки вартісне вираження ймовірності події, яка призводить до витрат або недоотримання доходів порівняно з планом, прогнозом, проектом, програмою, а й можливість відхилення від цілей, заради яких приймалося рішення. Тобто сучасний ризик визначається не стільки збитками, скільки відсутністю сподіваних позитивних результатів. Ризик породжується невизначеністю і конфліктністю, які існують незалежно від того, усвідомлюємо ми їх чи ні, враховують його особи, які приймають рішення, чи ні [4].

Процес управління ризиками передбачає дотримання таких основних принципів [5]:

– принцип участі – полягає в обов'язковому залученні в процес управління ризиками керівників підрозділів, спеціалістів, а також фінансових служб;

– принцип безперервності – полягає у тому, що процес управління ризиками здійснюється поетапно (попереднє оцінювання, моніторинг, контроль) і не повинен перериватися, тому що постійно змінюється стан компанії та її клієнтів і контрагентів, відбуваються цінові зміни на фінансових ринках. У зв'язку із цим має постійно

відбуватися процес оцінювання та моніторингу рівня можливих ризиків, пов'язаних із вищезгаданими й іншими обставинами, і їх впливу на очікувані результати діяльності компанії;

– принцип обмеженості – зумовлений тією обставиною, що оцінювання ризиків проводиться в умовах невизначеності й динамічності фінансових ринків, а також прийняття під час оцінювання ризиків певних допущень, пов'язаних з імовірнісним характером ризику.

В ідеалі для функціонування ризик-менеджменту повинен існувати орган управління ризиками з певними функціональними обов'язками та необхідними матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними ресурсами.

Специфікою ризик-менеджменту в страховій організації є необхідність управляти, крім власних ризиків ще й ризиками, які приймаються за договорами страхування, тобто страховими ризиками.

Використання ризик-менеджменту в страхуванні включає три основні позиції:

1) виявлення наслідків діяльності страхової компанії у ситуації ризику;

2) вміння реагувати на можливі негативні наслідки діяльності;

3) розроблення і здійснення заходів, за допомогою яких можуть бути нейтралізовані або компенсовані ймовірні негативні наслідки подій та попередження настання ризику [6].

Виходячи з джерел виникнення ризиків, логічним є поділ процесів ризик-менеджменту страхової компанії на два напрями [7]:

1) управління ризиками клієнтів. Тут важливо дотримуватися таких вимог:

– адекватності величини страхового тарифу – відповідальність за вірний розрахунок величини страхового тарифу цілком покладається на актуарне управління і тарифний комітет;

– уважності, об'єктивності, неупередженості під час укладання договорів страхування – такі вимоги повинні висуватися до страхових агентів компанії;

2) виваженість перестраховальної політики компанії.

Головною метою системи управління ризиками є забезпечення успішного функціонування фірми в умовах ризику і невизначеності [8] (рис. 1).

Це означає, що навіть у разі виникнення економічного збитку реалізація заходів для управління ризиком повинна забезпечити фірмі можливість продовження операцій, їхньої стабільності і стійкості відповідних грошових потоків, підтримки прибутковості і росту фір-

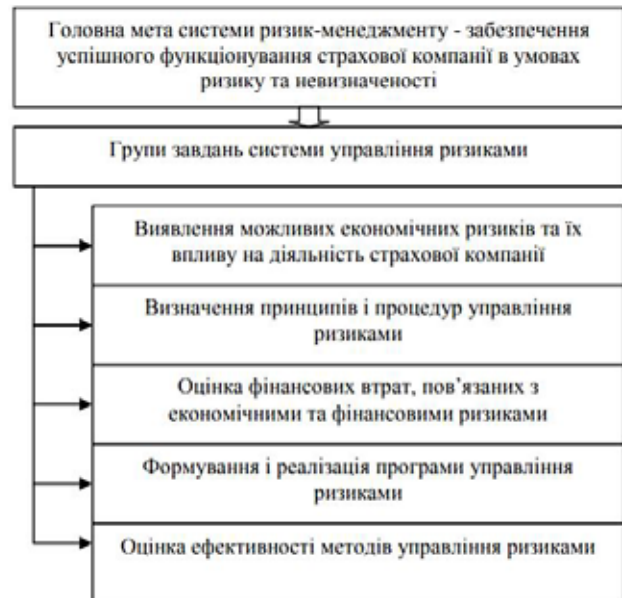


Рис. 1. Головна мета та завдання системи управління ризиками

ми, а також досягнення інших цілей. Але краще уникнути ризиків, спрогнозувавши їх. Для цього можна застосувати нейронні мережі.

