

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 44



**Одеса
2019**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Коркоц О.М. – кандидат економічних наук

Члени редакційної колегії:

Валуєв Ю.Б. – доктор економічних наук

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 8 від 27.08.2019 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Дюк А.А.**ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА:
АСПЕКТИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ..... 5**Чорний О.В.**

ЕКОНОМІЧНА НАУКА ТА СОЦІОЛОГІЯ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ.....12

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Бірюк С.О.**ЗАКОН ПРО «СПЛІТ» У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ..... 17**Гальцова О.Л., Дмитриченко М.І.**

МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ..... 21

Медведкин Т.С., Медведкина Е.А.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РФ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ.....27

Школа В.Ю., Омельяненко В.А., Касьяненко Т.В.КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....32**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Бусарев Д.В.**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ГОЛОВНИХ НАПРЯМІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
З ПОГЛЯДУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....37**Комарницька Г.О.**ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....43**РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Нагорний Є.І., Березова С.М.**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ
НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ТЕСТУВАННЯ
ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВИХ ПЕРСПЕКТИВ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ.....49**Паньков О.Б.**

ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....54

Соболева Г.Г., Матвеева Н.М.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.. 58

Шира Т.Б.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ62

РОЗДІЛ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**Гаврилко Т.О., Ткаченко В.Ю.**БАНКРУТСТВО АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ:
МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ..... 66**Мельник С.І.**ОСНОВНІ СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....72**РОЗДІЛ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Бондар Т.Л., Ковальчук К.М.**

АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....77

Дутчак Р.Р., Дутчак В.Ф.НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
І КОНТРОЛЮ УМОВНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....82

Новий вид наукових послуг..... 87

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Diuk Anna

ORGANIZATIONAL FORMS OF SOCIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT:
ASPECTS OF THEORY AND PRACTICE.....5

Chorny Oleh

ECONOMICS AND SOCIOLOGY: INTERDISCIPLINARY CONNECTIONS.....12

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Biriuk Serhii

«SPLIT» LAW IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL SECTOR REGULRATION.....17

Galtsova Olga, Dmytrychenko Mykyta

INTERNATIONAL COOPERATION OF UKRAINE
WITH COUNTRIES OF EUROPE IN THE EDUCATION FIELD.....21

Medvedkin Taras, Medvedkina Yevgeniya

INNOVATIVE POSITION OF THE RUSSIAN FEDERATION: REGIONAL MEASUREMENT.....27

Shkola Viktoriia, Omelyanenko Vitaliy, Kasyanenko Tetyana

FUNDAMENTALS OF THE ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS
MANAGEMENT AT THE FOREIGN MARKET.....32

SECTION 3. ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Busariyev Dmytro

IDENTIFICATION OF MAIN DIRECTIONS OF UKRAINE'S ENERGY POLICY
FORM THE POINT OF VIEW OF ENSURING ITS ENERGY SECURITY37

Komarnytska Hanna

DOMESTIC EXPERIENCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS
OF THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITY.....43

SECTION 4. ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Nagorny Yeugene, Berezova Svitlana

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PREREQUISITES OF THE NECESSITY
OF IMPLEMENTATION OF MARKETING TESTING PROCEDURE
FOR EVALUATION OF MARKET PROSPECTS OF PRODUCT INNOVATIONS.....49

Pankov Olexander

CONSTRUCTION OF A MECHANISM
FOR MANAGING THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....54

Sobolieva Hanna, Matvieieva Natalia

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE COMPANY AS A FACTOR IN INCREASING ITS COMPETITIVENESS.58

Shyra Taras

MECHANISM OF MANAGEMENT THE CORPORATE SECURITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE62

SECTION 5. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Gavrylko Tatiana, Tkachenko Victoria

BANKRUPTCY OF AVIATION ENTERPRISES IN UKRAINE: MODELS OF EVALUATION.....66

Melnyk Stepan

THE MAIN STRUCTURAL ELEMENTS OF THE MECHANISM
FOR ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE.....72

SECTION 6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bondar Tetyana, Kovalchuk Kateryna

COST ANALYSIS FOR PRODUCT QUALITY ASSURANCE.....77

Dutchak Ruslan, Dutchak Vira

LEGAL AND REGULATORY SUPPORT FOR ACCOUNTING AND CONTROL
OF CONTINGENT ASSETS OF THE ENTERPRISE.....82

A new kind of scientific services.....87

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: АСПЕКТИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

ORGANIZATIONAL FORMS OF SOCIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT: ASPECTS OF THEORY AND PRACTICE

У статті розглянуто історичні аспекти характеристики та теоретико-методичні підходи до визначення сутності соціального підприємництва, організаційних і організаційно-правових форм заснування соціальних підприємств як суб'єктів соціальної діяльності в економіці. Відзначено інноваційність підходу й специфіку організації соціальних підприємств як суб'єктів ринку соціальних послуг. Охарактеризовано національні особливості становлення організаційно-правових форм соціальних підприємств у контексті законодавства про підприємницьку діяльність. Визначено найбільш прийнятну форму організації класичного підприємництва, яка може бути актуально задіяна у розвитку соціального, зокрема наголошено на такій формі, як кооператив. Проведено аналіз зарубіжного досвіду функціонування соціальних підприємств із визначенням національних пріоритетів їх організаційно-правових форм у практиці окремих країн і в Україні.

Ключові слова: підприємництво, соціальне підприємство, організаційна форма підприємства, організаційно-правова форма соціального підприємства, соціальна діяльність, кооператив і кооперація, соціальна місія.

В статье рассмотрены исторические аспекты характеристики и теоретико-

методические подходы к определению сущности социального предпринимательства, организационных, а также организационно-правовых форм основания социальных предприятий как субъектов социальной деятельности в экономике. Определены инновационность подхода и специфика организации социальных предприятий как субъектов рынка социальных услуг. Охарактеризованы национальные особенности становления организационно-правовых форм социальных предприятий в контексте законодательства о предпринимательской деятельности. Сформулировано представление о наиболее приемлемой форме организации классического предпринимательства, которая может быть актуально задействована в развитии социального, прежде всего, сделана ставка на такую форму, как кооператив. Проанализирован зарубежный опыт функционирования социальных предприятий с определением национальных приоритетов их организационно-правовых форм в практике определенных стран и в Украине.

Ключевые слова: предпринимательство, социальное предпринимательство, организационная форма социального предприятия, социальная деятельность, кооператив и кооперация, социальная миссия.

УДК 330.342.146

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-1>

Дюк А.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки
Вінницький національний аграрний
університет

Diuk Anna

Vinnitsia National Agrarian University

The article deals with the historical aspects of characteristics and theoretical and methodological approaches to defining the essence of social entrepreneurship, organizational and organizational and legal forms of founding social enterprises as subjects of social activity in the economy. The innovative nature of the approach and the specifics of the organization of social enterprises as subjects of the social services market are noted. The national peculiarities of formation of organizational and legal forms of social enterprises in the context of the legislation on entrepreneurial activity are characterized. The most acceptable form of organization of a classical enterprise that can be actively involved in the development of social, in particular, is emphasized in the form of a cooperative. The analysis of foreign experience of functioning of social enterprises with determination of national priorities of their organizational and legal forms in the practice of individual countries and in Ukraine is conducted. Entrepreneurial activity in modern conditions of market economy functioning is carried out in various spheres of life, including social. Social entrepreneurship is an actual practical way of organizing the fulfillment of social functions by market entities that carry out a social mission. The study of organizational forms of social entrepreneurship is relevant to the theoretical and methodological plan in terms of determining the most acceptable forms of organization of social enterprises. The argumentation of the theoretical provisions and the conclusions obtained, which form a set of methodological improvements on the expansion of entrepreneurship to new horizons of social and economic development of society, the involvement of organizational forms of enterprises in the social sphere of management, based on a systematic approach. Accordingly, in the study of the theoretical foundations of organizational forms of social entrepreneurship we used the historical-economic method, monographic, abstract-logical, method of comparative analysis, analytical generalizations. The obtained results can be used to improve the methodological foundations for the creation of social enterprises, adaptation of organizational and legal forms to the specifics of work on the implementation of entrepreneurial approach in social activities in the market.

Key words: entrepreneurship, social enterprise, organizational form of enterprise, organizational and legal form of social enterprise, social activity, cooperative and cooperative, social mission.

Постановка проблеми. Поширення новітніх видів підприємницької діяльності нині відповідає загальному тренду інноваційності економіки, суспільства, які в епоху швидких змін демонструють схильність до нововведень. Відбувається освоєння нових сфер, у яких діюча раніше держава передає частину своїх функцій підприємницькому сектору, зокрема виділяється соціальний.

Найбільш нетиповою у цьому плані видається соціальна підприємницька діяльність, яка поширюється завдяки активному запиту суспільства. Становлення соціальних підприємств як суб'єктів соціальної діяльності відбувається в організаційних формах, визначених законом. Проблема актуальна для України, адже соціальне підприємство потребує організаційно-правового регу-

лювання. Традиційні для підприємництва організаційні, організаційно-правові форми підприємств у соціальному секторі за принципами визначені. У методичному плані потрібно охарактеризувати їх адаптивність з урахуванням того, що соціальне підприємництво – безприбуткова діяльність. Тут переважає соціальний метод взаємодії, тому організаційні форми, організаційно-правові їх типи мають сприяти винятковому соціальному спрямуванню бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблему соціального підприємництва наука цілеспрямовано досліджує не так давно, проте зацікавленість дослідників характеризує її актуальність та динамічність поширення методології. Соціальному підприємству присвячено праці економістів, а також представників суміжних наук: соціології, менеджменту та ін. Витоки теоретичних аспектів соціального підприємництва, форм його організації пов'язуємо з науковими роботами Р. Оуена, М. Туган-Барановського, С. Бородаєвського, які розглядали проблему через ідеологію кооперації. Серед сучасних науковців проблемою організації соціального підприємства займаються А. Свинчук, А. Корнецький, М. Гончарова, В. Назарук, Н. Горішна, Н. Ільченко, Ф. Сперклі, В. Кокоть, Г. Давидовська, Н. Доброва та ін.

Взявши до уваги різні теоретичні і методичні розробки науковців, а також практику соціального підприємництва, історичні аспекти становлення цього наукового напрямку діяльності, вважаємо, що питання потребує подальшого вивчення. Особливу увагу слід приділити організаційним формам соціального підприємства, засадам їх класифікації, а також виявленню специфіки застосування у створенні підприємств соціальної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення теоретико-методичних характеристик організаційних, організаційно-правових форм соціального підприємства, розкриття прикладів зарубіжного досвіду їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Витоки соціального підприємства як діяльності, а також форми організації виконання в суспільстві соціальної місії різними структурами на безприбуткових, волонтерських засадах мають власну історію. Започаткування цього напрямку організації соціальної діяльності відображено у працях Р. Оуена [7], С. Бородаєвського [1], М. Туган-Барановського [15]. Одним із перших вітчизняних соціальних підприємців був А. Шептицький. Соціальна підприємницька діяльність має свої традиції світового і національного рівня, у тому числі у питаннях організації, форм підприємств.

Соціальне підприємство має особливості, відмінні від традиційної класичної моделі, тому організаційні, а також організаційно-правові форми мають специфічне значення для його розвитку.

Організаційні форми структур у соціальному підприємстві визначаються законодавчо і застосовуються на практиці відповідно до умов, а також цілей, які планується досягати у соціальній роботі. За відсутності спеціального законодавства правову базу розвитку соціального підприємства в Україні, функціонування організаційно-правових форм соціальних підприємств становлять такі нормативні документи, як: Господарський кодекс України (відзначено право підприємств здійснювати некомерційну діяльність); Податковий кодекс України (визначається характер пільг для діяльності благодійних організацій як соціальних підприємств); Закон України «Про кооперацію» (діяльність кооперативів як неприбуткових організацій); Закон України «Про громадські об'єднання» (право таких об'єднань займатися підприємницькою діяльністю); Закон України «Про свободу совісті та релігійні організації» (визначення неприбуткового статусу релігійних організацій і сфер їхньої діяльності соціального характеру). Ці та інші законодавчо-нормативні акти відзначають статуси соціального підприємства, суб'єкти якого можуть вести статутну діяльність, що не передбачає отримання прибутку – лише мотиви соціального характеру. Таким чином, у загальному розумінні питання не буде помилковим неприбуткові організації, незалежно від організаційно-правової форми, кваліфікувати як соціальні підприємства, адже вони виконують соціальну місію.

У поглибленому вивченні цього питання корисним вважаємо зарубіжний досвід, бо вітчизняна практика ще не відбулася. У розвинених країнах соціальне підприємство представлено як вид діяльності, сформувалися організаційно-правові форми соціальних підприємств, прийнято законодавчі норми, тому потрібно звернути увагу на досвід, традиції створення соціальних підприємств. Соціальне підприємство – соціальний інститут, який отримує можливості для становлення під впливом чинників політичного, економічного, суспільного характеру, до яких відносяться організаційні й організаційно-правові форми підприємств. Соціальні підприємства є соціальними організаціями. За визначенням соціологічної науки соціальна організація у формі структури може бути визначена як «соціальна спільнота, сформована для досягнення певних цілей на основі формалізації внутрішньої структури» [10].

Базою методичних характеристик форми соціального підприємства є категорія «організаційна форма підприємства», яка класично інтерпретована як «форма об'єднання людей для спільної діяльності у межах певної структури» [9, с. 26], а на практиці реалізується у статусі: одноосібного господарства (власність належить одній особі, яка здійснює одноосібне управління, несе особисту відповідальність за зобов'язаннями під-

приємства, привласнюючи весь прибуток); партнерства (дві або більше осіб об'єднують своє майно, стаючи співвласниками створеного підприємства, спільно управляють господарською діяльністю, спільно розподіляють отриманий прибуток і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями); корпорації (акціонерне товариство, засновники якого формують акціонерний капітал через механізм випуску і продажу акцій, а співвласники несуть обмежену відповідальність) [9, с. 26]. Безпосередньо у господарській практиці організаційні форми підприємств перетворюються на організаційно-правові як «взаємопереплетіння відповідних форм об'єднання людей для спільної діяльності в межах певної структури із законодавчим закріпленням цих форм» [9, с. 28]. Система організаційно-правових форм в Україні, що закріплена законодавством, включає: усі види підприємств, а також кооперативи, орендні підприємства, споживчі товариства, споживчі товариства, спілки споживчих товариств, господарські товариства, асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, дочірні підприємства, організації орендарів, організації покупців, політичні партії, громадські організації, релігійні організації, філії, представництва, а також організації, заклади, установи, які не здійснюють підприємницьку діяльність, інші об'єднання [9, с. 28].

Організаційні та організаційно-правові форми підприємництва і підприємств устанавлюють способи, механізми й структурні моделі, у межах яких підприємства отримують статус суб'єкта господарювання з визначеними правами, обов'язками, відповідальністю. Це відноситься як до традиційного, так і соціального підприємництва (табл. 1).

Тим самим відбувається використання чинників соціального партнерства, підприємницької і громадянської солідарності, взаємодопомоги для соціалізації економічної системи, реалізації пріоритетів соціальної політики. Соціальну місію можуть виконувати також неформальні організації, діяльність яких не регламентована законодавчо і вони діють за межами правового поля. Використання ж організаційної й організаційно-правової форм для формалізації здійснення підприємницької діяльності дає змогу діяти у правовому полі, ефективно розподіляти економічну і соціальну відповідальність учасників соціального підприємства, претендувати на юридичний захист прав, свобод.

Соціальні підприємства визначених форм (табл. 1) формують інфраструктуру ринку соціальної діяльності, на якому відбуваються обмін і відносини соціального характеру. Організаційна форма забезпечує можливість формалізації соціального підприємництва. Своєю чергою, держава та уповноважені нею органи також можуть створювати соціальні підприємства у формі державних, які виконують місію впровадження заходів державної соціальної політики на безприбутковій основі.

В Україні поки що відсутній закон прямої дії, який би регулював розвиток соціального підприємництва, тому вибір організаційно-правової форми соціального підприємства здійснюється відповідно до чинного законодавства. Соціальні підприємства можуть створюватися і функціонувати у будь-яких дозволених законодавством України про підприємництво формах. Група дослідників – авторів одного з перших українських підручників про соціальне підприємництво [11] найбільш прийнятними організаційними формами для ство-

Таблиця 1

Організаційні та організаційно-правові форми підприємства

Організаційна форма підприємства	Організаційно-правова форма підприємства
<i>Співвідношення та розподіл за класифікаційним представленням</i>	
Одноосібне господарство (підприємство) <i>(підприємство, яке є власністю однієї особи, яка несе повну відповідальність за результати його діяльності)</i>	Приватне підприємство, фермерське господарство, особисте селянське господарство
Партнерство (товариство) <i>(форма організації підприємства, за якої дві або більше осіб об'єднують своє майно на засадах пайової участі, стають співвласниками створеного підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибуток та спільно відповідають за своїми зобов'язаннями)</i>	Товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне товариство, командитне товариство, кооператив, асоціація, консорціум, орендне підприємство, споживче товариство
Корпорація <i>(колективна форма капіталістичних підприємств, яка як юридична особа існує у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типів)</i>	Акціонерне товариство (відкрите і закрите), корпорація, концерн
<i>Найбільш прийнятні для організації соціального підприємництва</i>	
Партнерство (товариство)	Кооператив, споживче товариство, спілка споживчих товариств, асоціація, організації орендарів, організації покупців, громадські організації, релігійні організації

Джерело: розроблено автором на основі [8; 9]

рення таких підприємств вважають: індивідуальне (одноосібне) підприємство; повне і командитне товариство, асоціацію, фонд, корпорацію, товариство з обмеженою відповідальністю, кооператив [11, с. 142–147]; ми ж більше схилиємося до того, що пріоритетною організаційною формою є партнерство, оскільки воно має розширені можливості усупільнення соціальної діяльності як, наприклад, кооператив – система партнерських зв'язків учасників за безпосередньої їхньої участі у наданні соціальних послуг.

Кооператив можна вважати, мабуть, найпершою організаційною формою соціального підприємництва, яка відома людству. Кооперативні структури відповідають критерію соціальності згідно з принципами кооперації, механізмом усупільнення функцій. Кооператив як організаційна форма підприємства найбільшою мірою відповідає принципам і місії соціального підприємництва, про такі характеристики кооперації як способу взаємодопомоги зазначав свого часу ще Р. Оуен [7] і пропонував для створення кооперативні громади як соціальні організації. Актуалізовано соціальну пріоритетність кооперативної форми і кооперативу як соціальної організації у працях С. Бородавського [1], М. Туган-Барановського [15], а також багатьох вітчизняних сучасників, підтверджено практичність такого висновку практикою організації соціального підприємництва.

Кооперативна форма організацій для вирішення соціальних проблем використовується людством ще починаючи із XVII ст. і як організаційно-правова модель підприємства показала свою ефективність, спроможність, універсальність. На наше переконання, саме принципи кооперації стали базовими для створення норм, розвитку підходів, становлення ідеології соціального підприємництва. Наприклад, у Європі кооператив є найбільш поширеною формою організації соціального підприємництва саме через принцип безприбутковості. Цю позицію підтримують і інші науковці, зокрема Н. Горішна, яка в анотації до статті «Правове регулювання діяльності соціальних підприємств: європейський досвід» зазначила: «Найпоширеніші в Європі форми здійснення соціально-підприємницької діяльності належать до кооперативного типу» [2], тобто це партнерські структури з пайовою й трудовою участю засновників, які беруть безпосередню цільову участь у розробленні стратегії та втіленні практики соціального підприємництва (табл. 2).

У країнах із високорозвинутою соціально орієнтованою економікою кооператив є поширеною формою організації соціального підприємництва. Одна з головних причин цього – чинник демократичності управління і безпосередньої участі учасників підприємства кооперативного типу у прийнятті рішень щодо організації та здійснення

діяльності. Суб'єктами участі у кооперативі можуть бути як створювачі, так і набувачі соціальних продуктів, послуг, що посилює соціальну відповідальність, підсилює мотиваційні фактори виконання соціальним підприємством (соціальним кооперативом) соціальної місії.

Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва «Соціальні ініціативи» відзначає можливості створення в Україні соціальних підприємств за такими організаційними формами: товариство з обмеженою відповідальністю; приватне підприємство; громадська організація; благодійний фонд; кооператив.

У посібнику «Що слід знати про соціальне підприємництво» [13] зазначено, що, наприклад, у країнах з усталеними традиціями (США, Великобританія, Італія, Бельгія, Франція, Німеччина), тривалою історією розвитку соціального підприємництва найбільш поширеними є такі його організаційно-правові форми, як асоціації, фонди, кооперативи, компанії, які класифікуються за видами на: соціальні кооперативи, підприємства соціальної та солідарної економіки, спільні компанії, компанії соціальної мети, компанії солідарної соціальної корисності, компанії інтересів громади [13, с. 13–17].

Створені за цими формами підприємства надають соціально-побутові, громадські послуги, здійснюють природоохоронну діяльність, упроваджують заходи захисту громадянських прав і свобод, а також окремі види соціально орієнтованої господарської діяльності, наприклад із виробництва «соціального» продовольства тощо. Вони генерують результати соціальної відповідальності за визначеними спеціалізацією напрямками. Із розвитком соціального підприємництва, крім організаційно-правових форм, які відповідають усталеній підприємницькій традиції, відбувається його структурізація за галузями, і чим економічно міцніша країна, тим ширшого проникнення в різні галузі набуває соціальне підприємництво.

Зарубіжний досвід соціального підприємництва вже має певну позитивну практику. Як зазначено у праці Н.В. Ільченко [6], «у США, Канаді та Західній Європі існує 30-річна практика створення та функціонування соціальних підприємств із метою вирішення місцевих економічних та соціальних проблем» [6]. На нашу думку, порівняно з Україною ці країни пішли далеко вперед у питаннях державної політики стимулювання і безпосередньо щодо тенденцій фактичного розвитку соціального підприємництва. Із цим автором погоджуємося, що в нашій державі дотепер відсутній достатній рівень знань як у громадському, так і у державному секторі, його відмінність від інших форм підприємництва, важливість та роль для розвитку соціальної громади [6]. Від себе додамо, що існують також проблеми: відсутності національних традицій надання соціальних послуг на підприємницьких засадах; перебу-

Організаційні форми в зарубіжній практиці соціального підприємництва

Країна	Сучасні форми соціальних підприємств	Характеристики і соціальні цілі
Великобританія, Бельгія, США	Компанії суспільного інтересу, соціальної мети Компанії соціального інтересу	<i>Функціонально-цільові характеристики:</i> Об'єднання громадян, підприємців, які спільно здійснюють роботу із задоволення потреб суспільства, на соціальних підприємницьких, засадах у сферах визначеного суспільного інтересу, мета в таких організацій соціальна <i>Організаційно-правові:</i> структури у формі товариства або партнерства
Італія, Польща, Чехія, Франція, Португалія, Фінляндія, Іспанія	Соціальні кооперативи Кооперативи соціальної солідарності Кооперативні товариства колективного інтересу Кооперативи соціальної солідарності Кооперативи соціальної ініціативи	<i>Функціонально-цільові характеристики:</i> структури, діяльність яких спрямована на сприяння вирішення соціально значимих для суспільства, території проблем, зокрема вирівнювання соціальної його структури у сфері зайнятості, забезпечення житлом маргіналізованих верств населення <i>Організаційно-правові:</i> структури у формі кооперативу, які створені і функціонують за кооперативними принципами

Джерело: авторська розробка

вання підприємців у стані постійної невизначеності щодо пріоритетів державної регуляторної політики; очікування традиційно можливих змін економічного курсу; низький рівень довіри в суспільстві і небажання вкладати кошти у соціальні програми.

Соціальне підприємництво активно розвивається у Великобританії, США, Італії, Словенії, Норвегії, Швеції, Фінляндії, Малайзії, Індії, Бангладеш, Республіці Корея та інших країнах. Зарубіжний досвід розвитку соціального підприємництва пов'язують переважно з благодійністю і меценатством як першоджерелами його виникнення та становлення. Незважаючи на принципові моменти, які походять від класичного підприємництва, зокрема це фактор зумовленості прибутку – факт існування, активного поширення соціального підприємництва отримує практику. Тим самим держава перекладає частину соціальних зобов'язань на суспільство, перерозподіляючи відповідальність у вирішенні соціальних проблем.

Уважається, що соціальне підприємництво у світовому масштабі оцінки є найбільш розвиненим у Великобританії та США, тому що у цих країнах сильними є традиції суспільних організацій. В Європі через кооперативну модель активно розвивається соціальне підприємництво в Італії і Франції, Португалії та Іспанії, де поширені кооперативи соціальних ініціатив.

У країнах із розвиненим соціальним підприємництвом прийняте відповідне законодавство, яке чітко встановлює кваліфікаційні ознаки характеристик статусу підприємства категорії «соціальне» за певною формою організації, розподілу відповідальності й результатів. В Україні ж розвиток соціальних підприємств відбувається в рамках загального законодавства про підприємництво, що ускладнює ідентифікацію і виявлення такого типу підприємств, тобто поняття їх можна трактувати дуже широко. Наприклад, за організаційною фор-

мою кооператив обслуговуючий можна вважати соціальним підприємством, бо в нього безприбутковий статус за принципами діяльності тощо.

В Україні функціонують міжнародні консультативні організації з просування ідей соціального підприємництва, запровадження цієї бізнес-моделі у практику соціально-економічних відносин. Їхній досвід украї важливий, у нашій державі багато соціальних проблем, які потрібно вирішувати у тому числі із залученням неурядових організацій, а закордонна практика свідчить, що «теперішнє соціальне підприємництво надає рівні права для людей, суспільства, природного середовища. Воно стало глобальною силою, оскільки соціальні підприємства та їхні мережі розвиваються, а люди об'єднуються для створення життєздатних організацій. Кожен має право рівної цінності власності, право голосу та вибору, свого внеску в соціальне та екологічне благополуччя» [12, с. 3].

Загалом, говорячи про практику функціонування форм соціального підприємництва, науковці зазначають, що у світі склалися організаційно-правові форми соціальних підприємств, зокрема асоціації, фонди, кооперативи, компанії, а практично, зокрема в Європі, найбільш поширені соціальні кооперативи [13, с. 14–15]. Кооперативна модель зазвичай найбільше використовується, бо надає можливості для максимального залучення зацікавлених у досягненні соціальної цілі суб'єктів в організаційний, управлінський процес, надає механізм демократичного загальнодоступного для членів контролю над використанням активів, прийняттям господарських рішень. В Україні законодавчо проблема соціального підприємництва відповідно до статусу суб'єктів за організаційно-правовою формою не врегульована, тому «організувати соціальне підприємство можна у будь-якій зручній із різноманітних форм (організації громадянського суспільства, суб'єкти підприємницької

діяльності тощо)» [14, с. 5], тому «наразі в Україні нараховується близько 700 організацій, які за тими чи іншими ознаками можна зарахувати до категорії «соціальне підприємство» [14, с. 5]. Проте в Господарському кодексі України, у статті 65, зазначено, що підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності [3]; саме некомерційна діяльність і регламентує ознаки й можливості діяти у сфері соціального підприємництва, а організаційно-правова форма вибирається засновниками з-поміж традиційних неприбуткових організацій, дозволених законом до створення. Проте в кожній країні законодавчо визначено організаційно-правові форми соціального підприємництва, у рамках яких зацікавлені суб'єкти можуть створити соціальне підприємство.