Штучна нейронна мережа (ШНМ, англ. – artificial neural network, ANN) – це математична модель, а також її програмна та апаратна реалізація, побудовані за принципом функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму. Це поняття виникло під час вивчення процесів, які відбуваються в мозку, та намагання змоделювати ці процеси. Першою такою спробою були нейронні мережі У. Маккалока та У. Піттса [9]. Після розроблення алгоритмів навчання отримувані моделі стали використовуватися в практичних цілях: в задачах прогнозування, для розпізнавання образів, у задачах керування тощо.

На основі модуля Python TensorFlow побудована нейронна мережа. Вона складається з вхідного шару, чотирьох прихованих шарів та вихідного шару (рис. 2). Також для підвищення точності в ній присутня L2-регуляризація та dropout. Як функція активації використовується ReLU.

Для оцінки якості мережі були створені тестові дані. Представимо графіки її навчання (рис. 3), результуючі графіки AUROC (рис. 4) і відношення precision-recal (рис. 5) та характеристики accuracy, precision, recal, F1-score, brier score, AUROC.

У найпростішому випадку такою метрикою може бути частка документів, за якими класифікатор прийняв правильне рішення [10].

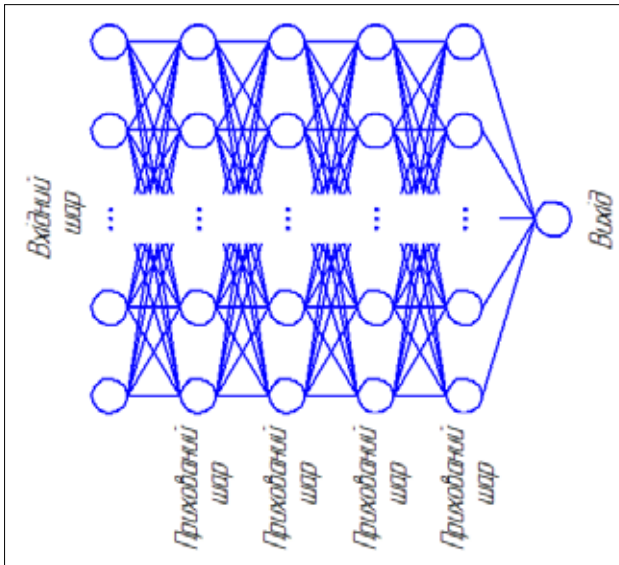


Рис. 2. Структура нейронної мережі

$$Accuracy = \frac{P}{N}, \quad (1)$$

де P – кількість документів, за якими класифікатор прийняв правильне рішення;

N – розмір навчальної вибірки.

Точність (precision) і повнота (recall) є метриками, які використовуються під час оцінки здебільшого алгоритмів вилучення інформації. Іноді вони використовуються самі по собі, іноді – як базис для похідних метрик, таких як F-міра. Суть точності і повноти дуже проста.

Точність системи в межах класу – це частка документів, що дійсно належать даному класу, щодо всіх документів, які система віднесла до

цього класу. Повнота системи – це частка знайдених класифікатором документів, які належать даному класу, щодо всіх документів цього класу в тестовій вибірці.

Розглянуто їх вхідні характеристики:

- TP – істинно-позитивні рішення;
- TN – істинно-негативні рішення;
- FP – хибно-позитивні рішення;
- FN – хибно-негативні рішення.

Тоді, точність і повнота визначаються так:

$$precision = \frac{TP}{TP + FP} \quad (2)$$

$$recall = \frac{TP}{TP + FN} \quad (3)$$

F1-score – гармонійне середнє між точністю і повнотою. Вона прагне до нуля, якщо точність або повнота прагне до нуля.

$$F1 = 2 \frac{precision \times recall}{precision + recall} \quad (4)$$

Характеристики для Train set:

- true positives: 288
- false positives: 68
- true negative: 213
- false negative: 31
- Accuracy: 0.8350
- precision: 0.8090
- recall: 0.9028
- F1-score: 0.8533
- AUROC: 0.9284
- brier score: 0.1625.