Висновки з проведеного дослідження.

Більш-менш усталені моделі соціального підприємництва характерні для економік розвинених держав, із давніми традиціями конкуренції і сприятливим бізнес-кліматом, а також високим ступенем взаємної довіри (якісним соціальним капіталом). Класифікацію і структуру організаційно-правових форм суб'єктів соціального підприємництва слід пов'язувати з його особливим статусом – неприбутковістю. Тобто бізнес-моделі соціальних підприємств створюються не для отримання прибутку, а для вирішення суспільних проблем. Відповідно, найбільш прийнятною формою соціального підприємства є партнерство, наприклад кооператив, але у класифікації соціальних підприємств за статусом потрібно чітко відрізнити соціальну відповідальність бізнесу і соціальне підприємство як цілеспрямовану діяльність. Ця діяльність передбачає організаційні можливості вирішення соціальних завдань підприємницькими методами на конкурентних засадах. До структур соціального підприємництва можна віднести будь-які організації, які відповідають критеріям і за постановкою цілей формують соціальне життя громадян, реалізуючи суспільно значимі соціальні ініціативи, є активними провідниками заходів громадської активності в різних галузях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородаєвський С.В. Історія кооперації. Київ : Центр учбової літератури. 2019. 446 с.
2. Горішна Н. Правове регулювання діяльності соціальних підприємств: європейський досвід. *Social Work and Education*. Вип. 3. № 2. С. 81–91.
3. Господарський кодекс України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page3_стаття_65 (дата звернення: 15.08.2019).
4. Давидовська Г.І. Проблеми соціального підприємництва в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 106–109.

5. Добрава Н.В. Соціальне підприємництво. *Економічні інновації*. 2015. Вип. 59. С. 112–117. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2015_59_15 (дата звернення: 26.08.2019).

6. Ільченко Н.В. Соціальне підприємництво як інструмент економічного та соціального розвитку територіальної громади. *Економіка та держава*. 2010. № 12. С. 127–129. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_12_41 (дата звернення: 19.08.2019).

7. Оуен Р. Избранные сочинения / пер. С.А. Фейгиной. Москва ; Ленинград : Академия наук СССР. 1950. Т. 1. 419 с.

8. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2005. 616 с.

9. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2006. 568 с.

10. Соціологічна енциклопедія / уклад. В.Г. Городяненко. Київ : Академвидав, 2008. 456 с.

11. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін : посібник / А.А. Свинчук та ін. Київ : ВІ ЕН ЕЙ, 2017. 188 с.

12. Сперклі Ф. Посібник з планування соціального підприємництва. Британська Рада, 2011. URL: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/britishcouncil.org.ua/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriemstva.pdf (дата звернення: 22.08.2019).

13. Смаль В., Кокоть В. Що слід знати про соціальне підприємництво : посібник. *Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст»*. 2017. 58 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Social_Entrepreneurship_Guide-WEB-1.pdf (дата звернення: 23.08.2019).

14. Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. Київ : Україна, 2017. 92 с.

15. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний. Київ : Наукова думка, 1994. 264 с.

REFERENCES:

1. Borodaievskiy S.V. (2019). Istorii kooperatsii [History of cooperation]. Kyiv : Tsentru uchbovoi literatury.
2. Horishna N. (2016). Pravove reguluvannya diynosti socialnuh pidpruemstv [The legal regulation of social entrepreneurs: european experience], *Social Work and Education*, vol. 3, no. 2, pp. 81–91.
3. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Economic Code of Ukraine]. [Elektronnyi resurs]. Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page3_stattia_65 (accessed 15 August 2019).
4. Davydovska H.I. (2016). Problemy sotsialnoho pidpriemnytstva v Ukraini. [Problems of social entrepreneurship in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. vol. 7, no. 1, pp. 106–109. (in Ukrainian).
5. Dobra N.V. (2015). Sotsialne pidpriemnytstvo. Ekonomichni innovatsii [Social entrepreneurship], vol. 59, pp. 112–117. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2015_59_15 (accessed 26 August 2019).
6. Ilchenko N.V. (2010). Sotsialne pidpriemnytstvo yak instrument ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku terytorialnoi hromady [Social entrepreneurship as a tool for economic and social development of the territorial community]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12, pp. 127–129. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_12_4141 (accessed 19 August 2019).

7. Ouen R. (1950). Yzbrannye sochyneniya. Tom 1. Per. S.A. Feihynoi. Moskva; Lenynhrad : Yzdatelstvo Akademyy Nauk SSR.
8. Mocherniy S.V., Larina Ya.S., Ustenko O.A., Yuriy S.I. (2005). Ekonomichniy entsiklopedichniy slovník: U 2 t. T. 1 [Economic encyclopedic dictionary. Vol. 1]. Lviv : Svit.
9. Mocherniy S.V., Larina Ya.S., Ustenko O.A., Yuriy S.I. (2006). Ekonomichniy entsiklopedichniy slovník: U 2 t. T. 2 [Economic encyclopedic dictionary. Vol. 2]. Lviv : Svit.
10. Sociological encyclopedia (2008) / Compiled V.H. Horodyanenko. Kyiv : Akademvydav (Series "Encyclopedia erudite").
11. Svyinchuk A.A., Kornetskyi A.O., Honcharova M.A., Nazaruk V.Ya., Husak N.Ye. & Tumanova A.A. (2017). Sotsialne pidpriemnytstvo: vid idei do suspilnykh zmin. [Social entrepreneurship: from idea to social change]. Kyiv : TOV «PIDPRYIEMSTVO «VI EN EI».
12. Sperkli F. (2011). Posibnyk z Planuvannia Sotsialnoho Pidpriemnytstva [Social Entrepreneurship Planning Guide]. Brytanska Rada. Available at: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/britishcouncil.ua/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriemstva.pdf (accessed 22 August 2019).
13. Smal V., Kokot V. (2017). Shcho slid znaty pro sotsialne pidpriemnytstvo. Posibnyk. Federatsiia kanadskykh munitsypalitetiv. [What you need to know about social entrepreneurship. Manual. Federation of Canadian Municipalities] / Proekt mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy «Partnerstvo dlia rozvytku mist». Available at: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Social_Entrepreneurship_-_Guide-WEB-1.pdf (accessed 19 August 2019). (in Ukrainian)
14. Sotsialne pidpriemnytstvo. Biznes-model. Reiestratsiia. Opodatkuvannia. [Social entrepreneurship. Business model. Registration. Taxation]. / Doluda L., Nazaruk V., Kirsanova Yu. (2017). Kyiv : TOV «Ahentstvo «Ukraina».
15. Tuhon-Baranovskiy M.I. (1994). Politychna ekonomiiia : kurs populiarnyi [Political economy: the course is popular]. Kyiv : Naukova dumka.

ЕКОНОМІЧНА НАУКА ТА СОЦІОЛОГІЯ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ

ECONOMICS AND SOCIOLOGY: INTERDISCIPLINARY CONNECTIONS

Сьогодні інтеграція між соціальними науками – це важливий глобальний дискурс, що може допомогти вирішити багато соціально-економічних проблем. У статті досліджено деякі особливості історичного розвитку взаємовідносин між економічною наукою та соціологією. Проаналізовано, що інтеграція та відокремлення між дисциплінами є важливими для встановлення міждисциплінарних зв'язків, а також їх оптимізації. Міждисциплінарна інтеграція у формі ґрунтовних наукових досліджень може слугувати покращенню розуміння реальних процесів та явищ. Інтеграція методологій, теорій та термінології обох дисциплін спрямована на підвищення ефективності наукової діяльності. Окрема увага приділяється явищам та процесам, що є важливими як для економічної науки, так і для соціології. Практика проведення соціально-економічних досліджень та створення складних проектів вимагають посиленої уваги до проблем участі професіоналів-аналітиків та формування міждисциплінарної термінології.

Ключові слова: економічна наука, соціологія, економічна соціологія, інтеграція, міждисциплінарність.

Сегодня интеграция между социальными науками – это важный глобальный дис-

курс, который может помочь решить много социально-экономических проблем. В статье исследованы некоторые особенности исторического развития взаимоотношений между экономической наукой и социологией. Проанализировано, что интеграция и отделение между дисциплинами являются важными для установления междисциплинарных связей, а также их оптимизации. Междисциплинарная интеграция в форме фундаментальных научных исследований может служить улучшению понимания реальных процессов и явлений. Интеграция методологий, теорий и терминологии обеих дисциплин направлена на повышение эффективности научной деятельности. Особое внимание уделяется явлениям и процессам, которые являются важными как для экономической науки, так и для социологии. Практика проведения социально-экономических исследований и создание сложных проектов требуют усиленного внимания к проблемам участия профессионалов-аналитиков и формирования междисциплинарной терминологии.

Ключевые слова: экономическая наука, социология, экономическая социология, интеграция, междисциплинарность.

УДК [316+33]:001.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-2>

Чорний О.В.

к.філософ.н.,

докторант кафедри маркетингу

та аграрного бізнесу

Вінницький національний аграрний університет

Chornyi Oleh

Vynnytsia National Agrarian University

Today integration between social sciences is a powerful global discourse on solving many problems of the economy and society. Thus, an interdisciplinary interaction between economics and sociology is one of the most urgent topics. The main purpose of this work is consideration of some interdisciplinary links between economics and sociology, also the study of the historical development of interdisciplinary interaction and the analysis of the relationship between economics and sociology. In the article some features of the historical development of relations between economic science and sociology are researched. It is analyzed that integration and separation between disciplines are important for the establishment of interdisciplinary relationships. Interdisciplinary integration, in the form of solid scientific research, can improve understanding of real processes and phenomena. Integration of methodologies, theories and terminology of both disciplines is aimed at increasing the efficiency of scientific activity. Particular attention is paid to the phenomena and processes that are important, both for economics and for sociology. The practice of conducting socio-economic research, as well as the creation of complex projects, requires increased attention to the problems of interdisciplinary terminology analysis and creation. Interdisciplinary interaction between specialists in economics and sociology involves the creation of a special interdisciplinary vocabulary and the involvement of coordinators to increase the productivity of collaborative work. Such interdisciplinary studies require time and financial resources, thus, it is necessary to draw attention of all stakeholders to the possibilities of joining projects. As a result conclusions are simple and clear: integration of theories, methodologies and terminology from economics and sociology has direct impact on solving complex problems of society and state related to the consolidation of civil society and democracy, as well as to the formation of market economy and achievement of sustainable development.

Key words: economics, sociology, economic sociology, integration, interdisciplinary.

Постановка проблеми. Міждисциплінарні зв'язки між економічною наукою та соціологією здаються одними з найміцніших, оскільки економічна діяльність та соціальне життя в реальному світі не можна відділити одне від одного. Реальні люди, що беруть участь у громадському житті суспільства, також вступають у численні економічні відносини щодо придбання товарів, користування послугами тощо. Крім того, існує ціла низка проблем, що є спільними для соціології та економічної науки, котрі можна вдало вирішити лише за допомогою застосування економічного та соціологічного наукового інструментарію. Саме тому розгляд деяких особливостей щодо взаємодії двох вищевказаних дисциплін є важливим для розуміння застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Означеній проблематиці приділяють значну увагу як українські, так і закордонні вчені. Загалом розроблення проблематики перебуває на досить високому рівні. Зокрема, А.Л. Каллеберг займається теоретичними проблемами інтеграції економічної науки та соціології [1]; Н.М. Мучадо досліджує проблеми, пов'язані з дискурсом «нової економічної соціології» [2]; І.І. Тарасова вивчає проблеми, що стосуються теорії інституціоналізму [3]; В.А. Балакірева аналізує соціально-економічні процеси в Україні під соціологічним кутом зору [4]. Ці дослідження вказують на важливість питань, пов'язаних з міждисциплінарною інтеграцією соціологічного та економічного знання, тому в межах дослідження ми вдаємося до тлумачення окремих проблем, що стосуються інтеграції між економічною наукою та соціологією.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд деяких особливостей міждисциплінарних зв'язків між економічною наукою та соціологією. Досягнення мети потребує вирішення таких завдань, як аналіз історичного розвитку відносин між економічною наукою та соціологією; дослідження можливостей інтеграції та відокремлення соціологічного й економічного знання; виявлення межі застосування понять «економічна соціологія» та «соціологія економіки»; визначення ролі міждисциплінарного підходу в покращенні відносин між двома академічними дисциплінами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток міждисциплінарних проблем, пов'язаних з економічною наукою та соціологією, є складним та тривалим і стосується розвитку науки як такого. Протягом більше століття відносини між дисциплінами змінювались: від відокремлення в кінці XIX століття до інтеграції на новому рівні на початку XXI століття. Відокремлення частково було спричинене розвитком науки, розмежуванням та підсиленням самостійності численних галузей наукового знання, що було характерним для кінця XIX – початку XX століть. Упродовж XX століття не лише соціологія, але й численні інші галузі наукового знання утверджувались як самостійні академічні дисципліни та дослідницькі галузі. Такі процеси «дисциплінаризації» поступово привели до контрастного відокремлення наукових сфер знань у 70-80-х роках XX століття. Саме тому в багатьох сферах освітнього та наукового знання у цей період визначився напрямок руху до інтеграції між академічними дисциплінами «на новому рівні». Цей період також стосується розвитку теорії та методології міждисциплінарних досліджень, оскільки необхідно було знайти дієві інструменти та механізми інтеграції між академічними дисциплінами. Під час потужного розвитку міждисциплінарної теорії у розвинутих країнах виникли специфічні форми проведення інтегративних досліджень. Сьогодні такі явища як подвійні (потрійні) міждисциплінарні магістерські програми, а також відкриття центрів міждисциплінарних досліджень є звичними як у Північній Америці, так і в Європейському Союзі.

Проте не варто думати, що в першій половині XX століття процеси, що слугували відокремленню сфер наукових знань, були єдиною дієвою силою. Навпаки, в кожній країні розвиток взаємовідносин був специфічним, тому часто процеси відокремлення та інтеграції відбувались паралельно. Така ситуація нагадує діалектичний розвиток, коли взаємодія та боротьба протилежностей слугують розвитку. Наприклад, у США співпраця між соціологами та економістами була частиною ширшого дискурсу, що був панівним у США на початку XX століття. Ось що про це пише один із закордонних дослідників: «парадигматичний конфлікт між інституціональними та неокласичними еко-

номістами був головною силою, що підтримувала економіко-соціологічну співпрацю» [5, с. 91]. Як бачимо, у США конфлікт та зіткнення між різними школами економічної теорії були продуктивними чинниками розвитку соціологічної проблематики, а також її утвердження як відокремленої сфери знань з власною методологією. З огляду на складний розвиток відносин між соціологією та економічною теорією протягом XX століття потрібно постійно пам'ятати не лише про процеси відокремлення, але й про процеси інтеграції з урахуванням як різних теорій, так і методологій.

Черговим етапом розвитку відносин між двома академічними дисциплінами стали процеси, що відбувались в другій половині XX століття. Тоді економічна наука мала на меті посісти місце домінантного світогляду серед соціологічних дисциплін. Інтервенція економічної науки у сферу компетенції інших наук здобула назву економічного імперіалізму, отже, малось на увазі, що економічна наука може використовувати напрацювання з інших галузей знань для підкріплення власних намагань та амбіцій. Проте подібна ситуація викликала певний спротив з боку інших соціологічних дисциплін, котрі намагались захистити сфери власної компетенції. Економічна соціологія була відповіддю соціологів на домагання з боку економічної науки. «Надаючи заміники, а не лише доповнення до економічної науки, вона [нова економічна соціологія] намагається протидіяти економічному імперіалізму» [6, с. 629]. Навіть сьогодні відносини між економічною наукою та соціологією видаються досить складними, проте переважає бажання пошуку компромісу та використання проблематики з обох академічних дисциплін для вирішення складних проблем реальності, а також осмислення та пояснення останніх.

Пошук міждисциплінарних зв'язків між соціологією та економічною наукою постає як неокласичний розвиток економічної теорії, що відрізняється як від неокласичної теорії, так і від неоліберальних намагань. Застосування міждисциплінарного підходу стосується пошуку компромісу між академічними дисциплінами, а також участі в дослідженні на рівних умовах, тобто без надання пріоритету, але з урахуванням здатності та переваг, якими володіє кожна дисципліна. Поточний розвиток української науки та освіти вимагає посиленої уваги до можливостей взаємодії між соціологією та економікою. Варто звернути увагу на досвід розвинутих країн, пов'язаний зі створенням міждисциплінарних навчальних планів. Наприклад, у навчальний план соціологів варто додати більше економічних курсів, таких як політична економія, економічна теорія та макроекономіка. На думку західних фахівців, така інтеграція дасть змогу соціологам краще зрозуміти роль економіки у соціальному розвитку.

З огляду на сучасні напрацювання теорії та методології міждисциплінарних досліджень важливими є як розрізнення дисциплінарного знання та встановлення дисциплінарних кордонів між дисциплінами, так і продуктивна інтеграція та подолання дисциплінарних кордонів задля пошуку більш адекватного опису реальності та вирішення складних проблем, з якими зіштовхуються суспільство та держава. Сьогодні важливим є саме розуміння пошуку ефективної взаємодії між економічною наукою та соціологією за допомогою застосування можливостей міждисциплінарного підходу. Отже, потрібно уникати помилкового сплутування методів, теорій, понять та термінології там, де в такому поєднанні не виникає явної потреби, а також обачно та розумно застосовувати інтеграцію там, де така взаємодія може принести відчутні покращення та плоди. Саме розумний вибір можливостей та уникання непотрібного сплутування є дороговказом до плідної інтеграції. Причому чим більше дослідники ознайомлені з теорією міждисциплінарності, тим ясніше та виразніше проявляються переваги інтеграції між різними дисциплінами. Потрібно відрізнити міждисциплінарну освіту від міждисциплінарних досліджень. Якщо перше стосується створення міждисциплінарних робочих програм, то друге пов'язане із залученням соціологів та економістів до вирішення складних проблем реальності. В Україні міждисциплінарні дослідження відбуваються переважно у формі видання теоретичних праць. Саме тому вітчизняній науковій спільноті варто звернути увагу на залучення найширшого кола зацікавлених сторін. Щодо цього особливо цінним є створення практичних навичок, вмінь та компетенцій у студентів, тому однією з можливостей, що надаються міждисциплінарною теорією, є створення дискусійних клубів для студентів, що допомагають знайти спільну мову студентам, що навчаються за різними спеціальностями.

Використання переваг, створених сучасним розвитком науки та інформаційно-комунікаційних технологій, стосується пошуку продуктивних відносин між професійними науковцями, професійними спільнотами, а також спеціалістами-аналітиками із соціологічної та економічної сфер. А.Л. Каллеберг у кінці ХХ століття писав про це так: «можливості інтеграції соціологічних та економічних пояснень зростають, оскільки соціологи та економісти більше співпрацюють, також більше роботи зосереджено на кордоні між двома дисциплінами» [1, с. 1207]. Сьогодні така співпраця між ученими є нормальним явищем, особливо цікавими видаються дослідження, що проводяться в Інституті економіки та прогнозування НАНУ [4]. Вчені згаданої наукової установи займаються не лише проблемами поєднання економічної науки із соціологією, але й міждисциплінарними дослідженнями, що стосуються

політики, права та інших соціологічних дисциплін. Подібна міждисциплінарна співпраця є швидше винятком, ніж закономірністю. Українська традиція міждисциплінарних досліджень багато в чому поступається закордонним напрацюванням, тому варто приділити посилену увагу розвитку компетенцій та критичного мислення, пов'язаного з міждисциплінарністю сучасних студентів. Подібні вміння прямо впливають на лідерські якості, креативність та можливості адаптації майбутніх випускників.

Сучасні дослідження не лише допомагають об'єднати зусилля навколо вирішення складних проблем реальності, але й дають змогу відмежувати різні сфери наукового знання, що позитивно впливає на можливості розуміння кожної окремої науки. «Незважаючи на великий акцент на поточному взаємопроникненні суспільства й економіки, сучасна економічна соціологія корениться в аналітичному розрізненні між двома сферами» [7, с. 565]. В межах кожної дисципліни існують ядро та оточення, що досить вдало описано теоретиками та методологами науки. В кожній з наук окремо існують такі спеціалізовані та специфічні знання, що мають характер переважно економічних або соціологічних. Такі знання стосуються проведення чітких дисциплінарних кордонів між галузями знань та є ефективним засобом створення виразного й чіткого розуміння сфер компетенції кожної академічної дисципліни. Зокрема, такі знання стосуються підготовки спеціалістів у кожній окремій сфері, створення навчального плану, розроблення робочих програм, формування у бакалаврів та магістрів професійних вмінь, навичок та компетенцій. Дисциплінарне розмежування стосується виявлення можливостей економіки та соціології за допомогою встановлення так званих торгових зон між дисциплінами. Виявлення прогалин у кореспонденції є першим кроком до налагодження ефективної взаємодії та проведення практичних досліджень, що матимуть значний вплив державний розвиток.

Найпродуктивнішою інтеграція обох дисциплін є тоді, коли необхідно досягнути спільної мети. Таким, наприклад, може бути вирішення складної реальної проблеми, пов'язаної із суспільним розвитком. Оскільки українське суспільство перебуває на стадії трансформації, посиленої уваги вимагають не лише проблеми становлення капіталістичного суспільства та розвитку ринкової економіки, але й проблеми утвердження демократичних цінностей та інститутів, основ громадянського суспільства. Ці економічні та соціальні проблеми можуть бути досліджені за допомогою використання складних міждисциплінарних концептів, таких як людський капітал та соціальний капітал. Таким чином, вирішення проблем, що стосуються розвитку держави, потребує ґрунтовних теоретичних досліджень, на основі яких можна буде здійснювати практичні зміни та впроваджувати нововведення. Окремої

уваги потребують проблеми популяризації вітчизняної міждисциплінарної традиції, оскільки в Інтернеті такі праці взагалі відсутні, а друковані примірники є лише в окремих бібліотеках. У ситуації, що склалася, ґрунтовним знанням теорії міждисциплінарності володіє лише обмежене коло осіб, тому не лише всесвітній міждисциплінарний дискурс потребує уваги, але й вітчизняна наукова традиція, якій потрібна популяризація.

Вирішення складних проблем, пов'язаних з економічною наукою та соціологією, стосується, зокрема, конкретизації та концептуалізації сфер знань, проведення досліджень, а також підготовки майбутніх фахівців у сфері соціології чи економіки. Зокрема, важливим є розрізнення між економічною соціологією та соціологією економіки. Сьогодні в межах української освіти та науки можна знайти робочі програми з відповідними назвами, як наслідок, виникає певна плутанина, що стосується компетенції кожної сфери знання. Якщо економічна соціологія та соціологія економіки є сферами знань, що мають різні предмети дослідження, то їх необхідно відокремити одна від одної. Проте така плутанина може стосуватися виключно лінгвістичних проблем. Різні терміни, можливо, можуть виявитися різними концептами, тому варто обережно ставитися до вживання нової термінології та враховувати історичну традицію й напрацювання наукових шкіл. Потрібно зауважити, що в англійській традиції подібні назви означають одне й те саме, а перевага надається вживанню терміна «економічна соціологія» («economic sociology»). Саме тому ми вважаємо, що в Україні важливо поставитися з усією серйозністю до вживання наукової термінології. Втім, навіть серед закордонних дослідників можна знайти спроби розв'язати не лише лінгвістичну, але й наукову дилему, що стосується розуміння складної міждисциплінарної взаємодії, тому за кордоном можна зустріти вживання терміна «соціологія економіки» («sociology of the economy»).

Одне з досліджень, проведених іноземним ученим, пропонує не лише розрізняти відповідну термінологію, але й відокремлювати сфери компетенції, що стосуються окремих термінів. Наведемо цитату: «соціологія економіки може бути визначена як соціологічний погляд на економічну структуру, яка могла б також охопити питання, пов'язані з соціо-економікою» [8, с. 165]. Аналогічно автор пропонує розуміти економічну соціологію як вплив економічних структур на соціальне життя. Потрібно сказати, що в подібних думках досить легко заплутатися, проте, відкидаючи поверхневі роздуми, зазначимо, що така проблема потребує широкого обговорення в межах вітчизняної академічної спільноти та є актуальною. Щоб уникнути софістики та мовних спекуляцій, варто серйозно поглянути на потребу та необхідність встановлення подібних розмежувань між сферами знання та академічними курсами,

тому там, де існують виключно лінгвістичні проблеми, треба застосовувати виключно лінгвістичну методологію, а там, де виникає серйозна потреба необхідності створення нової сфери знань, слід користуватися напрацюваннями відомих у всьому світі теоретиків та методологів науки.

Не вдаючись до лінгвістичних спекуляцій, можемо вирішувати складні проблеми, що перебувають на перетині економічної науки та соціології. Наведемо цитату: «субстантивістський підхід у своїх зусиллях з вивчення ролі економіки в суспільстві стосується інституційних форм, що пов'язані з процесом задоволення потреб людини в різних суспільствах» [2, с. 120]. Таким чином, до розгляду залучається як економічна, так і соціологічна проблематика. Оскільки задоволення потреб людини, особливо економічних, є складним міждисциплінарним явищем, то порівняння цього явища в межах різних суспільств вказує на те, наскільки різними є підходи. Можна помітити, що в капіталістичному, змішаному та соціалістичному суспільствах інституційні форми, що стосуються задоволення потреб індивідів, є різними за механізмом та наслідками. Якщо ж враховувати рівень розвитку країн, то ситуація видається ще складнішою, вимагаючи залучення не лише знань із соціології та економічної теорії, але й з біології, медицини, психології, культурології, політології, юриспруденції тощо. Саме тому складні міждисциплінарні проблеми можуть не лише стосуватися конкретної сфери наукового знання, але й характеризуватись трансдисциплінарністю, включаючи дуже широке коло академічних дисциплін.

Порівняно з прикладом, наведеним вище, можна також згадати дослідження одного з українських науковців, у межах якого приділено увагу важливому феномену, що стосується як економічної науки, так і соціології. В межах його наукової роботи «визначено видово-функціональні характеристики й основні складові суспільного та економічного інститутів, сформульовано завдання інституційного аналізу» [3, с. 11]. На наш погляд, таке дослідження є дуже вдалим, оскільки розрізняє місце та роль суспільного та економічного інститутів. В межах цього дослідження чітко та зрозуміло окреслено сфери компетенції кожної академічної дисципліни.