Характеристики для Validation set:

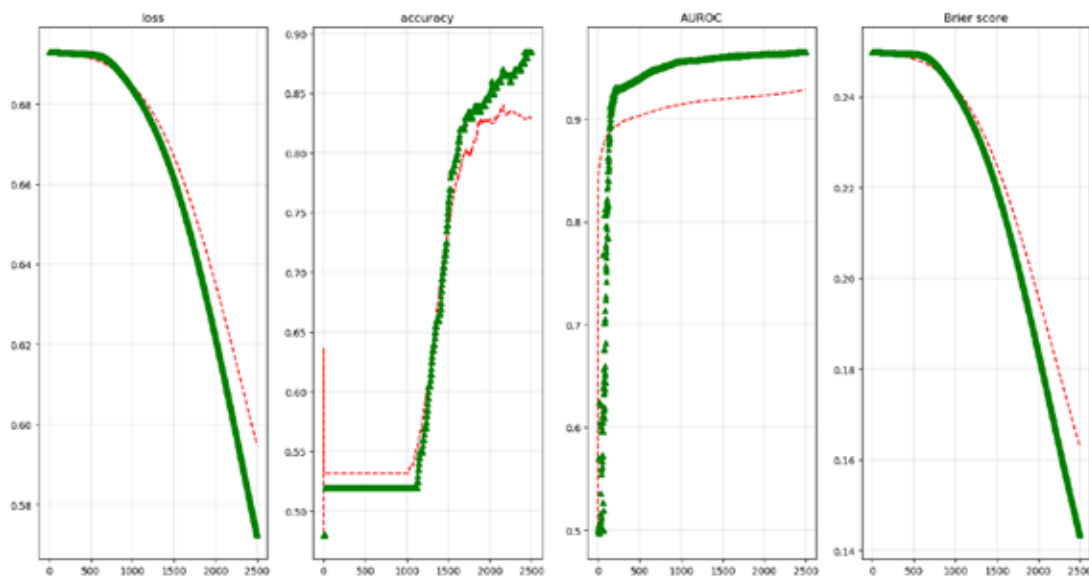


Рис. 3. Графіки навчання нейронної мережі

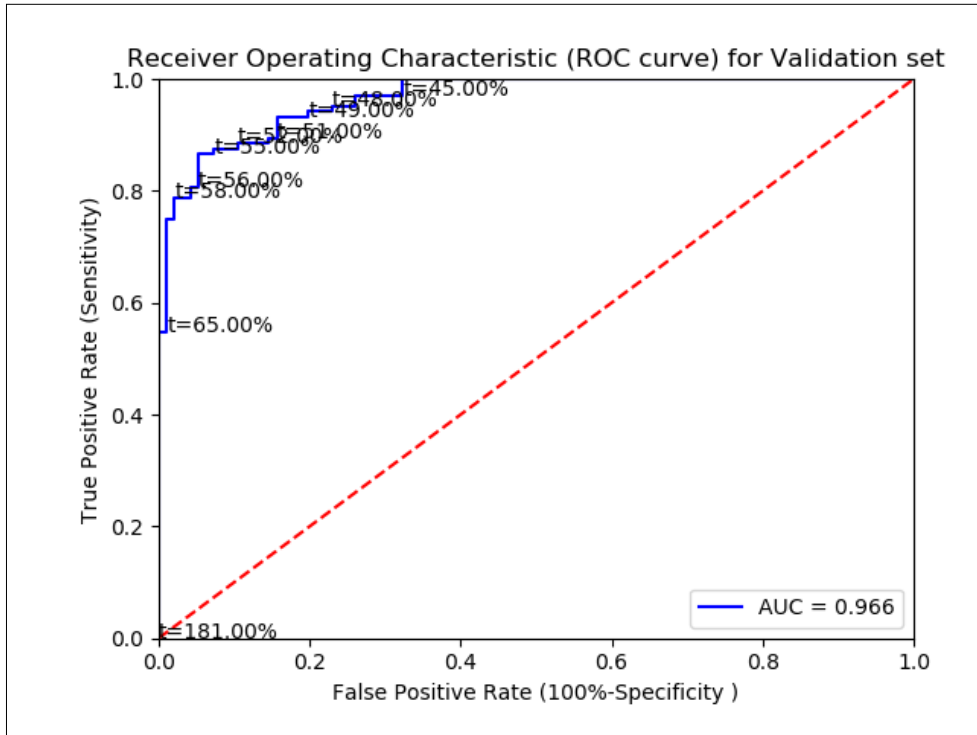


Рис. 4. Результуючий графік AUROC

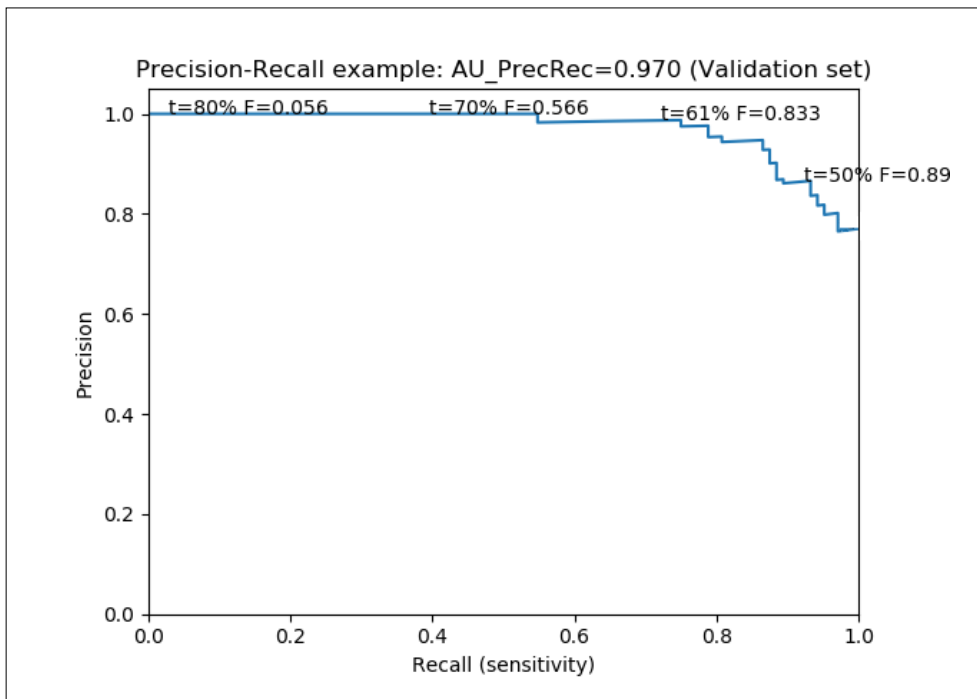


Рис. 5. Результуючий графік відношення precision-recal

- true positives: 96
- false positives: 15
- true negative: 81
- false negative: 8
- Accuracy: 0.8850
- precision: 0.8649
- recall: 0.9231

- F1-score: 0.8930
 - AUROC: 0.9657
 - brier score: 0.1435.
- Характеристики для Test set:
- true positives: 102
 - false positives: 20
 - true negative: 72

- false negative: 6
- Accuracy: 0.8700
- precision: 0.8361
- recall: 0.9444
- F1-score: 0.8870
- AUROC: 0.9559
- brier score: 0.1509.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами дослідження теоретичні і методологічні положення роботи доведено до рівня конкретних методик і рекомендацій щодо розроблення нових типів моделей управління ризиками страхових компаній. На їх основі реалізовано програмний продукт на основі нейронних мереж для аналізу даних клієнтів. Метод спроектований для прогнозування вірогідності страхових випадків, що дасть можливість відмовитися від занадто ризикованих операцій. Для вибору параметрів нейронної мережі, що використана в роботі, проведена оцінка точності засобами комп'ютерного моделювання. На основі отриманих характеристик можна констатувати, що дана конфігурація нейронної мережі є оптимальною, оскільки характеристика AUROC більше 90% на всіх групах даних. Таким чином, можна зробити висновок, що отримані результати можуть бути використані в практичній діяльності страхових організацій.