Міждисциплінарність та її розвиток створюють значні переваги для спільних досліджень між економістами та соціологами. Потрібно зауважити, що в розвинених країнах надається перевага проведенню складних міждисциплінарних досліджень кільком професіоналам з різних галузей. Одноосібні дослідження вважаються менш продуктивними, коли йдеться про різні дисциплінарні сфери. Оскільки опанування навіть однією професією вимагає тривалого часу (від чотирьох до шести років), то відповідне зрощення професійних

вмінь, навичок та компетенцій стосується якісної підготовки спеціаліста з відповідним багажем професійних якостей. Таким чином, проведення міждисциплінарних досліджень із залучення фахівців з відповідних галузей знань є більш бажаним, ніж одноосібні дослідження, хіба що останні мають теоретичний характер. Проте залучення професіоналів має також певну специфіку. Основними вимогами є тривалий час таких досліджень та залучення певних матеріальних і фінансових ресурсів. В умовах України варто звернути увагу на можливості фінансування міждисциплінарних дослідницьких проектів, відкриття міждисциплінарних центрів при освітніх установах, а також розвиток навичок критичного мислення у випускників університетів, що пов'язане із засвоєнням численних академічних курсів.

Висновки з проведеного дослідження.

З огляду на те, що розвиток відносин між економічною наукою та соціологією відбувався протягом усього ХХ століття, потрібно зауважити, що напрацювання в межах цієї проблематики є численними та ґрунтовними. На початку ХХІ століття проводяться досить продуктивні дослідження, що стосуються як інтеграції між двома дисциплінарними сферами, так і розрізнення й відокремлення дисциплінарних меж. Обидва напрями міждисциплінарних досліджень є важливими для розуміння можливостей, пов'язаних з економічним розвитком та тлумаченням життя суспільства. Міждисциплінарні зв'язки між економічною наукою та соціологією є складними та стосуються дослідження численних міждисциплінарних феноменів та процесів. Майбутні дослідження можуть бути пов'язані із залученням знань з інших галузей науки, наприклад політології, юриспруденції, психології. Оскільки взаємодія економічної науки та соціології має складний міждисциплінарний характер, то посиленої уваги заслуговують окремі полідисциплінарні та трансдисциплінарні аспекти такої взаємодії. На посилену увагу з боку науковців заслуговують проблеми інституційного аналізу, що стосується розмежування ролі економічних та соціальних інститутів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kalleberg A.L. Sociology and Economics: Crossing the Boundaries. *Social Forces*. 1995. Vol. 73. № 4. P. 1207–1218.
2. Muchado N.M. Karl Polanyi and the New Economic Sociology: Notes on the Concept of (Dis)embeddedness. *RCCS Annual Review*. 2011. № 3. P. 119–140.

3. Тарасова І.І. Дослідження теорії інституціоналізму в управлінні економічними та суспільними інститутами. *Економічний часопис – ХХІ*. 2014. № 11–12. С. 11–14.

4. Балакірєва В.А. Соціологічний вимір соціально-економічних процесів в Україні. Київ : Інститут економіки та прогнозування НАНУ, 2009. 320 с.

5. Young C. The emergence of sociology from political economy in the United States: 1890 to 1940. *Journal of the history of the behavioral sciences*. 2009. Vol. 45. № 2. P. 91–116.

6. Velthuis O. The changing relationship between economic sociology and institutional economics: from Talcott Parsons to Mark Granovetter. *American journal of economics and sociology*. 1999. Vol. 58. № 4. P. 629–649.

7. Calnitsky D. Economic sociology as disequilibrium economics: a contribution to the critique of the new economic sociology. *The sociological review*. 2014. № 62. P. 565–592.

8. Tittenbrun J. Sociology of the economy versus economic sociology. *Warsaw forum of economic sociology*. 2010. Vol. 1. № 1. P. 165–185.

REFERENCES:

1. Kalleberg A.L. (1995). Sociology and Economics: Crossing the Boundaries. *Social Forces*. vol. 73, no. 4, pp. 1207–1218.

2. Muchado N.M. (2011). Karl Polanyi and the New Economic Sociology: Notes on the Concept of (Dis)embeddedness. *RCCS Annual Review*. no. 3, pp. 119–140.

3. Tarasova I.I. (2014). Doslidzhennya teoriyi instytucionalizmu v upravlinni ekonomichnymy ta suspilnymy instytutamy [Research on the theory of institutionalism in the management of economic and social institutions]. *Ekonomichnyj chasopys – XXI [Economic herald – XXI]*. no. 11–12, pp. 11–14. (in Ukrainian)

4. Balakiryeva V.A., Golovenko V.A., Levin V.A. (2009). Sociologichnyj vymir socialno-ekonomichnyy procesiv v Ukrayini [Sociological dimension of socio-economic processes in Ukraine]. Kyiv : Institute of economics and forecasting NASU. (in Ukrainian)

5. Young C. (2009). The emergence of sociology from political economy in the united states: 1890 to 1940. *Journal of the history of the behavioral sciences*, vol. 45, no. 2, pp. 91–116.

6. Velthuis O. (1999). The changing relationship between economic sociology and institutional economics: from Talcott Parsons to Mark Granovetter. *American journal of economics and sociology*, vol. 58, no. 4, pp. 629–649.

7. Calnitsky D. (2014). Economic sociology as disequilibrium economics: a contribution to the critique of the new economic sociology. *The sociological review*, no. 62, pp. 565–592.

8. Tittenbrun J. (2010). Sociology of the economy versus economic sociology. *Warsaw forum of economic sociology*, vol. 1, no. 1, pp. 165–185.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЗАКОН ПРО «СПЛІТ» У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

«SPLIT» LAW IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL SECTOR REGULATION

У статті аналізуються перспективи реалізації в Україні чинного проектного законодавства про розподіл («спліт») функцій у сфері державного регулювання фінансового ринку. Висвітлено існуючі у світі базові підходи та моделі регулювання фінансового ринку. Проведено оцінку їхніх ключових переваг та недоліків на сучасному етапі, у тому числі у країнах із перехідними економіками. Обґрунтовано причини конвергенції моделей державного регулювання фінансового сектору на глобальному рівні. Розглянуто результативність існуючої моделі регулювання фінансового ринку в Україні в контексті зарубіжного досвіду. Розкрито ймовірний вплив змін у законодавчій базі щодо розподілу функцій між регуляторами в Україні на функціонування вітчизняного фінансового ринку. Обґрунтовано окремі рекомендації стосовно вдосконалення регулювання фінансового ринку в Україні, зокрема в частині діяльності відповідних регуляторів.

Ключові слова: фінансовий сектор, фінансові інституції, держава, державне регулювання економіки, державне регулювання фінансового ринку, глобальний фінансовий ринок.

В статті аналізуються перспективи реалізації существуючого в Україні проектного законодавства о распределении («сплите») функций в сфере государственного регулирования финансового рынка. Раскрыты существующие в мире базовые подходы к регулированию финансового рынка. Проведена оценка их ключевых преимуществ и недостатков на современном этапе. Обоснованы причины конвергенции моделей государственного регулирования финансового сектора на глобальном уровне. Оценена результативность существующей модели регулирования финансового рынка в Украине в контексте зарубежного опыта. Раскрыто вероятное влияние изменений на законодательном уровне относительно распределения функций между регуляторами в Украине на функционирование отечественного финансового рынка. Обоснованы отдельные рекомендации по усовершенствованию регулирования финансового рынка в Украине, в частности в деятельности существующих регуляторов.

Ключевые слова: финансовый сектор, финансовые институции, государство, государственное регулирование экономики, государственное регулирование финансового рынка, глобальный финансовый рынок.

УДК 339.72

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-3>

Бірюк С.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Biriuk Serhii

SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

This article analyzes prospects of implementation in Ukraine of draft legislation regarding the allocation of functions («split») in the sphere of state regulation of financial market and termination of National Commission, which carries out state regulation in the sphere of financial services markets' activity. Approaches to the essence of concept "split" in the context of functions of financial market state regulators are defined. The world basic concepts of financial market regulation practices in different countries are highlighted. Evaluation of their key advantages and disadvantages has been carried out at modern stage from the position of leading experts and practical experience. It is emphasized that regulation effectiveness is rarely determined by features of particular model. Key institutional factors have a major impact, including non-economic ones. Reasons for convergence of state regulation models of financial sector at the global level are justified. In particular, analysis of the processes inherent to modern financial market and their influence on models of its state regulation is made. The performance of existing model of financial market regulation in Ukraine in the context of foreign experience has been evaluated. Features of regulation of non-bank financial institutions activity at modern stage in our country are established. The likely impact of changes in legislative framework regarding the allocation of functions between regulators in Ukraine and termination of National Commission, which carries out state regulation in the sphere of financial services markets' activity on the functioning of domestic financial sector are revealed. The main obstacles to the rapid reform of financial market regulation model in Ukraine have been identified. Some recommendations for improving the regulation of financial market in Ukraine, in particular in the part of practical activity of respective regulators, are justified. In particular, analysis of likely impact of legislative changes on the "split" of functions on the development of financial services market is conducted.

Key words: financial sector, financial institutions, state, state regulation of economy, state regulation of financial market, global financial market.

Постановка проблеми. Кардинальна зміна політичного ландшафту в Україні вкотре сфокусувала надії вітчизняного суспільства на реалізації пакету швидких та необхідних реформ у всіх сферах. Особливо значимими ці сподівання є в економічній площині, де протягом багатьох років спостерігається скоріше імітація реформ, аніж справжні трансформації. Як наслідок – суттєве відставання України за рівнем економічного розвитку навіть від тих держав, які за своїм економічним потенціалом значно

поступалися їй на початку 90-х років, коли розпався соціалістичний табір. Очевидно, що суттєвих змін буде зазнавати й сформована в Україні модель державного регулювання економіки, яка в період суспільно-політичних катаклізмів 2013–2015 рр. продемонструвала вкрай низьку власну ефективність. Усе зазначене стосується й фінансового ринку України, на якому сьогодні функціонує три ключових регулятори: Національний банк України, Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку, Націо-

нальна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. У зв'язку із цим виникають численні питання, серед іншого, й стосовно сценарію розвитку вітчизняного фінансового ринку після реалізації запланованого пакету реформ у регуляторній площині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематику регулювання фінансового ринку та його окремих сегментів висвітлено в роботах Є. Бондаренко, М. Бурмаки, М. Гапонюка, С. Еш, О. Іваницької, О. Куліш, О. Мозгового, В. Опаріна, І. Пахомової, В. Смагіна, Б. Стеценка, О. Сьомченкова, І. Школьник та інших авторів. Разом із тим реалізація положень, які передбачають перерозподіл функцій між регуляторами, в умовах інституційної нерозвиненості вітчизняного фінансового ринку може мати непередбачувані наслідки у цілому для економіки та потребує детального аналізу.

Постановка завдання. Головною метою статті є аналіз перспектив розвитку вітчизняного фінансового ринку після реалізації проектного законодавства щодо перерозподілу регуляторних повноважень у контексті існуючого зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Доля законопроекту щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг [1] багато в чому нагадує долю тих документів, які приймаються в Україні під тиском зовнішніх чинників. В історії Української держави доби незалежності вже були випадки, коли той чи інший нормативно-правовий акт приймався під тиском чи то міжнародних угод, укладених Україною, чи то в рамках співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Як правило, у цьому разі вітчизняні законодавці, які були не зацікавлені у змінах (та/або діяли в інтересах провідних фінансово-промислових груп), створювали усілякі перешкоди для його прийняття. У випадку з розглянутим законопроектом хронологія подій виглядає так:

- 20 липня 2015 р. його було подано до Верховної Ради України та визначено як невідкладний;
- протягом травня-червня 2016 р. законопроект було обговорено, а у липні цього ж року – відкладено;
- перше читання законопроекту відбулося 7 липня 2016 р.;
- у листопаді 2018 року (лише через два роки!) було заплановано друге читання, яке не відбулося.

Неозброєним оком помітно надзвичайно високу «оперативність» законодавчої роботи щодо законопроекту, який було визначено як невідкладний. Що ж такого міститься у його змісті, що викликає настільки сильний спротив у вітчизняного політикуму? Загальновідомо, що ключовими положеннями є:

1. Повноваження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у частині регулювання та нагляду у системі накопичувального пенсійного забезпечення, регулювання та нагляду за функціонуван-

ням фінансово-кредитних механізмів і управління майном під час будівництва житла та операцій із нерухомістю передаються до Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку.

2. Інші повноваження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, передаються до Національного банку України.

У зв'язку з наведеним виникають такі питання. По-перше, чи є прийняття зазначеного законопроекту лише наслідком впливу зовнішніх чинників або все ж його ідеологія визначена поточним станом ринку фінансових послуг? По-друге, як запропонована модель регулювання фінансового ринку корелює з існуючим зарубіжним досвідом у цій царині?

Щодо першого аспекту зрозуміло, що сьогоднішній стан вітчизняного ринку послуг небанківських фінансових інституцій не дає підстав для оптимізму. Його ключові параметри станом на кінець 2018 р. виглядають так (табл. 1).

Наведені у табл. 1 дані дають підстави для твердження щодо існування на вітчизняному ринку небанківських фінансових послуг багатьох суттєвих диспропорцій, які знижують функціональну спроможність вітчизняного фінансового сектору та деструктивно впливають на економічний розвиток України:

➤ абсолютна нерозвиненість ринку накопичувального пенсійного забезпечення. Зрозуміло, що обсяг пенсійних внесків у 2,0 млрд грн жодним чином не відповідає місцю та завданню цього сегменту в сучасній економіці. Проте ключові причини таких тенденцій – у зволіканні держави у проведенні пенсійної реформи, відсутності розуміння у населення щодо потреби у самостійному здійсненні пенсійних накопичень;

➤ найбільш капіталізованим серед небанківських інституцій є ринок послуг інститутів спільного інвестування (313,3 млрд грн), проте здебільшого вітчизняні ІСІ не орієнтуються на ресурси домогосподарств, а домінування венчурних фондів свідчить про їх залучення для обслуговування різноманітних «оптимізаційних» схем, у т. ч. у будівництві;

➤ економічні кризи 2008–2009 та 2013–2015 рр. фактично нівелювали роль кредитних спілок в Україні. Проте ми не виключаємо й негативного впливу на зазначений ринок своєрідної корпоративної стратегії цих фінансових установ, які всіляко «пом'якшували» умови надання кредитів для залучення додаткових клієнтів;

➤ криза в банківському секторі викликала у період 2015–2017 рр. бурхливе зростання ринку послуг ломбардів та фінансових компаній, які «замістили» дефіцит банківського кредитування.

У контексті цілком прогнозованої реалізації сценарію реформування регуляторної моделі вітчизняного фінансового ринку виникає питання про відповідність таких змін світовій практиці. Загалом

Окремі кількісні показники розвитку ринку небанківських фінансових послуг в Україні станом на кінець 2018 р.

№ з/п	Показник	Значення
1	Ринок страхових послуг: кількість страховиків активи страховиків валові страхові премії	281 од. 63,5 млрд грн 49,4 млрд грн
2	Ринок накопичувального пенсійного забезпечення: кількість НПФ активи НПФ пенсійні внески	62 од. 2,74 млрд грн 2,0 млрд грн
3	Ломбарди: кількість ломбардів активи ломбардів дебіторська заборгованість за кредитами	359 од. 3,72 млрд грн 1,78 млрд грн
4	Кредитні спілки: кількість кредитних спілок активи кредитних спілок кредити, надані членам кредитних спілок	358 од. 2,22 млрд грн 2,01 млрд грн
5	Фінансові компанії: кількість фінансових компаній активи фінансових компаній обсяг наданих фінансових послуг	940 од. 125,3 млрд грн 119,032 млрд грн
6	Лізингодавці: кількість установ вартість діючих договорів фінансового лізингу	167 од. 24,9 млрд грн
7	Інститути спільного інвестування: кількість ІСІ активи ІСІ	1160 од. 313,3 млрд грн

Джерело: складено автором за даними Нацкомфінпослуг та УАІБ [2; 3]

зазначене питання достатньо широко висвітлене у сучасній науковій літературі. Базовим є підхід, згідно з яким сучасні моделі фінансового ринку (в окремих джерелах – моделі фінансових систем, моделі фінансового сектору) поділяють на дві групи: орієнтовані на ринки та орієнтовані на банки [4; 5]. Основна різниця полягає у домінуванні тих чи інших механізмів фінансування реального сектору економіки (фондового ринку в ринковій моделі, банків – у банкоцентричній моделі). Втім, зазначена таксономія поступово втрачає своє значення з позиції свого практичного прояву через невинні процеси конвергенції у глобальній економіці та появу так званих «перехідних» моделей. Саме така модель сьогодні сформована в Україні. Ще одна ознака поділу фінансових ринків – рівень їх розвитку [6]. За цим критерієм Україна належить до малорозвинених фінансових ринків, що формуються. Насамкінець, із погляду моделі регулювання сучасні фінансові ринки поділяють на такі (рис. 1).

На нашу думку, немає потреби зайвий раз описувати ключові характеристики виділених моделей регулювання, адже вони досить повно представлені у сучасній фаховій літературі. З погляду подальших перспектив розбудови регуляторної моделі в Україні слід чітко ідентифікувати такі положення:

1. Загальновизнаним є той факт, що ефективність державного регулювання фінансового ринку в окремій країні залежить не від вибраної моделі,

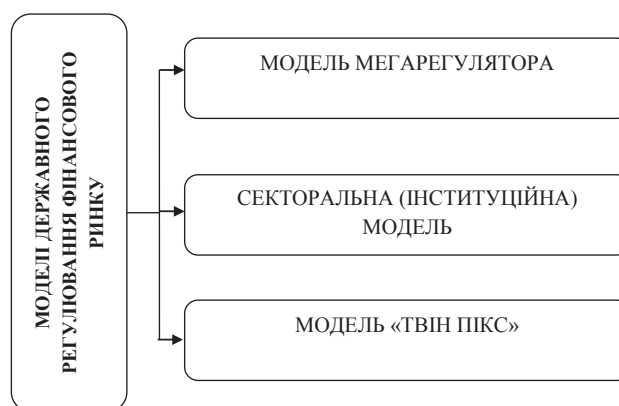


Рис. 1. Основні моделі державного регулювання фінансового ринку

Джерело: систематизовано автором за [7; 8]

а від значної множини чинників, у тому числі інституційних. Вагоме значення має її імплементація в загальну модель управління економікою в державі.

2. Запровадження моделі мегарегулятора вимагає попереднього формування значного кола передумов. Тобто ця регуляторна модель показує найвищий рівень ефективності у країнах із розвиненими фінансовими ринками. У країнах із фінансовими ринками, що формуються, має певні переваги інституційна модель. Проте з підвищенням місця та ролі фінансового ринку в економічних процесах імовірним є перехід до моделі мегарегулятора.

3. Модель перехресного регулювання (твін пікс) у «чистому» вигляді зустрічається рідко, скоріше на розвинених фінансових ринках використовуються її окремі елементи щодо розподілу функцій між різними регуляторами.

Станом на початок 2019 р. сформовану в Україні модель державного регулювання фінансового ринку можна охарактеризувати як секторальну (інституційну). При цьому проектним законодавством про «спліт» знову пропонується перехід до секторальної моделі, але з меншою кількістю регуляторів.

Щодо такого рішення, можна навести як аргументи «за», так і «проти». Передусім прогнозованим є скорочення витрат на здійснення регулювання через припинення діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. По-друге, сучасний стан ринку небанківських фінансових послуг є прямим свідченням на користь реформування регуляторної моделі. По-третє, для використання інших моделей регулювання фінансового ринку в Україні зараз немає передумов.

Проте противники «спліту» теж наводять власні аргументи. Насамперед щодо того, що Національний банк України, якому буде передана значна частина повноважень щодо регулювання сегменту небанківських фінансових послуг, не може слугувати прикладом ефективного регулятора через банківську кризу 2014–2016 рр. Поряд із цим проста передача повноважень не може бути запорукою успішності реформ, і досвід України про це переконливо свідчить.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дає можливість зробити такі висновки:

1. Необхідність запровадження нового формату регулювання фінансового ринку в Україні визначена недосконалістю існуючої моделі та не викликає сумнівів.

2. Державницький підхід до вирішення накопичених проблем має ґрунтуватися на розробленні покрокового сценарію реформ, який би враховував зарубіжний досвід та поточний стан фінансового ринку України.

3. Держава має встановити чіткі кількісні критерії для власної регуляторної політики щодо фінансового ринку, у тому числі й щодо повноважень регуляторних органів. Основа запровадження таких критеріїв – показники розвитку фінансового ринку в Україні.

4. У цілому погоджуючись з аргументами щодо необхідності «спліту», зауважимо, що в стратегічному зрізі мають бути проаналізовані всі можливі варіанти побудови регуляторної моделі фінансового ринку України, насамперед – створення мегарегулятора.

5. Зазначений покроковий сценарій має бути зафіксований у концептуальних документах, із чітким установленням термінів реалізації тих чи інших кроків та «зон відповідальності».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» № 2413а.

2. Огляд ринків фінансових послуг. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*. URL: www.nfp.gov.ua (дата звернення: 02.09.2019).

3. Ринок у цифрах. *Українська асоціація інвестиційного бізнесу*. URL: www.uaib.com.ua (дата звернення: 02.09.2019).

4. Tsuru K. Finance and Growth: some Theoretical Considerations and a Review of the Empirical Literature, Economics Department. Working Papers № 228. OECD 2000.

5. Hartmann P., Maddaloni A. and Manganelli S. The Euro Area Financial System: Structure, Integration and Policy Initiatives. Working paper № 230. European Central Bank 2003. 55 p.

6. Annual Country Classification Review. S&P Dow Jones Indices. McGraw Hill Financial. August 2015. 22 p.

7. Кульпінський С.В. Регулювання фінансових ринків: пріоритети та інструменти : монографія. Київ : LAT & K, 2010. 272 с.

8. Lumpkin St. Supervision of Financial Services in the OECD Area OECD. 2002. 52 p. URL: www.oecd.org/pensions/insurance/2089622.pdf (дата звернення: 02.09.2019).

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019). Proekt Zakonu № 2413a "Pro vnesennia zmin do deiakyykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo konsolidatsii funktsii iz derzhavnoho rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh» [Draft Law No. 2413a "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning the Consolidation of Functions in State Regulation of Financial Services Markets"].

2. The National Commission, which carries out state regulation in the sphere of financial services markets' activity (2019). Ohliad rynkiv finansovykh posluh [Overview of financial services markets]. Available at: www.nfp.gov.ua (accessed 2 September 2019).

3. The Ukrainian Association of Investment Business (2019). Rinok u tsifrah [Market in numbers]. Available at: www.uaib.com.ua (accessed 2 September 2019).

4. Tsuru K. (2000). Finance and Growth: some Theoretical Considerations and a Review of the Empirical Literature, Economics Department. Working Papers, no. 228. OECD.

5. Hartmann P., Maddaloni A. and Manganelli S. (2003). The Euro Area Financial System: Structure, Integration and Policy Initiatives. Working paper № 230. European Central Bank.

6. McGraw Hill Financial (2015). Annual Country Classification Review. S&P Dow Jones Indices. August.

7. Kul'pinskiy S. (2010). Rehuliuвання finansovykh rynkiv: priorytety ta instrument [Financial Market Regulation: Priorities and Instruments]. Kyiv : LAT & K, 272 p. (in Ukrainian)

8. Lumpkin St. (2002). Supervision of Financial Services in the OECD Area. OECD. 2002. 52 p. Available at: www.oecd.org/pensions/insurance/2089622.pdf (accessed 2 September 2019).

МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ

INTERNATIONAL COOPERATION OF UKRAINE WITH COUNTRIES OF EUROPE IN THE EDUCATION FIELD

У статті розглянуто сучасний стан освіти в Україні, який характеризується відсутністю чіткої системи організації навчального процесу, матеріально-технічне забезпечення не відповідає сучасним вимогам, а показники науково-педагогічних працівників потребують професійного вдосконалення. Визначено процес реформування вищої освіти. Зроблено висновки, що реформування освіти повинно базуватися на сучасних тенденціях, а саме на переході від елітарної до масової вищої освіти, глобалізації системи освіти, розвитку та поширенні нових технологій. Проаналізовано міжнародні проекти за участю України та перелічено основні європейські програми й ініціативи у сфері освіти і навчання, що мають міжнародний вимір: «Темпус», «Еразмус Мундус», «Жан Моне», «Молодь у дії». Висвітлено сутність та переваги Програми міжнародної співпраці ЄС «Еразмус+» з Україною. Зроблено висновки, що міжнародна співпраця у сфері освіти сприяє економічному розвитку країни, а міжнародна співпраця університетів є важливим напрямом оптимізації підготовки нової генерації фахівців, інтеграції України у світовий освітній простір. Запропоновано такі заходи: модернізація системи освіти і науки та концентрація на якості, введення трансферу кредитів, посилення міжнародної співпраці, поглиблення наявних зв'язків та налагодження нових контактів між навчальними закладами Європи, формування європейської свідомості молоді.

Ключові слова: вища освіта, міжнародне співробітництво, міжнародна співпраця, інноваційний розвиток, стратегічний пріоритет, європейський освітній простір, інтеграція, світовий освітній простір, програми співпраці, мобільність, конкурентоздатність.

В статье рассмотрено современное состояние образования в Украине, которое характеризуется отсутствием четкой системы организации учебного процесса, матери-

ально-техническое обеспечение не соответствует современным требованиям, а показатели научно-педагогических работников требуют профессионального совершенствования. Определен процесс реформирования высшего образования. Сделаны выводы, что реформирование образования должно базироваться на современных тенденциях, а именно на переходе от элитарного к массовому высшему образованию, глобализации системы образования, развитии и распространении новых технологий. Проанализированы международные проекты с участием Украины и перечислены основные европейские программы и инициативы в сфере образования и обучения, которые имеют международное измерение: «Темпус», «Еразмус Мундус», «Жан Моне», «Молодежь в действии». Освещены сущность и преимущества Программы международного сотрудничества ЕС «Еразмус +» с Украиной. Сделаны выводы, что международное сотрудничество в сфере образования способствует экономическому развитию страны, а международное сотрудничество университетов является важным направлением оптимизации подготовки нового поколения специалистов, интеграции Украины в мировое образовательное пространство. Предложены следующие мероприятия: модернизация системы образования и науки и концентрация на качестве, введение трансфера кредитов, усиление международного сотрудничества, углубление имеющихся связей и налаживание новых контактов между учебными заведениями Европы, формирование европейского сознания молодежи.

Ключевые слова: высшее образование, международное сотрудничество, инновационное развитие, стратегический приоритет, европейское образовательное пространство, интеграция, мировое образовательное пространство, программы.

УДК 327:37:061

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-4>

Гальцова О.Л.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин
Класичний приватний університет

Дмитриченко М.І.

к.е.н., доцент кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин
Класичний приватний університет

Galtsova Olga

Classical Private University

Dmytrychenko Mykyta

Classical Private University

The article examines the current state of education in Ukraine, which is characterized by the lack of a clear system of organization of the educational process, logistics does not meet modern requirements, and indicators of scientific and pedagogical workers need professional improvement. The process of reforming higher education has been determined. It has been concluded that the reform of education should be based on current trends, namely: transition from elitist to mass higher education, globalization of the education system, development and diffusion of new technologies. International projects with the participation of Ukraine are analyzed and the main European programs and initiatives in the field of education and training are internationally measured: Tempus, Erasmus Mundus, Jean Monet, Youth in Action. The international participation of Ukrainian universities in these and other programs is a positive phenomenon as it contributes to the building of a competitive educational and scientific system in Ukraine. The essence and benefits of the EU ERASMUS + Program of International Cooperation with Ukraine are highlighted. It is concluded that international cooperation in the field of education contributes to the economic development of the country, and international cooperation of universities is an important direction to optimize the preparation of a new generation of specialists, integration of Ukraine into the world educational space. The actual needs of national education and science far exceed the available domestic and foreign resources for its development. Theoretically, mobility is one of the key acquisitions of the European Union in the field of education: at any stage of study, EU students can transfer to a university of another community or spend several semesters abroad, so it is necessary to concentrate on: quality, implementing European standards; ensuring external and internal quality for the future; the introduction of instruments capable of ensuring harmonization through credit transfer. The following measures were proposed: modernization of the education and science system and concentration on quality, introduction of credit transfer, strengthening of international cooperation, deepening of existing links and establishing new contacts between European educational institutions, formation of European youth consciousness. That is, it is necessary to expand international contacts by concluding agreements and implementing joint projects, enhancing the process of exchange of experience and information. Leveraging the experience of leading educational institutions will help deepen existing connections and establish new contacts. The implementation of all the advices will promote both Ukraine and the EU interests, that is, it will be beneficial for all participants in the cooperation.

Key words: higher education, international cooperation, international cooperation, innovative development, strategic priority, European educational space, integration, world educational space, cooperation programs, mobility, competitiveness.

Постановка проблеми. Європейська цивілізація розвивається внаслідок дії різноманітних чинників, кожен з яких відіграє помітну та провідну роль. За висновками автора [1], «...нинішній етап суспільного прогресу повернувся до інтересів, інтелекту, людського розуму. Визначивши інтелект як стратегічний ресурс розвитку, європейська цивілізація першочергову увагу приділяє освіті й науці». Дійсно, європейська освіта характеризується відкритістю і прозорістю, яка налаштована на більш широкі міжнародні контакти і досягла у цьому серйозних успіхів. Таким же шляхом повинна розвиватися освіта і в Україні, що вимагає поглиблення співробітництва українських закладів освіти.

Міжнародне співробітництво та інтеграція у галузі освіти є важливою нормою співдружності освітян, оскільки реально сприяє підвищенню мобільності викладачів і студентів, самостійності студентів, рівня їх самоорганізації. Обмін викладачами і студентами виступає своєрідним каталізатором процесів модернізації і реформування української системи освіти, забезпечує її органічне входження в міжнародний освітній простір [2]. Отже, необхідно формувати особистість, здатну до сприйняття і створення змін, налаштовану на сприйняття зміни як природної норми, а застою, незмінності, застигlosti – як прикрого винятку. Однією з найважливіших є безпосередня співпраця України та зарубіжних країн, яка має різні форми, ступені взаємодії та спирається на давні традиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями щодо перспективи розвитку освіти в контексті інтеграції до європейського освітнього простору та проблеми міжнародної співпраці займалися і вивчали багато дослідників та науковців, а саме: І. Козинець, О. Базиль, С. Соколов, О. Куклін тощо. Участь українських ЗВО у міжнародних освітніх проектах є предметом щорічних обговорень. Серед зарубіжних дослідників цю проблему висвітлюють Ф. Андрушкевич, Л. Жулева, Д. Мацкевич та ін. Питання міжнародного співробітництва в галузі освіти досліджують такі вчені, як: В. Андрущенко, В. Бакіров, Л. Барановська, М. Барановський, М. Бондаренко, І. Вакарчук, Ю. Горобець, М. Згуровський, О. Іванов, В. Кремень, Д. Табачник, М. Шубартовський та ін.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз міжнародної співпраці України в галузі освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогodнішнє покоління суттєво відмінне від своїх попередників. Давати просто інформацію нині замало, тому необхідно вчити користуватися нею, перетворювати її на корисні знання. Впровадження Нової української школи (НУШ) є засадничою реформою Міністерства освіти і науки. Головна мета – створити школу, в якій буде приємно навчатися й яка даватиме учням уміння застосовувати знання у реальному житті. Розбудова Нової української школи розпочинається вже зараз і триватиме роки [3]. Державний стандарт, за яким

уже навчаються першокласники з 1 вересня 2018 р. було затверджено на засіданні КМУ 21 лютого 2018 р. Уперше в Україні Державний стандарт створювався із залученням широкого кола фахівців із різних середовищ. Це педагоги-інноватори з різних регіонів України, представники громадського сектору, науковці, батьки. При цьому було використано досвід семи країн: Фінляндії, Сінгапуру, Ірландії, Шотландії, Франції, Канади та Польщі.

Сьогodні високорозвинені держави світу переконливо демонструють, наскільки важлива система вищої освіти для здійснення структурних перетворень та інноваційного розвитку. В умовах побудови нової економіки потенціал інтелекту визначається рівнем розвитку освітньої сфери для здатності акумулювати знання, генерувати нові ідеї, що й призводить до економічного розвитку та збагачення [4].

Погодимось з авторами [4; 5], які стверджують, що «...сучасний стан освіти в Україні характеризується відсутністю чіткої системи організації навчального процесу. Матеріально-технічне забезпечення залишається на рівні минулих років, а якісні та кількісні показники науково-педагогічних працівників потребують професійного вдосконалення. Нововведення інноваційного характеру не мають позитивного результату з причини розбалансованості всіх ланок освітньої системи». Особливо гостро в Україні постають проблеми у вищій освіті. «До найважливіших процесів, що впливають на зміст і структуру вищої освіти, належать такі: перехід від елітарної до масової вищої освіти, що відбувається в усьому світі і змінює саме поняття вищої освіти; глобалізація системи освіти, яка веде до необхідності перегляду принципів існування та уявлень про роль конкретних університетів і регіональних систем; розвиток та поширення нових технологій, що істотно змінюють як вимоги до фахівців, так і методи навчання» [6].

Україна є невід'ємним складником нової системи європейських і глобальних зв'язків та відносин, про що й указує початок нового етапу європейської освітньої політики, який був організаційно оформлений у рамках програми «Освіта та професійна підготовка 2010», затвердженої у травні 2000 р. на засіданні Єврокомісії у Лісабоні. Метою модернізації вищої освіти в Україні є створення такої моделі освітнього процесу, в якій би оптимально поєдналися найкращі вітчизняні й зарубіжні традиції. Поєднання гуманістичних традицій української педагогіки та зарубіжного досвіду виховання особистості, здатної до активних самостійних дій, дасть змогу створити динамічну, мобільну, конкурентоспроможну модель освітньої системи [7, с. 8]. Практика роботи Міністерства освіти і науки, молоді та спорту за останні роки значно наблизила Україну до реалізації ідеї входження до європейського простору вищої освіти (ЄПВО).

Упродовж 2017–2018 рр. суттєво посилено інституційні основи розвитку системи національної освіти: ухвалено Закон України «Про освіту». Він

регулює суспільні відносини, що виникають у процесі реалізації конституційного права людини на освіту, права та обов'язки фізичних і юридичних осіб, які беруть участь у реалізації цього права, а також визначає компетенцію державних органів та органів місцевого самоврядування в освітній сфері. Закон України «Про освіту» рамковий і регламентує подальше реформування освітніх галузей, а також служить підґрунтям для ухвалення законів «Про дошкільну освіту», «Про загальну середню освіту», «Про позашкільну освіту», «Про професійну освіту», «Про освіту дорослих», зміни до закону «Про вищу освіту».

Основними учасниками освітнього процесу є вихованці, учні, курсанти, слухачі та інші особи, які здобувають освіту за різними її рівнями та формою. Так, у 2017–2018 рр. освіту здобували 1 335 тис дітей у 15 433 закладах дошкільної освіти, 3 911 тис школярів у 16 176 закладах загальної середньої освіти, 269 тис осіб у 756 закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Протягом останніх п'яти років спостерігається стабілізація кількості учнів і студентів, незважаючи на загальну негативну демографічну динаміку в Україні (за роки незалежності чисельність дитячого населення зменшилася майже вдвічі). Так, поступово збільшується кількість дітей у закладах дошкільної освіти – з 1 294 891 дитини у 2014 р. до 1 335 000 дітей у 2018 р. (зростання на 3,1%), а також у закладах загальної середньої освіти – із 3 757 063 осіб у 2014 р. до 3 911 848 осіб у 2018 р. (зростання на 4,1%). Слід відзначити поліпшення механізму зарахування, відрахування та переведення учнів до державних та комунальних закладів освіти для здобуття повної загальної середньої освіти (відповідний Порядок затверджено Наказом МОН від 16.04.2018 № 367) [8].

У Законі України «Про вищу освіту» міжнародна співпраця розглядається як інструмент державної політики, що забезпечує впровадження в українській освітній системі європейських норм і стандартів. Держава сприяє міжнародному співробітництву в галузі вищої освіти і здійснює заходи щодо розвитку та зміцнення взаємовигідного міжнародного співробітництва у галузі вищої освіти в рамках двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорів і угод та створює умови для міжнародного співробітництва вищих навчальних закладів усіх форм власності. Починаючи з 1995 р. Україна активно співпрацює з науково-освітніми структурами, представництвами ООН, ЮНЕСКО, Ради Європи, Європейського Союзу та міжнародними освітніми асоціаціями [9].

Україна – повноправний член із 16 липня 1994 р. на підставі Указу Президента України від 04 травня 1994 р. «Про затвердження Угоди про створення Українського науково-технологічного центру». Україна – повноправний член EUREKA з 09.06.2006 на підставі заяви про членство України в EUREKA (ратифікована Законом України від

01.10.2008 № 610) [10]. Міжнародні проекти за участю України наведено в табл. 1.

Перелічимо основні європейські програми та ініціативи у сфері освіти і навчання, що мають міжнародний вимір: «Темпус», «Еразмус Мундус», «Жан Моне», «Молодь у дії» та ін. Вони є своєрідними інструментами реалізації загальновідомої мети перетворити ЄС на світового лідера в освіті, а європейські університети – на осередки знань та інновацій, що, своєю чергою, сприятиме взаєморозумінню між людьми, активізуватиме міжкультурний діалог. Участь українських вищих навчальних закладів у цих та інших програмах є позитивним явищем, оскільки сприяє побудові конкурентоспроможної освітньої та наукової системи в Україні.

Україна також є країною-партнером Програми міжнародної співпраці ЄС «Еразмус+». «Еразмус+» – це програма ЄС у сфері освіти, професійної підготовки, молоді та спорту на період 2014–2020 рр. Освіта, професійна підготовка, молодь і спорт можуть зробити вагомий внесок у прискорення соціально-економічних змін, у вирішення нагальних проблем, з якими Європа буде стикатися до кінця цього десятиліття, і в підтримку реалізації стратегії «Європа – 2020», спрямованої на розвиток, рівність, підвищення зайнятості та рівня соціальної інтеграції [12; 13].

Програма «Еразмус+» базується на досягненнях більше ніж 25 років діяльності європейських програм у сфері освіти, професійної підготовки та молоді, що охоплює як внутрішньоєвропейське, так і міжнародне співробітництво. Програма Еразмус+ є результатом інтеграції таких європейських програм, які були реалізовані Комісією в період 2007–2013 рр.: «Навчання впродовж життя», «Молодь у дії», «Еразмус Мундус», Tempus, Alfa, Edulink, програми співпраці з промислово розвиненими країнами у сфері вищої освіти та ін. Програма «Еразмус+» спрямована на вихід за межі цих програм шляхом взаємодії та взаємозбагачення у різних сферах освіти, підготовки і молоді, усуваючи штучні кордони між різними напрямками діяльності та форматами проектів через упровадження нових ідей, залучення нових учасників зі світу праці й громадянського суспільства та стимулювання нових форм співробітництва [12].

Актуальні потреби національної освіти й науки значно перевищують наявні вітчизняні та зарубіжні ресурси її розвитку. Теоретично мобільність є одним із ключових надбань Європейського Союзу у сфері освіти: студенти країн ЄС можуть на будь-якому етапі навчання перевестися до університету іншої країни Спільноти або провести за кордоном кілька семестрів. Про успіхи у цій сфері свідчить і приклад Німеччини: німецькі студенти дедалі частіше їдуть навчатися в інші країни ЄС; за останні десять років кількість німців в університетах інших країн Спільноти зросла вдвічі й становить сьогодні понад 115 тис. Проте українцям, які хочуть поїхати на навчання до однієї з країн ЄС, практично доведеться мати справу

Міжнародні проекти

Проект	Суть проекту
1	2
Goethe-Institut	У 2013 р. підписано Меморандум про співпрацю з метою підтримки німецької мови в Україні, а також досягнуто домовленості щодо: підтримки реформування української системи освіти в галузі викладання іноземних мов; підтримки якості викладання німецької мови в українських навчальних закладах; участі в удосконаленні системи післядипломної педагогічної освіти вчителів німецької мови.
Проект «Підтримка вдосконалення юридичної освіти та розвитку освіти з прав людини в Україні»	Проект розроблено Координатором проектів ОБСЄ. Метою проекту є розвиток юридичної освіти та освіти з прав людини в Україні шляхом створення необхідних передумов для вдосконалення методик та використання сучасних підходів до викладання правничих дисциплін.
ОЕСР	Із 7 жовтня 2014 р. діє Меморандум взаєморозуміння між Урядом України й Організацією економічного співробітництва та розвитку щодо поглиблення співробітництва, а саме: оцінювання ефективності системи освіти згідно з міжнародними критеріями (наприклад, PISA); надання порад щодо поліпшення політики в галузі освіти у пріоритетних сферах; доступу до відповідних міжнародних досліджень та моніторингу для гарантування проінформованих національних реформ; поліпшення національного діалогу у сфері освітньої політики.
Корпус миру США	Із 24 травня 2009 р. діє Меморандум про співпрацю у галузі англійської мови економічних і екологічних дисциплін в Україні шляхом залучення кваліфікованих добровольців корпусу миру до освітньої діяльності в Україні та сприяння кращому порозумінню між американським та українським народами.
ЄС та НАТО	У Законі України «Про основи національної безпеки» пріоритетами національних інтересів України визначено інтеграцію країни в європейський політичний, економічний, правовий простір із метою набуття членства в Європейському Союзі, а також інтеграцію в євроатлантичний безпековий простір із метою набуття членства в НАТО, для вдосконалення та поглиблення співпраці щодо інформування школярів, студентів, науковців та широкого загалу про діяльність Альянсу, співпрацю Україна – НАТО, наукові програми та інші заходи, що проводимуться під егідою НАТО.
Система ООН	Держава реалізує проект «Асоційовані школи ЮНЕСКО в Україні». Україна імплементує Програму розвитку ООН, включаючи ціль № 2: забезпечення якісної освіти впродовж життя.
Рада Європи	Програма ЄС та Ради Європи «Сприяння освіті у сфері прав людини та демократичного громадянства в країнах Східного партнерства» є регіональним проектом для країн Східного партнерства. Програма сприяє обміну досвідом між партнерськими країнами, включаючи формальну та неформальну освіту в державах Східного партнерства. Мета програми – підтримка інтеграції та подальшого розвитку освіти для демократичного громадянства й освіти в галузі прав людини в національних системах освіти (включаючи шкільні навчальні плани) у країнах Східного партнерства. Країни-учасниці: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова, Україна.
DAAD	Протягом 14 років Україна бере активну участь у програмах Німецької служби академічних обмінів (DAAD), яка забезпечує мобільність студентів, аспірантів і викладачів й надає можливість талановитій молоді усього світу пройти наукове стажування або підвищити кваліфікацію у Німеччині. Програми: класичні програми стипендій; програма університету Віадрина; спеціальні програми; підтримка спеціальних курсів із німецької мови; програма лекторів; коротко- та довгострокові доцентури (Kurzzzeit – und Langzeitdozenten); гостьові доцентури (G astdozenten); підтримка міжвузівського партнерства; підтримка партнерства між інститутами германістики; підтримка англійських курсів.
EUROPEAN TRAINING FOUNDATION	ETF – агенція Європейського Союзу, яка допомагає країнам перехідної економіки та країнам, що розвиваються, у розвитку їхнього людського потенціалу через реформу систем освіти, зокрема професійно-технічної, в контексті зовнішньої політики Європейського Союзу. Організація базується у Турині (Італія) і діє з 1994 р.
Британська Рада	8 грудня 2015 р. був підписаний Меморандум, який ґрунтується на існуючому співробітництві Учасників у галузі освіти та, зокрема, навчання та викладання англійської мови в загальноосвітніх та професійно-технічних і вищих навчальних закладах.

Джерело: узагальнено авторами за даними [11]

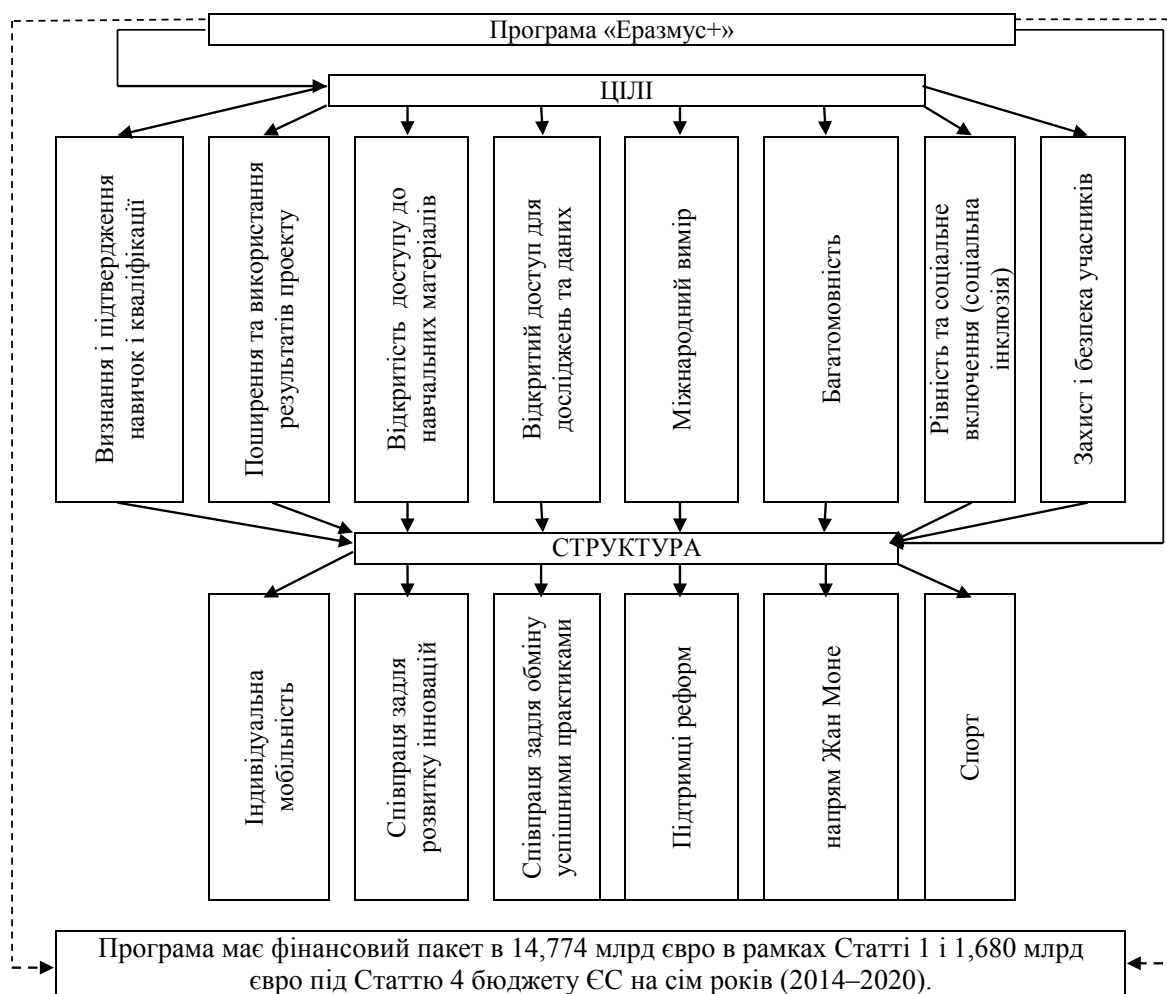


Рис. 1. Схематичне зображення програми «Еразмус+»

Джерело: узагальнено авторами за даними [12]

з неабиякими бюрократичними перепонами. Візове питання є складним для наших студентів, які у країнах ЄС є іноземцями. Навчаючись в тому чи іншому європейському університеті, наприклад за програмою Erasmus Mundus, і маючи намір продовжити навчання в іншій європейській країні, українським студентам доводиться проходити через низку бар'єрів. Існують надто тривалі й складні візові процедури для іноземних студентів, які критикує й Єврокомісія [9; 14].

Однією з головних проблем українських студентів залишається брак коштів. Держава підтримує студентів, але дуже слабо. Щороку держава підтримує 18 студентів, які хочуть здобувати освіту в іншій країні, загалом у нас навчається 2,5 млн студентів. На одного студента в Україні виділяють близько 2 300 євро на рік. Це 28% від середнього показника в Європейському Союзі. Із державного бюджету на освіту йде понад 6% усіх видатків. У 2010–2011 навчальному році видатки скоротили до 2 270 євро. Це становить лише 51% рівня витрат в Естонії (найменший у ЄС) або 28% середнього по ЄС показника. Тому менш ніж 5% українських студентів брали участь у програмах обміну між вишами різних країн, а всередині країни –

лише 2%. 75% студентів назвали основною перешкодою у цьому брак коштів на проїзд і проживання, крім того, 42% вказали причиною недостатнє володіння іноземними мовами. Кожен п'ятий студент зіштовхувався з візовими труднощами під час спроби виїхати за кордон, 10% українських студентів не бачать потреби навчатися за кордоном, бо їх задовольняє рівень освіти в Україні [9].

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні українська освіта не відповідає потребам економіки. Необхідно сконцентруватися саме на якості, впроваджуючи європейські стандарти, забезпеченні зовнішньої та внутрішньої якості на перспективу, введенні в дію інструментів, які спроможні забезпечити гармонізацію за рахунок трансферу кредитів.

Міжнародна співпраця у сфері освіти сприяє розвитку країни, а міжнародна співпраця університетів є необхідним напрямом оптимізації підготовки фахівців, інтеграції України у світовий освітній простір. Тобто необхідно розширювати міжнародні контакти за рахунок укладання угод та здійснення спільних проектів, посилити процес обміну досвідом та інформацією. Використання досвіду провідних навчальних закладів

сприятиме поглибленню наявних зв'язків та налагодженню нових контактів. Виконання усіх порад сприятиме й Україні, й інтересам ЄС, тобто буде корисною для всіх учасників співробітництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В.П. Основні характеристики Європейської університетської освіти та можливості їх реалізації в системі освіти України. *Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Педагогічні науки: реалії та перспективи*. 2011. Вип. 26. С. 3–15.
2. Антонюк Т. Міжнародне співробітництво та інтеграція у галузі освіти як важливий фактор конкурентоспроможності української освітньої системи. *Наукові записки. Серія «Історичні науки»*. Київ, 2013. С. 149–155.
3. Лазебна Л.О. Нова українська школа – основа національної освітньої реформи. *Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України* : зб. мат. Всеукр. кр. столу, м. Київ, 17 квітня 2018 р. Київ : КНУБА, 2018. С. 155.
4. Петухова І.О., Ополінська В.В. Проблеми і перспективи сучасної вітчизняної вищої освіти в контексті порівняльного аналізу Болонської та української освітніх моделей. *Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України* : зб. мат. Всеукр. кр. столу, м. Київ, 17 квітня 2018 р. Київ : КНУБА, 2018. С. 244–249.
5. Сало А.В. Сучасний стан вищої освіти в Україні. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 54–61.
6. Філіпов В.К. Вплив глобалізаційних процесів на соціальний інститут освіти. *Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України* : зб. мат. Всеукр. кр. столу, м. Київ, 17 квітня 2018 р. Київ : КНУБА, 2018. С. 323–328.
7. Ващук Ф.Г. Інтеграція в європейський освітній простір: здобутки, проблеми, перспективи : монографія. Ужгород : ЗақДУ, 2011. 560 с.
8. Освіта в Україні: базові індикатори. *Інформаційно-статистичний бюлетень результатів діяльності галузі освіти у 2017/2018 р.* 209 с.
9. Антонюк Т. Співпраця українських ВНЗ із зарубіжними в умовах реформування національної системи освіти. *Українознавчий альманах*. 2013. Вип. 11. С. 235–236.
10. Членство України у міжнародних організаціях. *Міністерство освіти і науки України*. URL: <https://mon.gov.ua/ua/ministerstvo/diyalnist/mizhnarodna-dilnist/spivpracya-z-mizhnarodnimi-organizacijami/chlenstvo-ukrayini-u-mizhnarodnih-organizacijah>
11. Міністерство освіти і науки України. Міжнародні проекти : *вебсайт*. URL: <https://mon.gov.ua/ua/ministerstvo/diyalnist/mizhnarodna-dilnist/spivpracya-z-mizhnarodnimi-organizacijami/mizhnarodni-proekti>
12. ERA3MYS+. Керівництво до програми (Programme Guide). Version 1 (2019):24/10/2018. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/erazmus+>
13. Регламент (ЄС) № 1288/2013 Європейського Парламенту та Ради від 11 грудня 2013 року про встановлення «Erasmus+»: програма Союзу для освіти, підготовки, молоді та спорту. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0050:0073:EN:PDF>

14. Тейзе Є. Українським студентам до «європейської мобільності» ще далеко. URL: http://osvita.ua/abroad/higher_school/articles/23788/ (дата звернення: 02.09.2019).