Бібліографічний список:

1. Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование; под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. М.: Юрайт, 2011. 828 с.
2. Аберніхіна І.Г., Сокиринська І.Г. Комплексний підхід до виокремлення і систематизації ризиків діяльності страхових організацій. Економічний простір. 2016. № 109. С. 121–135.
3. Фінансовий менеджмент у банку: навч. посіб. / за ред. І.Г. Сокиринської, Т.О. Журавльової. Дніпро: Пороги, 2016. 192 с.
4. Страхування: навч. посіб. / Т.А. Говорушко, В.М. Стецюк; за ред. Т.А. Говорушко. Львів: Магнолія 2006, 2014. 328 с.
5. Демчук Н.І. Загальний підхід до концепції управління банківськими ризиками. Глобальні на національні проблеми економіки. 2014. № 2. С. 1049–1052.
6. Шірінян Л.В. Страхувальний менеджмент: конспект лекцій для студентів спеціальності 7.03050801, 8.03050801 «Фінанси і кредит» денної та заочної форм навчання. К.: НУХТ, 2014. 143 с.
7. Бондаренко П.В. Деякі підходи до класифікації ризиків страховика. Науковий вісник Одеського державного економічного університету. 2011. № 12(137). С. 80–90.
8. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. / М.Д. Балджи, В.А. Карпов, А.І. Ковальов та ін. Одеса: ONEU, 2013. 670 с.
9. Горбань А.Н. Кто ми, куди ми йдемо і як наш шлях виміряти. Обчислювальні технології. 2000. № 4. С. 10–14.
10. Баженов Д. Оцінка класифікатора (точність, повнота, F-міра). URL: <http://bazhenov.me/blog/2012/07/21/classification-performance-evaluation.html>.