REFERENCES:

1. Andrushchenko V.P. (2011). Main characteristics of the European university education and possibilities of their realization in the system of education of Ukraine. *Scientific journal of NPU named after M.P. Drahomanov*. № 26. Series 5. Pedagogical sciences: realities and perspectives, pp. 3–15.
2. Antonyuk T. (2013). International cooperation and integration in the field of education as an important factor in the competitiveness of the Ukrainian educational system. *Proceedings. Series "Historical Sciences"*. K., pp. 149–155.
3. Lazebna L.O. (2018). The new Ukrainian school is the basis of national educational reform. Actual problems of the educational process in the context of the European choice of Ukraine: Coll. mat-in all-Ukrainian. cr. table (Kyiv, April 17, 2018). K. : KNUBA, pp. 155.
4. Petukhova I.O., Opolinskaya V.V. (2018). Problems and perspectives of modern domestic higher education in the context of comparative analysis of Bologna and Ukrainian educational models. Actual problems of the educational process in the context of the European choice of Ukraine: Coll. mat-in all-Ukrainian. cr. table (Kyiv, April 17, 2018). K. : KNUBA, pp. 244–249.
5. Salo A.V. (2015). The current state of higher education in Ukraine. *Business Inform*. № 7, pp. 54–61.
6. Filipov V.K. (2018). The impact of globalization processes on the social institute of education. Actual problems of the educational process in the context of the European choice of Ukraine: Coll. mat-in all-Ukrainian. cr. table (Kyiv, April 17, 2018). K. : KNUBA, pp. 323–328.
7. Vashchuk F.G. (2011). Integration into the European educational space: achievements, problems, prospects: monograph. Uzhgorod : ZakDU, 560 p.
8. Education in Ukraine: basic indicators. Information and statistical bulletin of the results of education industry in 2017/2018 years, 209 p.
9. Antonyuk T. (2013). Cooperation of Ukrainian universities with foreign ones in the conditions of reforming the national education system. *Ukrainian almanac*. No. 11. Kyiv : KNU. T. Shevchenko, pp. 235–236.
10. Membership of Ukraine in international organizations. Ministry of Education and Science of Ukraine. URL: <https://mon.gov.ua/en/ministerstvo/diyalnist/mizhnarodna-dilnist/spivpracya-z-mizhnarodnimi-organizacijami/chlenstvo-ukrayini-u-mizhnarodnih-organizacijah>
11. Ministry of Education and Science of Ukraine. International projects. website. URL: <https://mon.gov.ua/en/ministerstvo/diyalnist/mizhnarodna-dilnist/spivpracya-z-mizhnarodnimi-organizacijami/mizhnarodni-proekti>
12. ERASMUS +. Program Guide (Programme Guide). Version 1 (2019): 24/10/2018. URL: <https://mon.gov.ua/en/tag/erazmus+>
13. Regulation (EU) № 1288/2013 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 establishing Erasmus +: the Union's program for education, training, youth and sports. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0050:0073:EN:PDF>
14. Taize E. Ukrainian students to "European mobility" still far. URL: http://osvita.ua/abroad/higher_school/articles/23788/ (accessed 2 September 2019).

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РФ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

INNOVATIVE POSITION OF THE RUSSIAN FEDERATION: REGIONAL MEASUREMENT

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-5>

Медведкин Т.С.

д.э.н., доцент, профессор кафедры
«Мировая экономика»

Ростовский государственный
экономический университет

Медведкина Е.А.

д.э.н., доцент, заведующая кафедрой
«Мировая экономика»

Ростовский государственный
экономический университет

Medvedkin Taras

Rostov State University of Economics

Medvedkina Yevgeniya

Rostov State University of Economics

В статье проанализирована динамика позиций России в Глобальном инновационном индексе. Определены конкурентные преимущества России в инновационной деятельности (высшее образование, НИОКР, знания работников, приобретение знаний, простота открытия бизнеса; доступ к ИКТ; использование ИКТ; выработка электроэнергии; размер внутреннего рынка и др.), а также слабые позиции (политическая стабильность и безопасность; верховенство закона; эффективность логистики; экологическая устойчивость). Приведены результаты Рейтинга инновационных регионов России, исходя из оценки региональных показателей инноваций были проранжированы в группы регионы России (группа «сильных инноваторов», группа «средне-сильных инноваторов», группа «средних инноваторов», группа «средне-слабых инноваторов», группа «слабых инноваторов»). С использованием результатов анализа влияния показателей инновационной активности РФ на экономический рост сделан прогноз динамика ВВП по ППС Российской Федерации до 2023 года.

Ключевые слова: инновация, инновационный регион, научно-техническое сотрудничество, инновационное развитие национальной экономики, научно-исследо-

вательская деятельность, инновационная позиция государства.

У статті проаналізовано динаміку позицій Росії в Глобальному інноваційному індексі. Визначено конкурентні переваги Росії в інноваційній діяльності (вища освіта, НДДКР, знання працівників, придбання знань, простота запуску бізнесу; доступ до ІКТ; використання ІКТ; вироблення електроенергії; розмір внутрішнього ринку та ін.), а також слабкі позиції (політична стабільність і безпека; верховенство закону; ефективність логістики; екологічна стійкість). Наведено результати Рейтингу інноваційних регіонів Росії, виходячи з оцінки регіональних показників інновацій було проранжовано в групи регіони Росії (група «сильних інноваторів», група «середньо-сильних інноваторів», група «середніх інноваторів», група «середньо-слабких інноваторів», група «слабких інноваторів»). З використанням результатів аналізу впливу показників інноваційної активності РФ на економічне зростання зроблений прогноз динаміки ВВП за ППС Російської Федерації до 2023 року.

Ключові слова: інновація, інноваційний регіон, науково-технічне співробітництво, інноваційний розвиток національної економіки, науково-дослідницька діяльність, інноваційна позиція держави.

The dynamics of Russia's positions in the Global Innovation Index is analysed in the article. The aim of the article is an assessment of the innovative position of the Russian Federation in the global market for scientific and technical products and in the regional context in the context of forecasting the impact of innovation on the economic growth of the state. The competitive advantages of Russia in innovation (higher education, R&D, employee knowledge, knowledge acquisition, ease of starting a business; access to ICT; ICT use; electricity generation; domestic market size, etc.), as well as weak positions (political stability and security; rule of law; logistics efficiency; environmental sustainability) are identified. The results of the Rating of Innovative Regions of Russia are given, based on the assessment of regional indicators of innovation; they were ranked into groups of Russian regions (group of "strong innovators", group of "medium-strong innovators", group of "medium innovators", group of "medium-weak innovators", group "weak innovators"). It is worth noting that only Moscow among all Russian entities was included in the ranking of the most innovative clusters in the world - 30th place. The capital took 18th place in the number of scientific publications, and 48th in the number of patents. Using the results of the analysis of the impact of indicators of innovative activity of the Russian Federation on economic growth, a forecast is made of the dynamics of GDP at the PPP of the Russian Federation until 2023. Russia carries out the largest operations with countries that apply economic sanctions against Moscow. At the same time, reorientation in the eastern direction among Russian suppliers of high-tech services has not yet occurred. An analysis of indicators of IP exports and imports, which revealed a significant predominance of imports, indicates the lack of competitiveness of Russia's intellectual technologies in the international market. It is concluded that in Russia there is a high differentiation of the innovative potential of the regions, which requires careful development and implementation of an appropriate regional innovation policy for each entity in order to ensure that individual indicators are taken into account to achieve the most effective results in innovation.

Key words: innovation, innovation region, scientific and technical cooperation, and innovative development of the national economy, research activities, innovative position of the state.

Постановка проблемы. После почти десятилетия неравномерного, часто неустойчивого прогресса, мировая экономика теперь набирает скорость и показывает более высокий рост. Ведущие мировые экономические институты прогнозируют, что глобальная экономическая активность будет укрепляться, достигнув почти 4% в 2018 и 2019 годах. Первоначальные прогнозы продолжают пересматриваться в сторону повышения, что дает лучший результат с 2011 года. В настоящее время перед мировой экономикой стоит задача достичь комфортной устойчивой скорости, которую можно будет поддерживать в течение следующих нескольких лет. В этом контексте вновь

назрела необходимость в проведении политики, стимулирующей новые источники инновационного роста. Инвестиции в инновации играют центральную роль в достижении этой цели.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в формирование научного представления об инновационной позиции государства внести труды таких зарубежных ученых, как: П. Друкер, К. Эрроу, Б. Санто, Б. Твисс, Й. Шумпетер, Г. Менш и других.

Постановка задачи. Целью исследования является оценка инновационной позиции Российской Федерации на мировом рынке научно-технической продукции и в региональном разрезе в

контексте прогнозування впливу інновацій на економічний ріст держави.

Изложение основного материала исследования. Исходя из результатов Глобального инновационного индекса, видно, что Россия в рейтинге 2018 года занимает 46-е место, потеряв по сравнению с предыдущим годом одну позицию. Также стоит отметить, что Россия занимает 6-е место в группе стран с доходом выше среднего. В таблице 1 представлен рейтинг Российской Федерации в динамике с 2014 г. по 2018 г.

Таблица 1

Динамика позиций России в Глобальном инновационном индексе в 2014–2018 годы [4]

Год	2014	2015	2016	2017	2018
Индекс Ресурсы инноваций	49	48	43	45	46
Результаты инноваций	56	52	44	43	43
Эффективность инноваций	45	49	47	51	56
	49	60	69	75	77

Также в рамках исследования Индекса составляется профайл для каждой из стран. Помимо общих показателей рейтинга, в этом профайле выделяются сильные и слабые стороны страны. В соответствии с данными Индекса 2018 года конкурентные преимущества России в инновационной деятельности в основном сконцентрированы:

- Высшее образование (19-е место): зачисление в высшие учебные заведения (13-е место); выпускники в области науки и техники (15-е место);
- НИОКР (27-е место): количество исследователей (28-е место); валовые расходы на НИОКР (33-е место); глобальные компании в сфере НИОКР (33-е место); рейтинг университетов (22-е место). Также в рамках группы стран с доходом выше среднего сильной стороной России является сегмент бизнес-среда (33 место);
- Знания работников (23-е место): занятость в научной сфере (17-е место); валовые расходы бизнеса на НИОКР (29-е место); занятость женщин с высшим образованием (1-е место);
- Приобретение знаний (35-е место): платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (18-е место); импорт услуг в области ИКТ (28-е место); исследовательский талант (26-е место).

К прочим сильным сторонам инновационной системы относятся: простота открытия бизнеса (25-е место); доступ к ИКТ (45-е место); использование ИКТ (45-е место); выработка электроэнергии (27-е место); размер внутреннего рынка (6-е место) из-за позиций этого показателя элемент «торговля, конкуренция и размер рынка» занимает 13-е место; создание знаний (28-е место); число патентных заявок

на изобретения, поданных национальными заявителями в патентные ведомства страны (16-е место); Число патентных заявок на полезные модели, поданных национальными заявителями в патентные ведомства страны (9-е место); индекс цитируемых документов (22-е место); платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (18-е место), создание мобильных приложений (24-е место).

Отдельно стоит сказать про мобильные приложения. Эксперты указали этот параметр в качестве сильной стороны России. Создание мобильных приложений, как уже ранее отмечалось нами, – новый показатель, который ввели только в этом рейтинге. Мобильные приложения представляют собой глобальную торговлю цифровыми товарами и, следовательно, дают представление о том, как инновации, производство и торговля цифровыми творческими продуктами и услугами развиваются в инновационной экономике, объясняют эксперты рейтинга.

Напротив, слабыми сторонами России являются: политическая стабильность и безопасность (105-е место); верховенство закона (110-е место); эффективность логистики (97-е место); экологическая устойчивость (95-е место), а именно ВВП на единицу энергопотребления (111-е место) и экологическая сертификация ISO 140001 (107-е место); сделки с венчурным капиталом (71-е место); темы роста ВВП по ППС на одного работника (89-е место); сертификация качества ISO 9001 (101-е место); создание ИКТ и бизнес-моделей (94-е место).

Стоит отметить, что только Москва среди всех российских субъектов вошла в рейтинг самых инновационных кластеров мира – 30-е место. По количеству научных публикаций столица заняла 18-е место, а по количеству патентов – 48-е место [3]. Однако, было отмечено, что «этот успех в большей степени обусловлен старыми заслугами. А именно – научными заделами. Конкретнее – физика (17% публикаций) и РАН (40% публикаций)» [2].

В целом, Москва занимает более высокое место, чем Россия в основном рейтинге. В виду этого стоит обратить внимание на региональные показатели инноваций, для этого обратимся к Рейтингу инновационных регионов России [1]. Лидерами рейтинга 2018 года являются г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан и г. Москва.

Группу «*сильных инноваторов*» образуют 8 субъектов РФ. Устойчивое положение в данной группе помимо тройки лидеров занимают Томская область (4-е место), Новосибирская область (6-е место), Калужская область (7-е место).

Группу «*средне-сильных инноваторов*» образуют 21 субъект РФ, среди которых 8 – регионы АИРР: Ульяновская область (9-е место),

Самарская область (10-е место), Тюменская область (11-е место), Республика Башкортостан (12-е место), Республика Мордовия (13-е место), Пермский край (18-е место), Красноярский край (20-е место), Липецкая область (21-е место).

В группу «средних инноваторов» вошли 24 субъекта РФ. Из регионов АИРР в нее входят Алтайский край (30 место, +4 позиции) и Иркутская область (42 место, -11 позиций). К данной группе также относятся регионы, динамика которых в рейтинге отличается нестабильностью. При этом максимальное перемещение вверх показали: Ставропольский край (+14 позиций), Кировская область (+12 позиций), Ленинградская область (+14 позиций), Архангельская область (+11 позиций) и Краснодарский край (+11 позиций), Курская область (+12 позиций) и Курганская область (+12 позиций). Регионы, заметно снизившие свои позиции: Тверская область (-16 позиций), Астраханская область (-16 позиций), Ивановская область (-14 позиций).

«Средне-слабыми инноваторами» являются 26 субъектов РФ. Следует отметить позицию Ханты-Мансийского АО.

К «слабым инноваторам» относятся 6 субъектов РФ. По-прежнему в данную группу входят представители северных регионов, регионов Сибири и Северного Кавказа.

Таким образом, по итогам РИРР регионы распределены по группам следующим образом: в группу передовых регионов входят 29 субъектов Российской Федерации («сильные» и «средне-сильные» инноваторы), 24 региона формируют группу «средних» инноваторов, и 32 региона являются отстающими («средне-слабые» и «слабые» инноваторы). Структура распределения числа регионов по группам в рейтинге 2018 года приведена на рисунке 1.

Несмотря на то, что по количеству научных деятелей, занятых в исследованиях Россия занимает 6-е место в мире, приведенные данные показывают отрицательную тенденцию. С 2000 года за следующие 16 лет число научных деятелей в России снизилось на 76 тыс. человек. Россия замкнула десятку ведущих стран мира по величине внутренних расходов на НИОКР в расчете по паритету покупательной способности, в 2016 году их величина составила \$39,9 млрд. долл. США [5]. Самый высокий показатель был зафиксирован в 2014 году – 40,33 млрд. долл. США; наименьший в 2000 году – 10,5 млрд. долл. США. В среднем

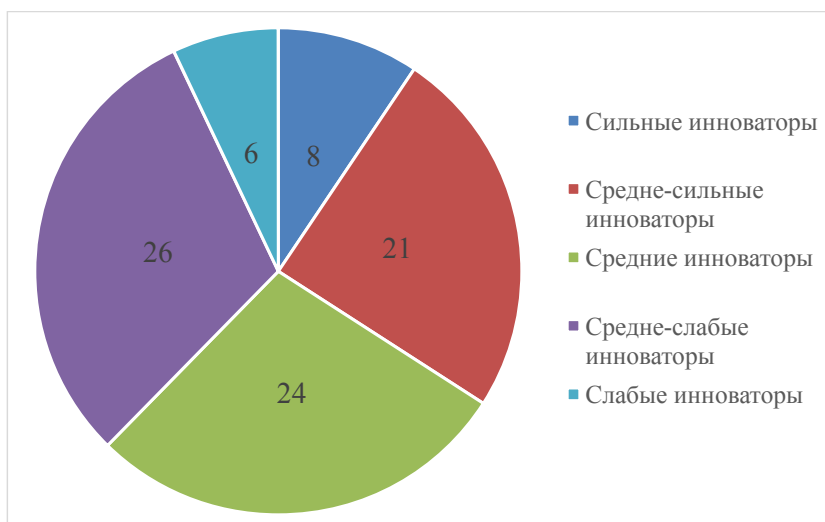


Рис. 1. Распределение регионов по группам РИРР, 2018 год

ежегодный прирост за рассматриваемый период составляет 6%.

Об эффективности прикладных исследований в России в последние годы можно судить, в частности, по показателям, описывающим зарегистрированные результаты интеллектуальной деятельности. К началу 2018 года Россия занимала восьмое место в мире по объему рынка интеллектуальной собственности [7].

В торговле технологиями с зарубежными странами Россия продолжает выступать нетто-импортером, при этом объемы импортных операций многократно превосходят объемы экспортных [8]. При этом платежи за приобретения прав ИС составляют 5,98 млрд. долл. США, в то время как доход от продажи прав ИС составляет лишь 732 млн. долл. США. Стоит обратить внимание, что платежи за приобретения прав ИС в 8 раз превышают поступления от продажи прав ИС. Однако такое состояние внешней торговли отражает непростую ситуацию в сфере коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в России и ставит страну в зависимое положение от зарубежных партнеров.

Согласно данным Всемирного банка, поставки в 2017 году выросли на 38% и составили 1,174 млрд. долл. США (рис. 2). При этом максимального значения они достигали в 2015 году, когда составили 9,8 млрд. долл. США, после чего зафиксировано падение в 2016 на 38,8% (6,64 млрд. долл. США). Экспорт в среднем за год растет более чем на 5%. Это чуть быстрее, чем среднемировые темпы, однако медленнее, чем у Китая со средним ростом в 11% или, к примеру. Что касается доли, занимаемой в мире, то российские поставки – это всего лишь 0,3% от всего мирового объема высокотехнологичного экспорта. При этом в разные годы максимально нам удавалось достичь лишь 0,5%.



Рис. 2. Динамика объема экспорта высокотехнологичной продукции в Российской Федерации в 2006–2017 годах, млрд. дол. США [6]

Результаты анализа влияния показателей инновационной активности РФ на экономический рост показали, что при увеличении инвестиций в НИОКР на 1 млрд. долл. США ВВП может вырасти на 25,71436433 млрд. долл. США; при увеличении поступлений от предоставления права пользования ИС на 1 млрд. долл. США ВВП вырастет на 2059,934824 млрд. долл. США; при увеличении расходов на приобретение прав ИС на 1 млрд. долл. США ВВП вырастет на 75,94127477. Что касается отрицательного влияния, то такие показатели связаны с отрицательной динамикой за 2016 год, наблюдаемой ранее в анализе абсолютных показателей, т.е. ВВП

Российской Федерации рос, несмотря на падение количества исследователей, количества патентов и экспорта высокотехнологичной продукции. При этом падение экспорта высокотехнологичной продукции наиболее сильно тормозило рост ВВП, а именно с весом 45,235. Если предположить, что параметры динамики ВВП Российской Федерации в последующие годы будут иметь примерно ту же тенденцию, можно спрогнозировать (рис. 3), что при прочих равных условиях, показывает ту же стабильную положительную тенденцию роста, какая наблюдалась и в предыдущие годы.

Выводы из проведенного исследования. Стоит отметить, что по итогам рейтинга Гло-

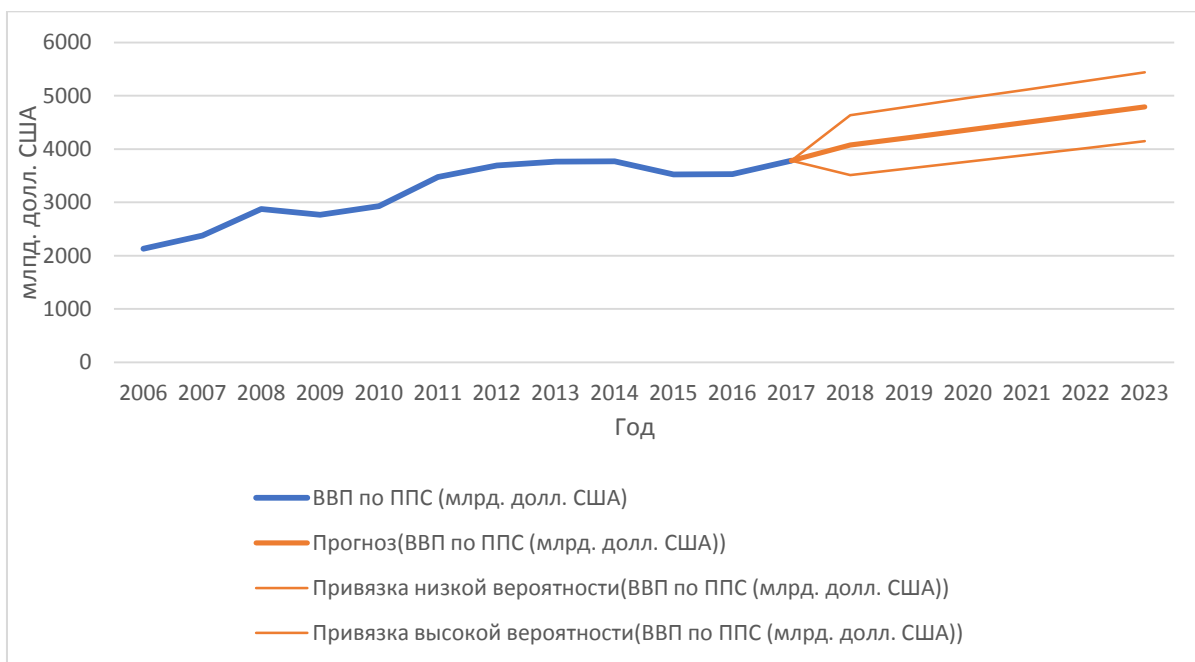


Рис. 3. Динамика ВВП по ППС Российской Федерации в 2006–2017 годы и прогноз до 2023 года

бального инновационного индекса 2018 года Россия занимает 46-е место, при этом стабильно улучшает свои позиции по субиндексу ресурсов инноваций. Сильные стороны инновационной системы страны сконцентрированы в сегменте человеческого капитала и науки, а также в сегменте бизнес-среды. Среди слабых сторон отмечены такие показатели как: политическая стабильность и безопасность; верховенство закона; эффективность логистики; экологическая устойчивость и др. Также необходимо отметить, что Москва вошла в рейтинг самых инновационных кластеров мира, заняв 30-е место, что говорит о том, что Москва в целом занимает более высокое место, чем Россия в основном рейтинге. Что касается инновационных систем регионов России, то лидерами 2018 года являются г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан и г. Москва.

Таким образом, в России наблюдается высокая дифференциация инновационного потенциала регионов, что требует тщательной разработки и внедрения, соответствующей региональной инновационной политики для каждого субъекта, с целью обеспечения учета индивидуальных показателей для достижения наиболее эффективных результатов в инновационной деятельности. В России темпы роста наукоемкого сектора услуг заметно снизились после финансово-экономического кризиса 2008 г. Ряд отраслей так и не достиг предкризисных объемов выпуска, ощутимо сократился их вклад в национальный ВВП. При этом с 2000 года наблюдается отрицательная тенденция количества научных деятелей. Однако, в течение этого периода расходы на НИОКР увеличились практически в 8 раз. Также девальвация рубля не произвела значимого эффекта в направлении улучшения экспортных показателей российских высокотехнологичных услуг. Наиболее масштабные операции Россия осуществляет со странами, которые применяют экономические санкции против Москвы. При этом переориентации в восточном направлении среди российских поставщиков наукоемких услуг пока не произошло. Анализ показателей экспорта и импорта ИС, который выявил значительное преобладание импорта, говорит о неконкурентоспособности интеллектуальных технологий России на международном рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ассоциация инновационных регионов России. URL: <http://i-regions.org/reiting/rejting-innovatsionnogo-razvitiya> (дата обращения: 10.05.2019).
2. Лаборатория экономики инноваций. URL: <https://lei.hse.ru/news/221849155.html> (дата обращения: 10.05.2019).
3. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2018): The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf (дата обращения: 10.05.2019).
4. The Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org> (дата обращения: 30.04.2019).
5. UNESCO Institute for Statistics. URL: <http://data.uis.unesco.org> (дата обращения: 16.05.2019).
6. World Bank World Development Indicators database. URL: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators> (дата обращения: 16.05.2019).
7. World Intellectual Property Indicators 2018. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2018.pdf (дата обращения: 16.05.2019).
8. World Trade Organization Trade and tariff data. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (дата обращения: 16.05.2019).

REFERENCES:

1. Assotsiatsiya innovatsionnykh regionov Rossii. Available at: <http://i-regions.org/reiting/rejting-innovatsionnogo-razvitiya> (accessed 10 May 2019).
2. Laboratoriya ekonomiki innovatsiy. Available at: <https://lei.hse.ru/news/221849155.html> (accessed 10 May 2019).
3. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2018): The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf (accessed 10 May 2019).
4. The Global Innovation Index. Available at: <https://www.globalinnovationindex.org> (accessed 30 April 2019).
5. UNESCO Institute for Statistics. URL: <http://data.uis.unesco.org> (accessed 16 May 2019).
6. World Bank World Development Indicators database. Available at: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators> (accessed 16 May 2019).
7. World Intellectual Property Indicators 2018. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2018.pdf (accessed 16 May 2019).
8. World Trade Organization Trade and tariff data. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (accessed 16 May 2019).

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ¹

FUNDAMENTALS OF THE ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS MANAGEMENT AT THE FOREIGN MARKET

УДК 658.821(045)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-6>**Школа В.Ю.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин
Сумський державний університет

Омельяненко В.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
та адміністрування
Сумський державний педагогічний
університет імені А.С. Макаренка

Касьяненко Т.В.

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

Shkola Viktoriia

Sumy State University

Omelyanenko VitaliySumy State Pedagogical University
named after Makarenko**Kasyanenko Tetyana**

Sumy State University

У статті досліджено сутність поняття конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку та її складові. Визначено, що конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку визначається рівнем конкурентоспроможності його продукції та відповідності товарної номенклатури потребам ринку, а також рівнем ефективності маркетингової системи підприємства на зовнішньому ринку. Запропоновано системний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку за показниками рівня конкурентоспроможності продукції, відповідності товарної номенклатури суб'єктам ринку, а також ефективності його маркетингової діяльності. Вдосконалено методичний підхід до оцінювання ефективності маркетингової системи промислового підприємства на зовнішньому ринку, що ґрунтується на багатofакторній моделі флуктуацій прибутковості комерційної діяльності підприємства та його конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, ефективність, зовнішній ринок, товар.

В статті исследованы сущность понятия конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке и ее составляющие. Определено, что конкурентоспособность предприятия на внешнем рынке определяется уровнем конкурентоспособности его продукции и соответствия товарной номенклатуры потребностям рынка, а также уровнем эффективности маркетинговой системы предприятия на внешнем рынке. Предложен системный подход к определению конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке по показателям уровня конкурентоспособности продукции, соответствия товарной номенклатуры субъектам рынка, а также эффективности его маркетинговой деятельности. Усовершенствован методический подход к оцениванию эффективности маркетинговой системы промышленного предприятия на внешнем рынке, который основывается на многофакторной модели флуктуаций доходности коммерческой деятельности предприятия и его конкурентоспособности на внешнем рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, эффективность, внешний рынок, товар.

Globalization of markets is increasing the level of competition. It requires that enterprises are constantly seeking new solutions to maintain existing market positions and ensure success at the global market. The aim of the article is to develop and improve theoretical and methodological foundations of the enterprise's competitiveness management at the foreign market. The essence of the enterprise competitiveness management is investigated. Competitiveness of the enterprise at the foreign market is determined to depend on the level of its products competitiveness, and the conformity of the product range to the market needs, as well as marketing system efficiency of the enterprise at the foreign market, establishing the directions of the enterprise's development, taking into account its innovative potential, technical, economic and organizational conditions for creation, production and distribution of high quality products that meet the requirements of specific consumer groups. Simultaneously, competitiveness management includes actions aimed at ensuring its necessary level, which will provide economic profit for the company at all stages of the product life cycle. The scientific and methodological approaches to assessing products competitiveness are investigated. It has been established that indicators of products quality, the pre-sale and after-sales service level, image of the company, and cost indicators of acquisition, consumption and disposal are used to assess the level of products competitiveness. The systematic approach to the enterprise's competitiveness assessment at the foreign market based on indicators of the products competitiveness level, conformity of the product range to the market entities, as well as the efficiency of its marketing activities is proposed. The methodological approach to assessing the efficiency of the industrial enterprise's marketing system at the foreign market has been improved. The approach is based on a multifactor model of fluctuations in profitability of the enterprise's commercial activity and its competitiveness at the foreign market.

Key words: competitiveness, enterprise, efficiency, foreign market, product.

Постановка проблеми. Глобалізація ринків підвищує рівень конкуренції та вимагає від підприємств постійного пошуку нових рішень для збереження наявних ринкових позицій та забезпечення успіху на світовому ринку. Потреба ефективного інтегрування в міжнародний розподіл праці, що потребує підвищення конкурентоспроможності товарів, також обумовлює необхідність прискорення розвитку галузей промисловості України з урахуванням впливу четвертої промислової революції та потенціалу передових техно-

логій. Саме інноваційна активність підприємства, яка повинна здійснюватися через призму якості та конкурентоспроможності товарів, визначає його ринкові перспективи. Це вимагає проведення ретельних маркетингових досліджень для прийняття обґрунтованих господарських рішень. Гостро стоїть перед промисловими підприємствами проблема прийняття виважених стратегічних рішень щодо виходу на нові ринки, диверсифікації діяльності та виходу на ринки з новим товаром.

¹ Робота виконувалася за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідних проектів № 53.15.01-01.18/20. ЗП «Інноваційний менеджмент енергоефективних та ресурсозберігаючих технологій в Україні», № 0119U100364 «Моделювання трансферу екоінновацій в системі «підприємство – регіон – держава»: вплив на економічне зростання та безпеку України», № 0117U003855 «Інституційно-технологічне проектування інноваційних мереж для системного забезпечення національної безпеки України», № 0119U100179 «Розробка науково-методичних засад та практичного інструментарію оцінювання комерційних (ринкових) перспектив товарних інновацій»

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Парадигма конкурентоспроможності досліджувалася вітчизняними та зарубіжними науковцями [1–12]. Проте, незважаючи на ґрунтовні наукові дослідження, проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства у глобальному середовищі залишаються ще не вирішеними.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток та вдосконалення теоретичних та науково-методичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань, як аналіз основних підходів до розуміння сутності конкурентоспроможності та визначення її складових; дослідження основних науково-методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку; дослідження наукових підходів до оцінювання економічної ефективності маркетингової системи підприємства на зовнішньому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Загалом конкурентоспроможність визначається як можливість здійснювати свою діяльність за умов відкритого ринку та залишатися тривалий час прибутковим [13]. Р.А. Фатхутдинов [11] розглядає конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що є на цьому ринку. С.П. Ярошенко [14] визначає конкурентоспроможність як здатність підприємства діяти в умовах ринкових відносин, отримуючи прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників та підтримки якості продукції на високому рівні. Мається на увазі, що конкурентоспроможність виробництва переважно зводиться до конкурентоспроможності продукції. Аналогічного погляду дотримується С.М. Ілляшенко [2], розглядаючи конкурентоспроможність як здатність товару забезпечувати більший (принаймні не нижчий) ступінь задоволення потреб і запитів споживачів, ніж інші товари. У дослідженні [15] конкурентоспроможність підприємства запропоновано розуміти як спроможність фірми до вивчення попиту (ринку), здатність до проектування, виготовлення та реалізації товару, який за своїми властивостями краще задовольнятиме потреби споживачів, ніж конкуренти. Вона характеризується здатністю до адаптації до умов зовнішнього середовища. Окремо автором [15] досліджено поняття міжнародної конкурентоспроможності як досягнення підприємством конкурентних переваг у суперництві на міжнародному ринку.

Погоджуючись з вище сказаним, відзначаємо, що конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку визначається рівнем конкурентоспроможності його продукції та відповідності товарної номенклатури потребам ринку; рівнем

ефективності маркетингової системи підприємства на зовнішньому ринку, яка, зокрема, визначає напрями розвитку підприємства з урахуванням його інноваційного потенціалу, технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва й збуту продукції високої якості, що задовольняє вимоги споживачів. При цьому управління конкурентоспроможністю передбачає вжиття заходів, що спрямовані на забезпечення її необхідного рівня, що дасть змогу підприємству отримувати економічний прибуток на всіх етапах життєвого циклу товару.

Існують різні підходи до оцінювання конкурентоспроможності товару [1; 7; 8; 12], які загалом передбачають три основних етапи, як це показано на рис. 1.

Інтегральне оцінювання конкурентоспроможності товару (К) виконується за формулою [2; 8]:

$$K = I_{mex} \cdot I_{ek} = \sum_{i=1}^n I_{mi} \cdot B_{mi} \cdot \sum_{j=1}^m I_{ej} \cdot B_{ej}, \quad (1)$$

де I_{mex} та I_{ek} – показники комплексного оцінювання за всіма показниками усіх товарів-конкурентів за технічними та економічними характеристиками відповідно; I_{mi} та I_{ei} – відносні одиничні оцінки i -го технічного та j -го економічного показників відповідно; B_{mi} та B_{ej} – вагомості відповідних показників.

Аналіз ефективності маркетингової системи промислового підприємства на зовнішньому ринку має базуватись на розрахунку динаміки показників, що характеризують прибутковість комерційної діяльності господарюючого суб'єкта та його конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Задля цього запропоновано використовувати таку систему показників, як частка прибутку від комерційної діяльності підприємства, %; обсяг відвантаженої продукції, грош. од.; попит на продукцію підприємства (місткість ринку), грош. од.; витрати служби маркетингу, грош. од.; інтегральний показник конкурентоспроможності продукції; інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства.

Інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ІКП) слід розраховувати за такою формулою:

$$ІКП = КЕМД * КПЛ * КЗВК, \quad (2)$$

де КПЛ – коефіцієнт поточної ліквідності; КЗВК – коефіцієнт забезпеченості власними коштами; КЕМД – коефіцієнт ефективності маркетингової діяльності, який визначається як середньозважена величина показників, розрахованих для кожного конкретного продукту за формулами (3–8):

$$КРЧ = ОП / ЗОПР, \quad (3)$$

де КРЧ – частка підприємства на ринку; ОП – обсяг продажу продукції підприємства; ЗОПР – загальний обсяг продажу продукції на ринку;

$$КПП = ВПП / ВВОП, \quad (4)$$

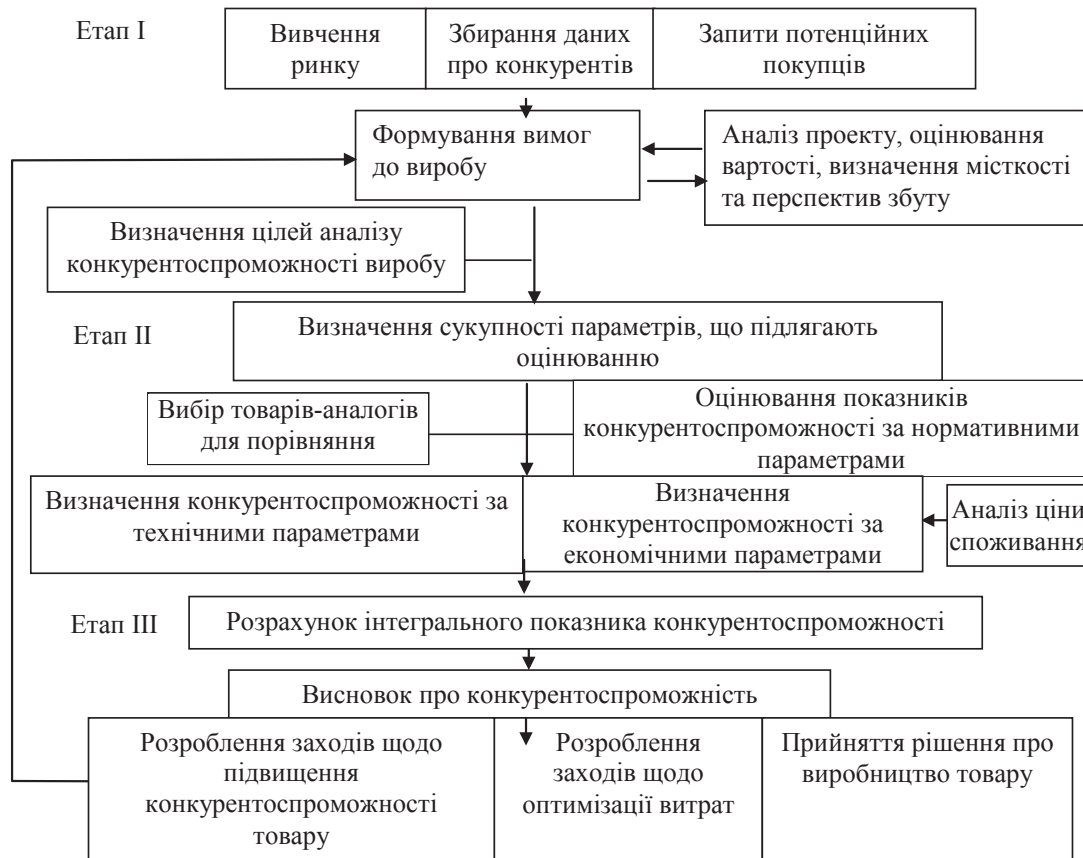


Рис. 1. Типові етапи оцінювання конкурентоспроможності продукції

де КПП – коефіцієнт передпродажної підготовки; ВПП – витрати на передпродажну підготовку; ВВОП – витрати на виробництво та збут продукту. Якщо у звітний період передпродажна підготовка не здійснювалася, КПП=1;

$$КЗОП = \frac{ОПк}{ОПп}, \quad (5)$$

де КЗОП – коефіцієнт еластичності конкурентоспроможності за обсягами продажу; ОПп та ОПк – обсяги продажу на початок та кінець звітного періоду;

$$КРЦ = \frac{Ц_{\max} + Ц_{\min}}{2Цп}, \quad (6)$$

де КРЦ – коефіцієнт еластичності конкурентоспроможності за ціною; $Ц_{\min}$ та $Ц_{\max}$ – мінімальна та максимальна ціна товару на ринку; $Цп$ – ціна товару, встановлена підприємством, яку доцільно визначати таким чином: для підприємств, які мають багаторівневі канали збуту, вона визначається як середньозважена ціна (з урахуванням цінової політики підприємства щодо різних груп посередників та кінцевих споживачів); для підприємств, що мають однорівневий канал збуту (зокрема, це стосується продукції виробничо-технічного призначення), – як ціна, визначена договором між підприємством та замовником;

$$Кзб = \frac{КЗОП * ВЗк}{ВЗп}, \quad (7)$$

де Кзб – коефіцієнт доведення продукту до споживача; ВЗп та ВЗк – витрати на функціонування системи збуту на початок та кінець звітного періоду;

$$КРД = \frac{КЗОП * ВРДкзп}{ВРДпзп}, \quad (8)$$

де КРД – коефіцієнт рекламної діяльності; ВРДпзп та ВРДкзп – витрати на рекламну діяльність на початок та кінець звітного періоду.

Слід зазначити, що показники фінансового стану підприємства розраховують на основі фінансової звітності підприємства за звітний (досліджуваний) період.

Відповідно до значень ІКП підприємства поділяються на такі групи.

1) Ринкові лідери, якщо значення коефіцієнта більше 9. Як правило, ці фірми мають найбільшу ринкову частку продажів, є лідерами в ціновій політиці, оптимізації витрат, використанні різноманітних розподільних систем тощо. Для фірм-лідерів характерною стратегією є оборона.

2) Ринкові претенденти, якщо коефіцієнт конкурентоздатності перебуває в межах 3,1–9. Ці фірми, як правило, борються за збільшення ринкової частки продажів, проводять ціновий демпінг. Для них характерна стратегія атаки на всіх напрямках діяльності.

3) Ринкові послідовники, якщо коефіцієнт конкурентоспроможності перебуває у діапазоні 1–3. Ця група підприємств, як правило, постійно відчуває атаку з боку ринкових претендентів, тому дотримується стратегії проходження за галузевим лідером, не схильна до ризику, але й не проявляє пасив-

ності. Рішення щодо діяльності на ринку підприємства цієї групи приймають особливо обережно та виважено, копіюючи лідера, але діючи більш обачно, оскільки розраховують на менші ресурси.

4) Фірми, що діють у ринковій ніші. Розрахунковий коефіцієнт конкурентоспроможності цієї групи перебуває у діапазоні від 0,99 до -6,9. Фірми цієї групи обслуговують маленькі сегменти ринку, які інші учасники конкуренції не беруть до уваги. Для них характерний високий рівень спеціалізації, коло клієнтів є обмеженим, а рівень цін – високим. У своїй діяльності фірми максимально залежать від клієнтів та спираються на них.

5) Банкрути, якщо коефіцієнт конкурентоспроможності становить від -7 до -10. Вони приймають режим зовнішнього керування, вживають заходів щодо виходу з банкрутства або проводять розрахунки з кредиторами та ліквідуються [10].

Висновки з проведеного дослідження. Інтегральними результатами проведеного дослідження є поглиблення теоретичних та практичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку. Запропоновано системний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку за показниками рівня конкурентоспроможності продукції, відповідності товарної номенклатури суб'єктам ринку, а також ефективності його маркетингової діяльності. Вдосконалено методичний підхід до оцінювання ефективності маркетингової системи промислового підприємства на зовнішньому ринку, що ґрунтується на багатофакторній моделі флуктуацій прибутковості комерційної діяльності підприємства та його конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Результати роботи в подальшому можуть бути використані для формування наскрізної моделі управління конкурентоспроможністю підприємством у глобальному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Київ : Лібра, 2006. 720 с.
2. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика. Суми : Університетська книга, 2005. 234 с.
3. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
4. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 4. С. 155–162.
5. Легкий В.І. Етапи оцінки конкурентоспроможності підприємства та види стратегій її підвищення. *Економіка*. 2015. № 11. С. 267–273.
6. Маврова В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С. 78–80.
7. Николайчук В.Е., Белявцев М.М. Промышленный маркетинг. Донецк : БАО, 2004. 384 с.

8. Пилипчук В.П., Оснач О.Ф., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 298 с.

9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: кредитно-модульний курс / за ред. І.Ю. Сіваченка, Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. 3-тє вид. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 312 с.

10. Савуляк В.В. Управління якістю продукції. Вінниця : ВНТУ, 2012. 89 с.

11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва : ИНФРА-М, 2000. 311 с.

12. Шканова О.М. Маркетингова товарна політика. Київ : МАУП, 2003. 160 с.

13. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. 356 с.

14. Ярошенко С.П. Резерви підвищення конкурентоспроможності м'ясного підкомплексу України. Суми : Козацький вал, 1998. 249 с.

15. Заяць Р.П. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Тернопіль, 2017. 116 с.

REFERENCES:

1. Gharkavenko S.S. (2006). *Marketing* [Marketing]. Kyiv : Libra. (in Ukrainian)
2. Ilyashenko S.M. (2005). *Marketinghova tovarna polityka* [Marketing Commodity Policy]. Sumy : University book. (in Ukrainian)
3. Jankovyi O.G. (2013). *Konkurentospromozhnist pidpryemstva: ocinka rivnja ta naprjamy pidvyshhennja* [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement]. Odesa : Atlant.
4. Levycjka A.O. (2013). *Metody ocinky konkurentospromozhnosti pidpryemstva: vitchyznjani ta zakordonnii pidkhody* [Methods of assessing the competitiveness of the enterprise: domestic and foreign approaches]. *Mechanism of economic regulation*, no. 4, pp. 155–162.
5. Leghkyj V.I. (2015). *Etapy ocinky konkurentospromozhnosti pidpryemstva ta vydy strategij jiji pidvyshhennja*. [Stages of assessment of competitiveness of the enterprise and types of strategies for its improvement]. *Ekonomiks*, no. 11, pp. 267–273.
6. Mavrova V.V. (2016). *Upravlinnja konkurentospromozhnostju pidpryemstv v Ukraini* [Enterprise competitiveness management in Ukraine]. *Young scientists*, no. 7, pp. 78–80.
7. Nikolaychuk V.E., Belyavtsev M.M. (2004). *Promyshlenny marketing* [Industrial marketing.]. Donetsk : BAО. (in Russian)
8. Pylypchuk V.P., Osnach O.F., Kovalenko L.P. (2006). *Promyslovyj marketing* [Industrial marketing]. Kyiv : Center of educational literature. (in Ukrainian)
9. Sivachenko I.Yu., Kozak Yu.G., Loghvinova N.S. (2010). *Upravlinnja mizhnarodnoju konkurentospromozhnostju pidpryemstv: kredytno-modulnyj kurs* [Managing the International Competitiveness of Enterprises: A Modular and Credit Course]. Kyiv : Center of educational literature. (in Ukrainian)
10. Savulyak V.V. (2012). *Upravlinnja jakistju produkciij* [Product quality management]. Vinnytsya : VNTU. (in Ukrainian)

11. Fatkhutdinov R.A. (2000). Konkurentosposobnost': ekonomika, strategiya, upravlenie [Competitiveness: economy, strategy, management]. Moscow : INFRA-M. (in Russian)

12. Shkanova O.M. (2003). Marketynghova tovarna polityka [Marketing Commodity Policy]. Kyiv : MAUP. (in Ukrainian)

13. Zavadskiy J.S., Osovska T.V., Yushkevych O.O. (2006). Ekonomichnyj slovnyk [Economic Dictionary]. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)

14. Yaroshenko S.P. (1998). Rezervy pidvyshhennja konkurentospromozhnosti m'jasnogho pidkompleksu Ukraïny [Reserves for increasing the competitiveness of Ukraine's meat subcomplex]. Sumy : Cossack shaft. (in Ukrainian)

15. Zayats R.P. (2017). Upravlinnja mizhnarodnoju konkurentospromozhnistju pidpryjemstva [Enterprise's international competitiveness management]. Ternopil. (in Ukrainian)

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ГОЛОВНИХ НАПРЯМІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ З ПОГЛЯДУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

IDENTIFICATION OF MAIN DIRECTIONS OF UKRAINE'S ENERGY POLICY FORM THE POINT OF VIEW OF ENSURING ITS ENERGY SECURITY

Енергетична безпека як система відповідних заходів посідає важливе місце в управлінсько-організаційній та практичній діяльності органів державної влади. Посилення нестабільності зовнішнього середовища, а саме зростання темпів змін в економіці країни, що істотно перевищують швидкість відповідної реакції в галузях господарювання, частота виникнення неочікуваних подій у політичному житті та їх непередбачуваність, зумовлює необхідність прийняття адекватних поточній ситуації управлінських рішень. Обґрунтовано, що система енергетичної безпеки за допомогою енергетичної стратегії опосередковується в енергетичній політиці держави. Розглянуто зміни головних напрямів енергетичної політики України з погляду забезпечення енергетичної безпеки згідно зі стратегіями, що приймалися у 2013 та 2017 рр. На основі проведеного моделювання здійснено ранжування завдань енергетичної політики України. Встановлено ступінь пріоритетності одного завдання енергетичної політики над іншим, що виражено у числовій формі.

Ключові слова: енергетична безпека, енергетична політика, стратегія, паливно-енергетичний комплекс, енергетичні ресурси.

Энергетическая безопасность как система соответствующих мероприятий занимает

важное место в управленческо-организационной и практической деятельности органов государственной власти. Усиление нестабильности внешней среды, а именно рост темпов изменений в экономике страны, существенно превышающий скорость ответной реакции в области хозяйствования, частота неожиданных событий в политической жизни и их непредсказуемость, предопределяет необходимость принятия адекватных текущей ситуации управленческих решений. Обосновано, что система энергетической безопасности с помощью энергетической стратегии опосредуется в энергетической политике государства. Рассмотрены изменения основных направлений энергетической политики Украины с точки зрения обеспечения энергетической безопасности в соответствии со стратегиями, которые принимались в 2013 и 2017 гг. На основе проведенного моделирования осуществлено ранжирование задач энергетической политики Украины. Установлена степень приоритетности одной задачи энергетической политики над другой, что выражено в числовой форме.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, энергетическая политика, стратегия, топливно-энергетический комплекс, энергетические ресурсы.

УДК 658:65.012.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-7>

Бусарєв Д.В.

к.е.н., докторант

Державна науково-навчальна установа
«Академія фінансового управління»

Busariev Dmytro

State Educational-Scientific Institution
«Academy of Financial Management»

Energy security as a system of relevant measures occupies an important place in the managerial, organizational and practical activities of public authorities. The increase in the instability of the external environment, namely: the growth rate of changes in the country's economy significantly exceed the speed of the response in the field of management, and the frequency of unexpected events in political life and their unpredictability, determines the need for appropriate management decisions. It is proved that the energy security system with the help of the energy strategy is mediated in the energy policy of the state. Over the past decade, several energy strategies have been developed and adopted: «The Energy Strategy of Ukraine for the Period until 2030», adopted in 2006 (as amended in 2008), and then a document of the same name was adopted in 2013 and finally, «Energy Ukraine's strategy for the period until 2035», adopted in 2017. All these documents determined that Ukraine should be prepared to organize an effective policy for the use of energy resources in all directions and to ensure the country's energy security. Changes in the main directions of the energy policy of Ukraine from the point of view of ensuring energy security in accordance with the strategies adopted in 2013 and 2017 are considered. It is proved that the clear provisions of the state energy security strategies and its threats complicate the planning of options for the direct application of innovations in the energy sector. The specific economic policy of the state corresponds to its inherent type of energy security. It is proved that the energy security of the state is determined not only by the volumes of its resource provision, but also by the level of development of the fuel and energy complex and the efficient use of energy resources in the economic sectors of the national economy. So in today's conditions of comprehensive globalization, the energy security of the state as a complex economic phenomenon depends on the characteristics of the country's socio-economic development, the degree of involvement of the national economy in global economic and political processes. Based on the simulation, the ranking of the tasks of the energy policy of Ukraine is carried out. The degree of priority of one task of energy policy over another, which is expressed in numerical form, is established.

Key words: energy security, energy policy, strategy, fuel and energy complex, energy resources.

Постановка проблеми. Спрощено енергетичну безпеку можна розглядати як спроможність держави максимально повно забезпечити функціонування національної економіки власними можливостями з видобутку та генерації енергоресурсів. Основою управління в системі енергетичної безпеки має бути система стратегій збалансованого розвитку паливно-енергетичного

комплексу (ПЕК), що складається з низки взаємозалежних реальних програм. Правильно вибрана стратегія (вектор руху) мобілізує використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, соціального та організаційного потенціалу ПЕК у певних напрямках, що сприяють досягненню необхідної ефективності її функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні засади та актуальні питання енергетичної безпеки України знайшли відображення в працях таких учених, як: О.М. Алімов [1], С.М. Бевз [2], Д.В. Волошин, В.П. Горбулін, С.П. Денисюк, О.І. Закревський, О.В. Кириленко, С.І. Пирожков, Ю.В. Продан, А.В. Прокіп [8], Б.С. Стогній, А.І. Шевцов та ін. Попри велику кількість ґрунтовних досліджень у цій сфері, багато питань, які стосуються гарантування енергетичної безпеки, лишаються ще недостатньо опрацьованими, що ускладнює вироблення дієвої державної політики у цій сфері.

За останнє десятиліття було розроблено та прийнято декілька енергетичних стратегій: «Енергетична стратегія України на період до 2030 р.», прийнята у 2006 р. (зі змінами у 2008-му) [3], а потім документ із тією самою назвою було прийнято у 2013 р. [2] і, нарешті, «Енергетична стратегія України на період до 2035 р.», прийнята у 2017 р. [5]. Усі ці документи визначали, що Україна повинна бути готова до організації ефективної політики використання енергетичних ресурсів на всіх напрямках та до забезпечення енергетичної безпеки країни. У зв'язку із цим цікавою є спроба оцінити реалістичність поставлених завдань.

Постановка завдання. Для визначення реалістичності досягнення завдань енергетичної політики України автор поставив собі за мету встановити ступінь переваги одного завдання енергетичної політики над іншим з урахуванням чинників, що визначають енергетичну безпеку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Свого часу вітчизняними дослідниками справедливо відзначалося, що енергетичний складник економічної безпеки України повинен визначатися, насамперед, пріоритетом національних інтересів і може бути забезпечений шляхом організації ефективного міжнародного співробітництва. Особливо це важливо під час формування та уточнення основних напрямів внутрішньої й зовнішньої політики держави щодо розвитку паливно-енергетичного комплексу на довгострокову перспективу. До цього часу більшість завдань щодо забезпечення збалансованого і стабільного розвитку ПЕК вирішувалася методом проб і помилок, а системні дослідження згаданих аспектів не враховували дії взаємозалежних чинників [1, с. 35].

Установлення взаємозв'язку економічного розвитку та енергетичної безпеки є актуальною науково-практичною проблемою. В Україні має місце нераціональна структура використання енергетичних ресурсів, яка є наслідком домінування енерго- та ресурсоємних технологій у промисловості. Завданням, ефективно розв'язання якого дає можливість поєднати економічне зростання та енергетичну безпеку, є перехід на принципи сталого розвитку, що ґрунтуються на узгодженні соці-

альних, економічних та екологічних складників суспільного виробництва. У зв'язку із цим виняткове значення має ефективне використання всіх видів паливно-енергетичних ресурсів.

Відомо, що система енергетичної безпеки за допомогою енергетичної стратегії опосередковується в енергетичній політиці держави. Як уже відзначалося вище, в Україні було розроблено та прийнято декілька енергетичних стратегій [3–5], ґенеза яких добре прослідковується від Указу Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 9 грудня 2005 року «Про стан енергетичної безпеки України та основні засади державної у сфері її забезпечення» від 27.12.2005 № 1863/2005 та схвалених ним Основних напрямів державної політики у сфері забезпечення безпеки України, що визначали головні загрози енергетичній безпеці України [6].

Для прикладу порівнюємо зміни головних напрямів енергетичної політики України з погляду забезпечення енергетичної безпеки згідно зі стратегіями, що приймалися у 2013 та 2017 рр. (табл. 1).

Не вдаючись тут через брак місця до аналізу кожного з напрямів енергетичної політики (табл. 1), окремо тільки відзначимо, що не завжди чіткі положення стратегій стосовно енергетичної безпеки держави та її загроз ускладнюють планування варіантів безпосереднього застосування нововведень в енергетичній сфері. Конкретній економічній політиці держави відповідає властивий їй тип енергетичної безпеки. Орієнтири державного розвитку екстраполюються на характер використання енергетичних ресурсів і, відповідно, визначають особливості взаємодії всіх сфер національної економіки, які беруть участь у розв'язанні енергетичних проблем. Відповідно, реалізація завдань, яка не підкріплена попередньою оцінкою вартості технічних рішень та можливостей національної економіки, є проблематичною.