References:

1. Orlyanyuk-Malitskaya, L.A. and Yanova, S.Yu. (2011), *Strakhuvannia [Insurance]*, Izdatel'stvo Jurajt, Moscow, Russian.
2. Abernichina, I.G. and Sokirinska, I.G. (2016), "Integrated approach to the selection and systematization of the risks of the activities of insurance organizations", *Ekonomichnyj prostir : Zbirnyk naukovykh pracj*, vol. 109, pp. 121-135.
3. Sokyrynska, I.H. and Zhuravlova, T.O. (2014), *Finansovyi menedzhment u banku : Navchalnyi posibnyk [Management at the Bank: Training Manual]*, Porohy, Dnipropetrovsk, Ukraine.
4. Govorushko, T.A. and Stecius, V.M. (2014), *Strakhuvannia : Navchalnyi posibnyk [Insurance : Training Manual]*, Magnolia 2006, Lviv, Ukraine.
5. Demchuk, N.I. (2014), "General approach to the concept of management of bank risks", *Ghlobaljni na nacionaljni problemy ekonomiky : Elektronne naukove fakhove vydannja*, vol. 2, pp. 1049-1052.
6. Shirinian, L.V. (2014), *Strakhovyi menedzhment : konspekt lektzii dlia studentiv spetsialnosti 7.03050801, 8.03050801 «Finansy i kredyt» dennoi ta zaochnoi form navchannia [Insurance Management : a summary of lectures for students of the specialty 7.03050801, 8.03050801 "Finance and Credit" of full-time and part-time study]*, NUKHT, Kyiv, Ukraine.
7. Bondarenko, P.V. (2011), "Some approaches to the classification of risks of the insurer", *Naukovyj visnyk Odesjkogho derzhavnogho ekonomichnogho universytetu*, vol. 12 (137), pp. 80-90.
8. Baldja, M.D., Karpov, V.A., Kovalev, A.I., Kostusev, O.O., Kotova, I.M. and Smendina, N.V. (2013), *Obgruntuvannia hospodarskykh rishen ta otsinka ryzykiv : Navchalnyi posibnyk [Rationale for business decisions and risk assessment : Training Manual]*, ONEU, Odessa, Ukraine.
9. Gorban, A.N. (2000), "Who are we, where we go, and how our way to measure", *Obchysljuvaljni tekhnologhiji*, vol. 4, pp. 10-14.
10. Bazhenov, D. (2018), "Grading of the classifier (accuracy, completeness, F-dimension)", available at: <http://bazhenov.me/blog/2012/07/21/classification-performance-evaluation.html> (Accessed 21 July 2012).

Kartolapov D.M.

Master of Science in Economics, Business Analysis
and Entrepreneurship
Department of Economics, Entrepreneurship
and Economic Security,
Kherson National Technical University

Oliinyk N.M.

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Entrepreneurship and Economic Security,
Kherson National Technical University

FORECASTING INSURED EVENT BY NEURAL NETWORKS

The article is devoted to research and development of new types of risk management models of insurance companies. As a basis for them, artificial neural networks will be used. This approach will enable you to predict insurance cases with sufficient accuracy, so cases with too high risk will be denied. According to the results of the study, the theoretical and methodological provisions of the work implemented a software product for customer data analysis. The obtained results can be used in the practical activity of insurance organizations.

The aim of the study is to find a better method for forecasting the probability of insured events, which will give an opportunity to abandon too risky operations.

The risk has become an objective precondition for the emergence of an insurance business. The activities of insurance companies are largely linked and depend on risks. Insurance organizations, like other business entities, operate in a risk environment. But, unlike other business entities, they have a double load in terms of risk exposure. Since, in addition to the risks that affect the activities of any entity, insurance companies accumulate additional risks of other entities due to their specificity

In insurance, the actual cost of service is always an accidental value. Therefore, when calculating insurance premiums, it is necessary to quantify the random phenomena. This requires the use of special approaches, based on the provisions of the theory of probabilities and its individual applications, such as the theory of risk. Historically, the development of these branches of mathematics and insurance was largely interconnected.

Probability Theory allows analytically describing the laws of the functioning of the insurance fund. However, the necessity for such an approach objectively exists in nature, the probabilities of insurance cases and the parameters of the distribution of the magnitude of losses are unknown. They can be judged only on the basis of systematic observations – statistical data, but with the help of artificial neural networks, they can be determined with sufficiently high accuracy.