Енергетична безпека держави визначається не лише обсягами її ресурсного забезпечення, а й рівнем розвитку паливно-енергетичного комплексу та ефективністю використання енергоресурсів у галузях господарювання національної економіки. Отже, у сьогоденних умовах всеохоплюючої глобалізації енергетична безпека держави як комплексне економічне явище залежить від особливостей соціально-економічного розвитку країни, ступеня залучення національного господарства у глобальні економічні та політичні процеси.

Для визначення реалістичності досягнення завдань енергетичної політики України, визначених енергетичною стратегією на період до 2035 р. [5], із метою можливого корегування стратегії необхідно встановити ступінь переваги одного завдання над іншим. Така числова узгодженість виражається рівнем пріоритетності. Для вирішення цього завдання присвоїмо головним напрямкам енергетичної політики України, наведеним у пер-

Зміни головних напрямів енергетичної політики України з погляду забезпечення енергетичної безпеки

№	Енергетична стратегія України	
	на період до 2035 р.	на період до 2030 р.
1	2	3
1	Забезпечення енергетичної незалежності, включаючи інтенсивне нарощування ресурсної бази та видобутку первинних енергетичних ресурсів, вітчизняних потужностей з їх переробки, створення запасів та резервів, диверсифікацію джерел і шляхів постачань, техніко-технологічне переозброєння ключових підприємств галузі	Наявність та підтримка належного рівня стратегічного резерву енергетичних ресурсів Забезпечення задовільного техно-логічного стану підприємств ПЕК
2	З одного джерела постачання Україна повинна отримувати не більше 30% первинних енергетичних ресурсів (для ядерного палива цільовий показник визначається окремо)	Диверсифікація поставок усіх видів енергетичних ресурсів
3	Мінімізація імпорту завдяки: інтенсивному нарощуванню видобутку вуглеводнів на території України; ефективному використанню ресурсів; інтенсивному розвитку власної ресурсної бази; інтенсивному розвитку ВДЕ (відновлювані джерела енергії); оптимізації енергетичного балансу	Нарощування економічно доцільного рівня власного видобутку та виробництва енергетичних ресурсів Скорочення енергоємності ВВП до рівня провідних країн Європи шляхом упровадження заходів з ефективного виробництва, транспортування і споживання енергоносіїв Упровадження нових джерел енергії, у тому числі з використанням водню, газоподібного вугільного палива, водо-вугільної суспензії тощо
4	Відновлення розвідки, освоєння та видобуток вуглеводних ресурсів на континентальному шельфі та у межах виключної (морської) економічної зони України зі створенням сприятливих умов для вітчизняних підприємств та іноземних інвесторів	---
5	Зниження залежності від поставок вугілля антрацитових груп	---
6	Удосконалення системи захисту критичної інфраструктури на основі кращих практик країн НАТО та ЄС, створення системи кризового управління в енергетичному комплексі	---
7	Застосування найкращих практик з охорони навколишнього природного середовища	Створення пілотних проектів із використання нетрадиційних видів енергетики та їх поширення в національному господарстві держави; підтримка власних виробників обладнання даного напрямку використання
8	Забезпечення надійного функціонування енергетичної інфраструктури, проведення необхідних заходів із модернізації, зниження аварійності, подовження експлуатації в штатному режимі	Максимально можливе використання наявних і створення нових транспортних потужностей ПЕР (паливно-енергетичні ресурси)
9	Забезпечення гарантованої відповідності генеруючих потужностей обсягам та режимам споживання електроенергії в ОЕС України, зокрема в частині регулюючих потужностей	
10	Інтеграція ОЕС України до енергосистеми синхронної зони континентальної Європи ENTSO-E та нормативно-правове врегулювання	Забезпечення вільної конкуренції на конкурентних ринках та контроль і регулювання природних монополій із боку держави

Джерело: складено на основі [3; 5]

шій колонці табл. 1, буквені позначення g_1, \dots, g_{10} , а факторам, що визначають енергетичну безпеку держави, буквені позначення А (обсяги ресурсного забезпечення ПЕК), В (рівень розвитку ПЕК), С (ефективність використання енергоресурсів у галузях господарювання національної економіки).

Далі за методикою, описаною у праці [7, с. 107], порівняємо фактори, що визначають енергетичну безпеку держави (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця парних порівнянь факторів, що визначають енергетичну безпеку держави

	А	В	С
А	1	5	1/3
В	1/5	1	1/7
С	3	7	1

Суми елементів стовпців матриці парних порівнянь факторів зведемо в табл. 3. Розрахунки здійснювалися за допомогою комп'ютерної програми [5].

Таблиця 3
Суми елементів стовпців матриці парних порівнянь факторів, що визначають енергетичну безпеку держави

S_i	S_1	S_2	S_3
S_j	0,278	0,071	0,649

Результати парних порівнянь можна вважати задовільними, оскільки коефіцієнт узгодженості матриці $CR \leq 0,1$.

Далі наведемо результати парних порівнянь напрямів енергетичної політики України з погляду факторів, що визначають енергетичну безпеку держави (табл. 4–6).

Суми елементів стовпців матриці парних порівнянь напрямів енергетичної політики зведемо в табл. 7. Результати парних порівнянь (табл. 4–6) задовільні, оскільки коефіцієнт узгодженості матриць $CR \leq 0,1$.

Функція корисності U_n для кожного з напрямів енергетичної політики в загальному буде мати вигляд:

$$U_n = S_1U_{1n} + S_2U_{2n} + S_3U_{3n}, \quad (1)$$

де S_1, S_2, S_3 , – суми елементів стовпців матриці парних порівнянь факторів, що визначають енергетичну безпеку держави;

Таблиця 4

Матриця парних порівнянь напрямів енергетичної політики України з погляду їх ресурсного забезпечення

A	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7	g_8	g_9	g_{10}
g_1	1	3	2	4	5	7	7	8	6	6
g_2	1/3	1	1/5	1/4	1/3	5	6	4	4	5
g_3	1/2	5	1	2	3	4	5	4	5	6
g_4	1/4	4	1/2	1	2	5	6	3	4	5
g_5	1/5	3	1/3	1/2	1	7	8	4	5	6
g_6	1/7	1/5	1/4	1/5	1/7	1	2	1/3	1/4	2
g_7	1/7	1/6	1/5	1/6	1/8	1/2	1	1/5	1/4	1/3
g_8	1/8	1/4	1/4	1/3	1/4	3	5	1	2	1
g_9	1/6	1/4	1/5	1/4	1/5	4	4	1/2	1	2
g_{10}	1/6	1/5	1/6	1/5	1/6	1/2	3	2	1	1

Таблиця 5

Матриця парних порівнянь напрямів енергетичної політики України з погляду рівня розвитку паливно-енергетичного комплексу

B	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7	g_8	g_9	g_{10}
g_1	1	8	2	6	4	5	7	2	3	5
g_2	1/8	1	1/5	1	2	1/3	1/4	1/5	1/4	1/2
g_3	1/2	5	1	3	4	5	6	2	3	6
g_4	1/6	1	1/3	1	5	4	2	1/4	1/3	1/5
g_5	1/4	1/2	1/4	1/5	1	1/2	1/3	1/3	1/4	1/4
g_6	1/5	3	1/5	1/4	2	1	2	1/2	1/2	1/3
g_7	1/7	4	1/6	1/2	3	1/2	1	1	1	1
g_8	1/2	5	1/2	4	3	2	1	1	2	1
g_9	1/3	4	1/3	3	4	2	1	1/2	1	1
g_{10}	1/5	2	1/6	5	4	3	1	1	1	1

Таблиця 6

Матриця парних порівнянь напрямів енергетичної політики України з погляду ефективності використання енергоресурсів у галузях господарювання

C	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7	g_8	g_9	g_{10}
g_1	1	5	3	2	5	4	9	5	6	9
g_2	1/5	1	1/2	1/3	1	3	5	1	1	7
g_3	1/3	2	1	5	7	5	4	2	3	8
g_4	1/2	3	1/5	1	3	1	7	1	1	5
g_5	1/5	1	1/7	1/3	1	4	7	1	1	3
g_6	1/4	1/3	1/5	1	1/4	1	1	1	1/2	2
g_7	1/9	1/5	1/4	1/7	1/7	1	1	1	1/3	6
g_8	1/5	1	1/7	1	1	1	1	1	1	3
g_9	1/6	1	1/3	1	1	2	3	1	1	4
g_{10}	1/9	1/7	1/8	1/5	1/3	1/2	1/6	1/3	1/4	1

Таблиця 7

Корисність альтернатив (напрямів енергетичної політики) з урахуванням впливу факторів, що визначають енергетичну безпеку держави

u_{1n}	u_{11}	u_{12}	u_{13}	u_{14}	u_{15}	u_{16}	u_{17}	u_{18}	u_{19}	u_{20}
S_j	0,285	0,088	0,194	0,143	0,130	0,026	0,016	0,045	0,041	0,027
u_{2n}	u_{21}	u_{22}	u_{23}	u_{24}	u_{25}	u_{26}	u_{27}	u_{28}	u_{29}	u_{30}
S_j	0,276	0,030	0,214	0,054	0,025	0,047	0,058	0,114	0,089	0,087
u_{3n}	u_{31}	u_{32}	u_{33}	u_{34}	u_{35}	u_{36}	u_{37}	u_{38}	u_{39}	u_{40}
S_j	0,304	0,083	0,200	0,104	0,072	0,042	0,031	0,065	0,075	0,018

Таблиця 8

Значення функції корисності напрямів енергетичної політики України

g_i	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7	g_8	g_9	g_{10}
U_n	0,295	0,080	0,199	0,111	0,085	0,037	0,028	0,062	0,066	0,025

u_{1n}, u_{2n}, u_{3n} , – суми елементів стовпців матриці парних порівнянь напрямів енергетичної політики з урахуванням впливу факторів, що визначають енергетичну безпеку держави.

Результати підставлення значень отриманих значень із табл. 3 і 7 у вираз (1) бачимо в табл. 8.

Проранжувавши згідно з отриманими числовими значеннями напрями енергетичної політики, отримуємо табл. 9.

Висновки з проведеного дослідження. Господарський комплекс України має регіональні особливості у розміщенні виробництва, розселенні населення, екологічному стані територій. «Неблагонадійними» з екологічного погляду є базові галузі національної економіки: їх висока енергетична трудомісткість найтіснішим чином пов'язує їх з енергетичною безпекою держави.

Орієнтація на ефективне використання власних природних ресурсів, у т. ч. енергетичних, –

об'єктивна передумова стабільного і сталого розвитку національної економіки. Стратегічною метою економічної політики в промисловості є збільшення національного енергетичного виробництва і заощадження енергії, зростання ефективності енергоспоживання та охорона навколишнього середовища, зростання видобутку нафти і природного газу, виявлення нових родовищ і відновлення енергетичних ресурсів, а також проведення досліджень за технологіями «чистого вугілля» та впровадження більш економічних систем комунального опалювання. Все це підтверджується результатами ранжування завдань енергетичної політики України, здійсненого автором статті. У результаті проведених обчислень встановлено ступінь пріоритетності одного завдання енергетичної політики над іншим, що виражено у числовій формі. Окрім того, незважаючи на відносність отриманих числових даних, бачимо, що завдання політики можна досить чітко розділити

Таблиця 9

Важливість (ваги) завдань енергетичної політики України, визначених енергетичною стратегією на період до 2035 р.

Групи	Напрямок енергетичної політики	U_n
Економічні (I)	Забезпечення енергетичної незалежності, включаючи інтенсивне нарощування ресурсної бази та видобутку первинних енергетичних ресурсів, вітчизняних потужностей з їх переробки, створення запасів та резервів, диверсифікацію джерел і шляхів постачань, техніко-технологічне переозброєння ключових підприємств галузі	0,295
	Мінімізація імпорту завдяки: інтенсивному нарощуванню видобутку вуглеводнів на території України; ефективному використанню ресурсів; інтенсивному розвитку власної ресурсної бази; інтенсивному розвитку ВДЕ (відновлювані джерела енергії); оптимізації енергетичного балансу	0,199
Політичні (II)	Відновлення розвідки, освоєння та видобуток вуглеводних ресурсів на континентальному шельфі та у межах виключної (морської) економічної зони України зі створенням сприятливих умов для вітчизняних підприємств та іноземних інвесторів	0,111
	Зниження залежності від поставок вугілля антрацитових груп	0,085
	З одного джерела постачання Україна повинна отримувати не більше 30% первинних енергетичних ресурсів (для ядерного палива цільовий показник визначається окремо)	0,080
Організаційні (III)	Забезпечення гарантованої відповідності генеруючих потужностей обсягам та режимам споживання електроенергії в ОЕС України, зокрема в частині регулюючих потужностей	0,066
	Забезпечення надійного функціонування енергетичної інфраструктури, проведення необхідних заходів із модернізації, зниження аварійності, подовження експлуатації в штатному режимі	0,062
	Удосконалення системи захисту критичної інфраструктури на основі найкращих практик країн НАТО та ЄС, створення системи кризового управління в енергетичному комплексі	0,037
	Застосування кращих практик з охорони навколишнього природного середовища	0,028
	Інтеграція ОЕС України до енергосистеми синхронної зони континентальної Європи ENTSO-E та нормативно-правове врегулювання	0,025

на три групи, що відповідають методам (засобам) державного регулювання економіки. У нашому разі цей рівень пріоритетності також можна інтерпретувати ще як ступінь можливості досягнення визначених завдань з урахуванням факторів, що визначають енергетичну безпеку держави. Подальшого дослідження потребують аспекти узгодження енергетичної політики та економічної безпеки України в контексті поточного етапу розвитку національної економіки та військових і політичних викликів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / О.М. Алімов та ін. Київ : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. 540 с.
2. Забезпечення енергетичної безпеки України / С.М. Бевз та ін. Київ : НІПМБ, 2003. 264 с.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» від 15.03.2006 № 145-р (ост. зміни 26.03.2008). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%80> (дата звернення: 26.08.2019).
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» від 24.07.2013 № 1071-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80> (дата звернення: 26.08.2019).
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» від 18.08.2017 № 605-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80> (дата звернення: 26.08.2019).
6. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 9 грудня 2005 року «Про стан енергетичної безпеки України та основні засади державної у сфері її забезпечення» від 27.12.2005 № 1863/2005 (ост. зміни 02.08.2007). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1863/2005> (дата звернення: 26.08.2019).
7. Мельников О.В., Котляревський Я.В. Підвищення ефективності природоохоронної діяльності в поліграфії. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2014. № 1–2(46–47). С. 104–111.
8. Прокіп А.В. Гарантування енергетичної безпеки: минуле, сьогодення, майбутнє. Львів : ЗУКЦ, 2011. 154 с.

REFERENCES:

1. Alimov O.M. (2005). *Ekonomichnyi rozvytok Ukrainy : Instytutsionalne ta resursne zabezpechennia* [Economic development of Ukraine: Institutional and resource support]. Kyiv : Obiednanyi instytut ekonomiky NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
2. Bezv S.M. (2003). *Zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy* [Ensuring energy security of Ukraine]. Kyiv : NIPMB. (in Ukrainian)
3. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku» [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Energy Strategy of Ukraine for the Period up to 2030»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%80> (accessed 26 August 2019). (in Ukrainian)
4. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku» [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Energy Strategy of Ukraine for the Period up to 2030»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80> (accessed 26 August 2019).
5. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku «Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentospromozhnist» [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035“ Security, energy efficiency, competitiveness»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80> (accessed 26 August 2019).
6. Ukaz Prezidenta Ukrainy «Pro rishennia Rady natsionalnoi bezpeky i obrony Ukrainy vid 9 hrudnia 2005 roku «Pro stan enerhetychnoi bezpeky Ukrainy ta osnovni zasady derzhavnoi u sferi yii zabezpechennia» [Decree of the President of Ukraine “On the decision of the National Security and Defense Council of December 9, 2005“ On the state of energy security of Ukraine and the main principles of the state in the sphere of its security”]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1863/2005> (accessed 26 August 2019).
7. Melnykov O.V., Kotliarevskiy Ya.V. (2014). *Pidvyschennia efektyvnosti pryrodookhoronnoi diialnosti v polihrafii* [Increasing the efficiency of environmental activities in printing]. *Nauk. zap. Ukr. akad. druzkarstva*, no 1–2(46–47), pp. 104–111. (in Ukrainian)
8. Prokip A.V. (2011). *Harantuvannia enerhetychnoi bezpeky : Mynule, sohodennia, maibutnie* [Guaranteeing energy security: Past, present, future]. Lviv : ZUKTS. (in Ukrainian)

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

DOMESTIC EXPERIENCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITY

У статті узагальнено вітчизняний досвід державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Охарактеризовано основні напрями роботи Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства та Проектного офісу з розвитку державно-приватного партнерства. Представлено основні положення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Наведено перспективи діяльності урядової Агенції з питань державно-приватного партнерства. Наведено динаміку кількості угод державно-приватного партнерства в Україні за 2012–2018 рр. Наголошено на чималій кількості таких угод, яким присвоєно статус «не виконано». Представлено розподіл угод державно-приватного партнерства в Україні за станом виконання та областями станом на 1 січня 2019 р. Відображено галузевий розподіл цих угод, зокрема встановлено, що 40% їх припадають на збирання, очищення та розподіл води, а лише 11% – на інфраструктурні проекти. Наведено функціональні обов'язки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в інституційному забезпеченні державно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державний партнер, орган державної влади, підприємство, приватний партнер.

В статье обобщен отечественный опыт государственно-частного партнерства в

условиях развития инвестиционно-инновационной деятельности. Охарактеризованы основные направления работы Украинского центра содействия развитию публично-частного партнерства и Проектного офиса по развитию государственно-частного партнерства. Представлены основные положения Концепции развития государственно-частного партнерства в Украине. Приведены перспективы деятельности правительственного Агентства по вопросам государственно-частного партнерства. Приведена динамика количества сделок государственно-частного партнерства в Украине за 2012–2018 гг. Сделан акцент на немалом количестве таких соглашений, которым присвоен статус «не выполнено». Представлено распределение сделок государственно-частного партнерства в Украине по состоянию выполнения и областям по состоянию на 1 января 2019 г. Отражено отраслевое распределение этих соглашений, в частности установлено, что 40% их приходится на сбор, очистку и распределение воды, а лишь 11% – на инфраструктурные проекты. Приведены функциональные обязанности Министерства экономического развития и торговли Украины в институциональном обеспечении государственно-частного партнерства в Украине.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государственный партнер, орган государственной власти, предприятие, частный партнер.

УДК 334.7

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-8>

Комарницька Г.О.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та менеджменту Львівський національний університет імені Івана Франка

Komarnytska Hanna

Ivan Franko National University of Lviv

The article summarizes the domestic experience of public-private partnership in terms of development of investment-innovation activity. The main directions of work of the Ukrainian Center for Promotion of Public-Private Partnership Development and the Project Office for Public-Private Partnership Development are described. The main provisions of the Concept of Public-Private Partnership Development in Ukraine are presented, in which the problem of partnership in general in Ukraine is considered, the reasons for slowing the development of public-private partnership are highlighted, the problems of providing state support in this area are presented, the objectives of the concept and its purpose are presented, the peculiarities of public financial support for public-private partnerships, as well as the expected results of the implementation of the Concept. The perspectives of the activity of the Government Agency for Public-Private Partnership, established in 2019, outlined the role of the signed memorandum of interaction between the Ministry of Economic Development and the International Finance Corporation of the World Bank, which stipulates, in particular, the possibility of obtaining advisory assistance from foreign partners in Ukraine and ensuring the start of the Agency. The dynamics of the number of public-private partnership agreements in Ukraine for the years 2012–2018 is outlined. A considerable number of such agreements have been emphasized, which have been awarded the status “not fulfilled”. It is a generalized conclusion that the public-private partnership project market in Ukraine is only in its infancy. It is revealed that the problem lies not in the number of agreements concluded between the public and private partners, but in the effectiveness and efficiency of their implementation. The distribution of public-private partnership agreements in Ukraine by implementation status and oblasts as of January 1, 2019 is presented. In particular, it is found that the respective agreements were implemented as of January 1, 2019 in only 16 oblasts among all. Thus, most of such agreements were concluded in Mykolaiv, Kyiv, Donetsk, Odessa, Zakarpatska, Zaporizhzhya and Lviv regions. The sectoral distribution of public-private partnership agreements in Ukraine is reflected, in particular, it is found that 40% of them belong to water collection, treatment and distribution, and only 11% to infrastructure projects. Also significant is the share of public-private partnership projects in Ukraine, which account for the oil and gas industry (as of January 1, 2019, this value was in absolute terms 12 agreements, or 19% in the overall structure of all contracts concluded). The functional responsibilities of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine in the institutional support of public-private partnership in Ukraine are outlined. The prospects for further research in this area should be to study successful foreign experience of activating public-private partnerships and to identify opportunities to apply best foreign practices in this field in Ukraine.

Key words: public-private partnership, public partner, public authority, enterprise, private partner.

Постановка проблеми. Попри те, що в Україні з кожним новим роком проблематику державно-приватного партнерства все активніше обговорюють у різних колах, рівень розвитку такого партнерства не слід вважати високим. Навіть навпаки, доцільно сформулювати висновок про те, що державно-приватне партнерство в нашій

державі перебуває лише на стадії становлення. Однією з ключових причин цього є низький рівень обізнаності щодо можливостей такої форми співробітництва, а також її переваг для сторін угоди. Отже, сьогодні перед компетентними державними органами постає важливе й актуальне завдання, що полягає в активному поширенні різно-

манітної інформації щодо державно-приватного партнерства, його інструментарію, стандартів, правового забезпечення, успішного вітчизняного та іноземного досвіду тощо. Не менш важливо володіти повною інформацією щодо реального стану державно-приватного партнерства в Україні як вхідною інформаційною базою для виявлення проблем і перспектив цієї сфери та вжиття відповідних заходів її активізування в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти державно-приватного партнерства та його активізування в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності розглядають у своїх працях чимало вітчизняних та іноземних науковців, зокрема Дж. Аббасі, О. Акіліна, Д. Амунц, А. Апаров, А. Баженов, М. Бусо, В. Варнавський, О. Головінов, М. Горожанкіна, С. Грищенко, І. Деменков, І. Дубок, Н. Жукова, М. Карпа, А. Козлов, А. Криволапова, Т. Кришталь, О. Кузьмін, Н. Куракова, Т. Матаєв, І. Мерзлов, В. Павлюк, О. Полякова, В. Пучков, Т. Савостенко, Я. Савченко, А. Стенгер, А. Яценко. Цими та іншими авторами розглянуто сутність поняття державно-приватного партнерства, виокремлено його види, моделі та форми, охарактеризовано його як інструмент управління змінами в умовах сьогодення, розглянуто правові аспекти укладення угод між державним і приватним партнерами, розкрито проблему інтеграції інтересів сторін цього виду партнерства, висвітлено важелі впливу держави на розвиток державно-приватного партнерства тощо. Водночас проблема полягає у безсистемності й відсутності комплексності висвітлення вітчизняного досвіду державно-приватного партнерства, що не дає змоги сформулювати напрям подальших дій з його активізування в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення вітчизняного досвіду державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід звернути увагу на те, що в Україні 27 квітня 2010 р. створено Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, метою діяльності якого є «сприяння розвитку публічно-приватного партнерства для реалізації суспільно значущих інфраструктурних проектів; активізація використання науково-технічного потенціалу та інноваційних технологій для розв'язання завдань модернізації систем життєзабезпечення; сприяння підвищенню інвестиційної привабливості української економіки та її регіонів» [1]. У межах своєї компетентності Центр:

– здійснює розвиток методологічного забезпечення формування й реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– надає різні види допомоги, підтримки та консультацій державним та приватним партнерам;

– представляє інтереси України у зовнішніх відносинах за тематикою державно-приватного партнерства;

– надає послуги з експертизи проектів, що розглядаються як предмет державно-приватного партнерства;

– здійснює захист інтересів сторін в угоді про державно-приватне партнерство;

– організовує різні публічні заходи з проблем розвитку державно-приватного партнерства (конференції, семінари, тренінги, круглі столи, воркшопи тощо);

– здійснює підвищення кваліфікації різних суб'єктів за тематикою державно-приватного партнерства;

– здійснює вивчення та узагальнення вітчизняного досвіду практичного використання норм права щодо державно-приватного партнерства;

– проводить наукову експертизу нормативно-правових актів, що стосуються державно-приватного партнерства;

– поширює серед зацікавлених сторін успішний досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства тощо.

Покликаний активізувати розвиток державно-приватного партнерства в Україні і створений у 2016 р. при Міністерстві інфраструктури України за підтримки Фонду "Western NIS Enterprise Fund" ("WNISEF") (США) Проектний офіс з розвитку державно-приватного партнерства. Основна його мета полягає в запуску механізму цього виду партнерства в Україні. Для цього, згідно з ідеями ініціаторів створення цього Офісу, слід реалізувати два блоки необхідних робіт:

– вдосконалити вітчизняне законодавство щодо правового забезпечення державно-приватного партнерства;

– підготувати та реалізувати три пілотних проекти державно-приватного партнерства, якими стали:

1) проект концесії «Морський торговельний порт «Чорноморськ»»;

2) проект концесії «Стивідорна компанія «Ольвія»»;

3) проект концесії «Херсонський морський торговельний порт».

В Україні ще у 2013 р. Розпорядженням Кабінету Міністрів України була затверджена Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 рр. (Розпорядження від 14 серпня 2013 р. № 739-р), у якій розглянуто проблему партнерства загалом в Україні, виокремлено причини уповільнення розвитку державно-приватного партнерства, наведено проблеми надання державної підтримки у цій сфері, представлено завдання Концепції та її мету, висвітлено особливості державної фінансової підтримки державно-приватного партнерства, а також установлено очікувані результати реалізації Концепції.

У 2019–2020 рр. Уряд України планував дати старт роботі Агенції з питань державно-приватного партнерства [2], що й було зроблено 13 березня 2019 р. Метою її створення є підготовка проектів договорів, що передбачатимуть надання бізнесу у користування державного майна шляхом реалізації інфраструктурних проектів. 10 червня 2019 р. на сайті Мінекономрозвитку розміщено оголошення про відкриття перших вакансій в Агенції, а саме вакансій аналітика консолідованої інформації, провідного бухгалтера, начальника відділу супроводження та юриста. 20 травня 2019 р. першим віце-прем'єр-міністром України було підписано Меморандум про взаємодію між Мінекономрозвитку та Міжнародною фінансовою корпорацією Світового банку, положеннями якого передбачено, зокрема, можливість одержання консультативної допомоги від іноземних експертів щодо активізування державно-приватного партнерства в Україні та забезпечення початку роботи Агенції.

Згідно зі статистичними даними кількість проектів державно-приватного партнерства в Україні щороку зростає (рис. 1). Водночас експерти однозначні в тому, що ринок цих проектів у нашій державі перебуває лише на стадії становлення. Можна зробити висновок про те, що проблема полягає навіть не в кількості укладених угод між державним та приватним партнерами, а в результативності та ефективності їхнього виконання, що ілюструє нижченаведена інформація.

Згідно з інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [4] станом на 1 січня 2019 р. в Україні на засадах державно-приватного партнерства укладено 189 угод. Водночас серед них реалізувалось на цю дату лише 58, зокрема 1 договір був договором державно-приватного партнерства, 15 договорів передбачали

ведення спільної діяльності, а решту (42) склали договори концесії. Таким чином, 131 договір державно-приватного партнерства в Україні станом на 1 січня 2019 р. не виконувався, зокрема 14 таких угод було розірвано, щодо 4 із них завершився термін дії, а 113 є такими, яким присвоєно статус «не виконано» (рис. 2).

Аналізуючи сучасний стан державно-приватного партнерства в Україні, вважаємо доцільним зауважити, що відповідні угоди реалізувалися станом на 1 січня 2019 р. лише у 16 областях серед усіх. Так, найбільше таких угод укладено в Миколаївській (15), Київській (10), Донецькій (5), Одеській (5), Закарпатській (4), Запорізькій (4) та Львівській (4) областях (рис. 3).

25 із 58 угод державно-приватного партнерства в Україні станом на 1 січня 2019 р. стосувалися збирання, очищення та розподілу води, а лише 7 угод передбачали інфраструктурні проекти (рис. 4). Істотною також є частка проектів державно-приватного партнерства в Україні, яка припадає на нафтогазову промисловість (станом на 1 січня 2019 р. це значення становило в абсолютному виразі 12 угод, або 19% у загальній структурі всіх укладених договорів).

Ключову роль в інституційному забезпеченні державно-приватного партнерства в Україні й надалі відіграє Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [5–8]. На нього нормативним документом (Положення про Міністерство) покладено різні функції реалізації державної політики у цій сфері, зокрема:

- моніторинг ефективності центральної, регіональної та муніципальної влади у сфері державно-приватного партнерства;
- перевірку виконання укладених договорів державно-приватного партнерства;

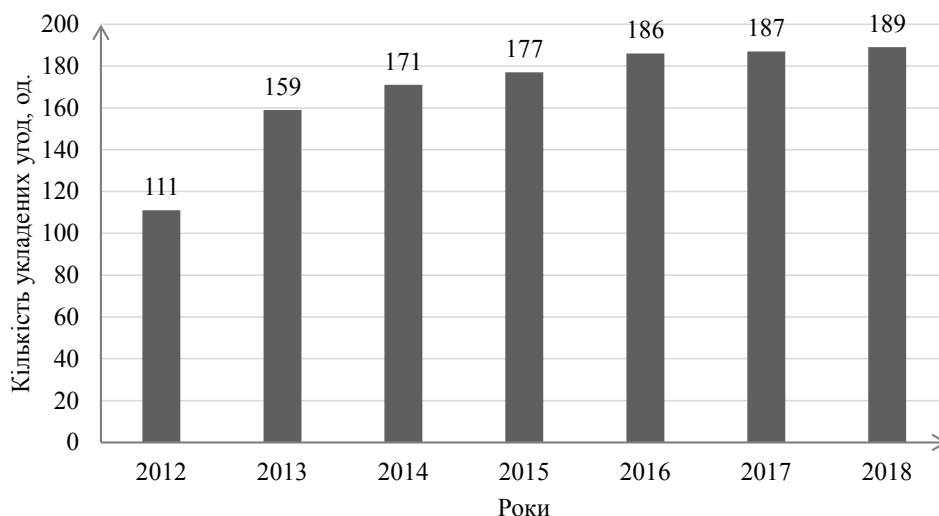


Рис. 1. Динаміка кількості угод державно-приватного партнерства в Україні за 2012–2018 рр.

Джерело: побудовано на основі [3; 4]

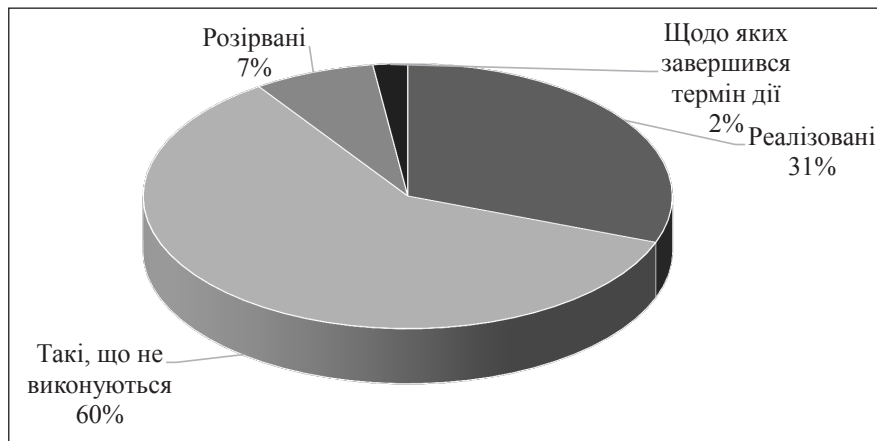


Рис. 2. Розподіл угод державно-приватного партнерства в Україні за станом виконання на 1 січня 2019 р.

Джерело: наведено на основі [4]

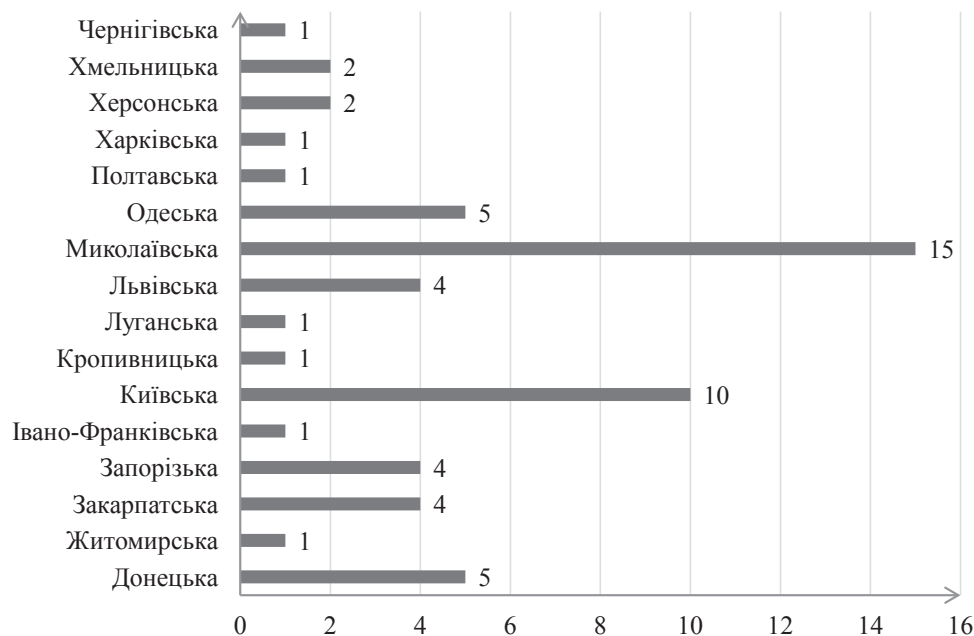


Рис. 3. Розподіл угод державно-приватного партнерства в Україні за областями станом на 1 січня 2019 р.

Джерело: наведено на основі [4]

- підготовку й надання громадськості інформації щодо результатів державно-приватного партнерства;
- моніторинг та оцінювання різних видів ризиків (зокрема, загального) державних партнерів у договорах державно-приватного партнерства;
- облік договорів державно-приватного партнерства;
- організування й проведення тренінгів щодо формування та виконання угод державно-приватного партнерства;
- моніторинг дотримання вимог чинного законодавства щодо державно-приватного партнерства як щодо наявних, так і щодо нових договорів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті узагальнено вітчизняний досвід державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Зроблено висновок про те, що ринок проектів державно-приватного партнерства в Україні перебуває нині лише на етапі становлення. Проблема полягає навіть не в кількості укладених угод між державним і приватним партнерами за формулою державно-приватного партнерства, а в результативності та ефективності їхнього виконання. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі повинні полягати у вивченні успішного іноземного досвіду активізування державно-при-

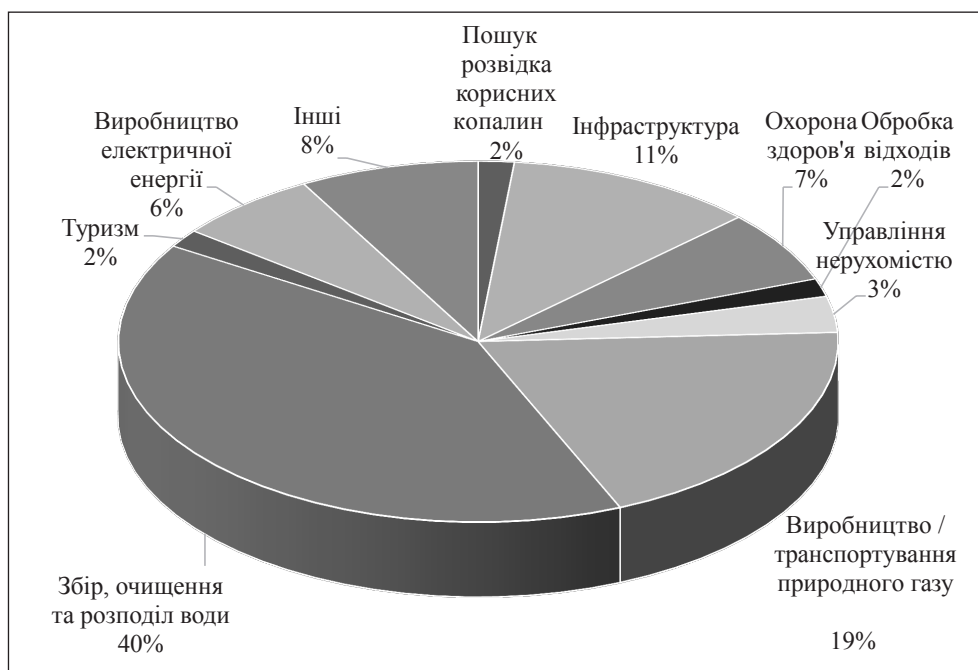


Рис. 4. Розподіл угод державно-приватного партнерства в Україні за галузеву спрямованістю станом на 1 січня 2019 р.

Джерело: наведено на основі [4]

ватного партнерства та виявленні можливості застосування кращих іноземних практик у цьому напрямі в умовах України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства : офіційний сайт. URL: <http://www.ukrppp.com/uk/history> (дата звернення: 10.06.2019).
2. Вінокуров Я. Агенцію з питань державно-приватного партнерства запустять у 2019-му. URL: <https://hromadske.ua/posts/nastupnogo-roku-v-ukrayini-zapustyat-agenciyu-yaka-zajmatimetsya-pitanniami-koncesiyi-minekonomiki> (дата звернення: 11.06.2019).
3. Реалізація проектів державно-приватного партнерства в Україні. URL: <https://mtu.gov.ua/files/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%A0%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%94%D0%9F%D0%9F%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.pdf> (дата звернення: 10.06.2019).
4. Стан здійснення ДПП в Україні URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (дата звернення: 13.06.2019).
5. Акіліна О., Павлюк В. Державно-приватне партнерство як інструмент управління змінами у сучасному місті. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 20. Ч. 1. С. 10–13.

6. Горожанкіна М. Державно-приватне партнерство: сучасна модель інтеграції інтересів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.19. С. 176–183.

7. Кришталь Т. Державно-приватне партнерство як основний механізм розвитку інфраструктури регіону. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 137–141.

8. Савостенко Т. Застосування механізму державно-приватного партнерства під час реалізації регіональних інвестиційних програм. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2015. № 3. С. 179–189.

REFERENCES:

1. Ukrayinskyi tsentr spryannya rozvytku publichno-pryvatnoho partnerstva [Ukrainian Center for the Promotion of Public-Private Partnership]. Official site (online). Available at: <http://www.ukrppp.com/uk/history> (accessed: 10 June 2019).
2. Vinokurov Ya. (2018). Ahentsiyu z pytan derzhavno-pryvatnoho partnerstva zapustyat u 2019-mu [The Public Private Partnership Agency will be launched in 2019] (online). Available at: <https://hromadske.ua/posts/nastupnogo-roku-v-ukrayini-zapustyat-agenciyu-yaka-zajmatimetsya-pitanniami-koncesiyi-minekonomiki> (accessed: 11 June 2019). (in Ukrainian)
3. Realizatsiya proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini [Implementation of public-private partnership projects in Ukraine] (online). Available at: <https://mtu.gov.ua/files/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%A0%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%94%D0%9F%D0%9F%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.pdf>

A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.pdf (accessed: 10 June 2019).

4. Stan zdiysnennya DPP v Ukraini [Status of PPP implementation in Ukraine] (online). Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppvUkraini> (accessed: 13 June 2019).

5. Akilina O., Pavliuk V. (2018). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak instrument upravlinnia zminamy u suchasnomu misti [Public-private partnership as a tool for managing change in a modern city], *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 20/1, pp. 10–13. (in Ukrainian)

6. Horozhankina M. (2011). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: suchasna model intehratsii interesiv

[Public-private partnership: a modern model of interest integration]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 21.19, pp. 176–183. (in Ukrainian)

7. Kryshchal T. (2013). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak osnovnyi mekhanizm rozvytku infrastruktury rehionu [Public-private partnership as the main mechanism for the development of the infrastructure of the region]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 3, pp. 137–141. (in Ukrainian)

8. Savostenko T. (2015). Zastosuvannia mekhanizmu derzhavno-pryvatnoho partnerstva pid chas realizatsii rehionalnykh investytsiinykh prohram [Application of the mechanism of public-private partnership in the implementation of regional investment programs]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, 3, pp. 179–189. (in Ukrainian)

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ТЕСТУВАННЯ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВИХ ПЕРСПЕКТИВ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ¹

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PREREQUISITES OF THE NECESSITY OF IMPLEMENTATION OF MARKETING TESTING PROCEDURE FOR EVALUATION OF MARKET PROSPECTS OF PRODUCT INNOVATIONS

УДК 338.24.021.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-9>

Нагорний Є.І.

к.е.н., провідний науковий співробітник
науково-дослідного сектору
Сумський державний педагогічний
університет імені А.С. Макаренка

Березова С.М.

технік науково-дослідного сектору
Сумський державний педагогічний
університет імені А.С. Макаренка

Nagorni YeuGene

Sumy State Pedagogical University
named after A.S. Makarenko

Berezova Svitlana

Sumy State Pedagogical University
named after A.S. Makarenko

У статті наведено основні організаційно-економічні передумови, що визначають необхідність впровадження процедури маркетингового тестування в практичну діяльність вітчизняних інноваційно активних промислових підприємств. Впровадження процедури маркетингового тестування є вкрай необхідним і своєчасним, оскільки дасть змогу посилити ринкові позиції підприємства, зменшити ризик невдачі, уникнути марних витрат часу й коштів, адже невдалі інноваційні проекти можна своєчасно скоригувати чи відкинути, а основні зусилля зосередити на проектах з високими шансами на успіх. Аналіз результативності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств щодо створення інноваційних видів продукції та узагальнення причин, що її перешкоджають, дали змогу зробити висновок, що назріла нагальна необхідність впровадження процедури маркетингового тестування для оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій.

Ключові слова: ринковий успіх, товарні інновації, маркетингове тестування, ринкові перспективи, економічний ризик.

В статье приведены основные организационно-экономические предпосылки,

которые определяют необходимость внедрения процедуры маркетингового тестирования в практическую деятельность отечественных инновационно активных промышленных предприятий. Внедрение процедуры маркетингового тестирования является крайне необходимым и своевременным, поскольку позволит усилить рыночные позиции предприятия, уменьшит риск неудачи, избежать напрасных затрат времени и средств, ведь неудачные инновационные проекты можно своевременно скорректировать или отвергнуть, а основные усилия сосредоточить на проектах с высокими шансами на успех. Анализ результативности инновационной деятельности отечественных предприятий касательно создания инновационных видов продуктов и обобщение причин, которые ей препятствуют, позволили сделать вывод, что назрела срочная необходимость внедрения процедуры маркетингового тестирования для оценивания рыночных перспектив товарных инноваций.

Ключевые слова: рыночный успех, товарные инновации, маркетинговое тестирование, рыночные перспективы, экономический риск.

The article presents the basic organizational and economic prerequisites that determine the necessity of introducing the marketing testing procedure into the practical activity of domestic innovative active industrial enterprises. Such prerequisites are the low innovative activity of the industrial sector; low efficiency of innovative activity; high economic risk in the stages of the innovation cycle of product development; low market adequacy of ideas, concepts, prototypes of innovative products; high probability of commercial failure of innovative products in the market; mismatch of the developed innovative products to the needs and demands of consumers; the absence of full-fledged market tests and so on. Today, the issues of marketing testing and its basic provisions are explored in the works of many scientists. Foreign scientists have formulated their theories based on the analysis and synthesis of the experience of successful world companies (mainly American and European). The results of their research are presented in the form of methods, models, algorithms that are built in the conditions of doing business in economically developed and innovatively active countries of the world, which, unfortunately, does not apply to Ukraine. With regard to domestic scientists, their works are mostly devoted to the formation of only theoretical foundations of the marketing testing. Therefore, the development of own tools and techniques for improving the market adequacy of ideas, concepts, research models of innovative products in the stages of the innovation cycle (stages of creation and commercialization) is of scientific and practical interest. Implementation of the marketing testing procedure is essential and timely, as it will strengthen the market position of the innovator enterprises, reduce the risk of failure, avoid wasted time and money, since the failed innovative projects can be timely adjusted or rejected, and focus on projects with high chances of success. The obtained results develop the theory of marketing of innovations in terms of formation of methods, models, tools of carrying out of procedure of marketing testing for estimation of market prospects of product innovations.

Key words: market success, product innovations, marketing testing, market prospects, economic risk.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність зі створення товарних пропозицій є основою успішного й тривалого функціонування підприємства на ринку. Особливо це актуально для підприємств у період економічної кризи, коли виробництво та просування на ринку інноваційних продуктів є одними з найважливіших факторів забезпечення

їх ринкового виживання. Проте інноваційна діяльність супроводжується значним ризиком несприйняття продукції ринком. Невдачі в інноваційній діяльності пояснюються низькою результативністю робіт на етапах інноваційного циклу перш за все через відсутність маркетингових досліджень та ринкових випробувань продукції. Через це

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за проектом № 0119U100179 «Розробка науково-методичних засад та практичного інструментарію оцінювання комерційних (ринкових) перспектив товарних інновацій» та проектом № 0117U003855 «Інституційно-технологічне проектування інноваційних мереж для системного забезпечення національної безпеки України»

на ринок виводиться продукція з низьким рівнем новизни та привабливості. В розвинених країнах практикується процедура ринкового тестування, оскільки вона вирішує проблему низької результативності інноваційної діяльності, тому є актуальною у вітчизняній практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процедура маркетингового тестування та її основні положення досліджуються в роботах багатьох науковців. Зарубіжні вчені, такі як А. Пейдж, В. Руделіус, К. Кленсі, Ф. Котлер, Р. Куперт, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Уебстер, сформувавши свої теорії, виходячи з аналізування та узагальнення досвіду успішних світових компаній, а їх результати представлено у вигляді методик, моделей, алгоритмів. Щодо вітчизняних учених, таких як Н. Гіковата, С. Ілляшенко, В. Кардаш, П. Перерва, Н. Чухрай, В. Щербань, то їх роботи присвячені формуванню лише теоретичних засад маркетингового випробування. Отже, розроблення власного інструментарію та методик підвищення ринкової адекватності інноваційної продукції становить і науковий, і практичний інтерес.

Постановка завдання. Метою статті є виокремлення основних організаційно-економічних передумов, що визначають необхідність впровадження процедури маркетингового тестування в практичну діяльність вітчизняних інноваційно-активних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження процедури маркетингового тестування є вкрай необхідною та своєчасною, оскільки дасть змогу посилити ринкові позиції інноваторів, зменшити ризик невдачі, уникнути марних витрат часу й коштів, адже невдалі проекти можна своєчасно скоригувати чи відкинути, а основні зусилля зосередити на проектах з високими шансами на успіх. Аналіз результативності інноваційної діяль-

ності вітчизняних підприємств щодо створення інноваційних видів продукції дає змогу зробити висновок, що назріла нагальна необхідність упровадження процедури маркетингового тестування для оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій. Про це свідчить ціла низка розглянутих нижче основних організаційно-економічних передумов.

Першою передумовою є низька інноваційна активність промислового сектору загалом та щодо створення товарних інновацій зокрема. З 2000-х років відбувається різностороннє коливання показника інноваційної активності: з 11,2% у 2006 році до 18,9% у 2016 році [1]. У 2017 році лише 16,2%, або 759, промислових підприємств належали до інноваційно-активних (в Японії цей показник становить 70–80%, в ЄС – 50–70%). Щодо показника створення товарних інновацій, то тут також маємо його різностороннє коливання, але тривалий тренд є спадаючим. У 2017 році 358 (7,6%) промислових підприємств освоїли виробництво 2 387 найменувань інноваційної продукції, хоча ще у 2015 році таких підприємств було 414 (8,7%), які освоїли 3 136 найменувань. Треба відзначити показник питомої ваги принципово нової для ринку інноваційної продукції у її загальній кількості. У 2017 році 90 (1,9%) підприємств освоїли 477 найменувань такої продукції, тобто лише 20% інноваційної продукції є принципово новими. Питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промисловості є мізерною, а у 2017 році тільки 0,7% продукції мали ознаки інноваційності (в ЄС – 60%, в Японії – 67%, у США – 78%).

Низька інноваційна активність підприємницького сектору викликана тим, що вони взагалі не хочуть займатися інноваційною діяльністю з різних причин. У табл. 1 наведено розподіл підприємств, які у 2014–2016 роках вважали, що зазначені фак-

Таблиця 1

Розподіл неінноваційних підприємств за причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2014–2016 років, %

Немає вагомих причин здійснювати інновації	83,0
низький попит на інновації на ринку	10,2
попередні інновації	8,7
дуже низька конкуренція підприємства на ринку	5,9
відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	9,3
Можливному впровадженню інновацій перешкоджають вагомні чинники	17,0
відсутність коштів у межах підприємства	9,7
відсутність кредитів або приватного капіталу	5,0
зависокі витрати на інновації	9,0
відсутність кваліфікованих працівників	2,0
відсутність партнерів по співпраці	1,4
труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій	6,5
невизначений попит на інноваційні ідеї	2,8
занадто велика конкуренція на ринку	5,3
законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження	5,8

Джерело: [2]

тори суттєво впливали на їхнє рішення розвивати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності.

Серед вагомих причин не займатися інноваціями слід назвати низький попит на інновації, невдалі минулі інновації, відсутність гарних ідей та можливостей для інновацій, конкуренцію. Впровадження маркетингового тестування дасть змогу нівелювати ці причини та підвищити інноваційну активність.

Наступною передумовою необхідності маркетингового тестування є підвищення результативності інноваційної діяльності в такому ланцюжку підприємств: «займаються інноваційною діяльністю → впроваджують інновації → реалізують інноваційну продукцію», а також на етапах інноваційного циклу розроблення продукції. Так, у 2017 році із 759 інноваційно активних підприємств лише 672 змогли впровадити інновації, а 450 змогли реалізувати результат своєї інноваційної діяльності у вигляді інноваційного продукту [1]. В розвинених країнах світу картина виглядає дещо інакше, оскільки немає такого дисбалансу між кількістю підприємств у ланцюжку. Велика різниця між кількістю підприємств у ланцюжку є ознакою низької результативності інноваційної діяльності. У 2017 році 87 та 222 підприємства мали негативні результати власної інноваційної діяльності, оскільки вони не змогли впровадити інновації, а потім реалізувати інноваційну продукцію на ринку. Негативні результати на етапах інноваційного циклу розроблення продукції можна зменшити за допомогою інструментарію маркетингового тестування.

Маркетингове тестування вкрай необхідне вітчизняній промисловості для зменшення економічного ризику, що має місце на етапах інноваційного циклу розроблення продукції. Закордонна практика свідчить про те, що на першому етапі розроблення із загальної кількості згенерованих ідей 64% припадають на невдалі ідеї. На останньому етапі розроблення відсіюються 29% ідей, тобто відсоток успіху поступово збільшується з 36% до 71% [3]. Це пов'язане з тим, що компанії на перших етапах піддають тестуванню максимальну кількість згенерованих ідей задля відсіву невда-

лих, оскільки на подальших етапах невдала ідея вимагатиме на свою реалізацію значних коштів.

Низька ринкова адекватність ідей, концепцій, дослідних зразків інноваційної продукції є причиною високого відсотка їх відсіву та наступною передумовою впровадження маркетингового тестування. Результати показують, що протягом останніх десятиліть інноватори все масштабніше відфільтровують невдалі, на їхню думку, ідеї. У 1963–1968 роках компанія “Booz, Allen & Hamilton” [4] на основі проведених досліджень визначила, що в середньому потрібно розглянути 58 ідей, щоб створити 1 успішний продукт. Для збільшення кількості успішних ідей інноваторам було рекомендовано зосередити увагу на початкових етапах інноваційного циклу, щоб знизити ризик невдачі. У 1976–1982 роках дослідження повторили, а результати показали, що компанії стали більш ефективними, отже, на створення 1 успішної ідеї потрібно 7 ідей. В подальшому «смертність» ідей знову почала зростати. Дослідження 1985–1989 років, проведене А. Пейджем [5], показало, що потрібно 11 ідей, щоб створити 1 успішний продукт. Сьогодні з кожних 100 нових ідей, на думку П. Перерви [6], 39 включаються в технологічний процес, 17 доходять до його завершальних етапів, 8 нових продуктів потрапляють на ринок, а лише 1 вдається його завоювати. Дані А. Длігача [7] свідчать про те, що для 1 успішної ідеї вже потрібно 200, а іноді й 1 000 провальних ідей.

Незважаючи на те, що під час маркетингового тестування відкидається багато ідей, а до практичного втілення надходять найкращі, навіть їм не вдається добитися успіху на ринку. Це відбувається через те, що наявні інструменти тестування є застарілими й неактуальними, внаслідок чого може бути відсіяна перспективна ідея або прийняте рішення про розроблення й виробництво безперспективної ідеї, тому актуальним залишається питання розроблення нових та вдосконаленні наявних інструментів тестування задля безпомилкового відбору більш успішних та перспективних ідей.

З високою «смертністю» ідей тісно пов'язаний високий показник комерційної невдачі інноваційної продукції на ринку, зниження якого є наступною

Таблиця 2

«Смертність» ідей нових продуктів

№	Джерело інформації	Рік	Кількість провальних/успішних ідей
1	“Booz, Allen & Hamilton”	1968	58 ідей/1 успіх
2	“Booz, Allen & Hamilton”	1982	7 ідей/1 успіх
3	А. Пейдж	1990	11 ідей/1 успіх
4	Ф. Тейс	1994	19 ідей/1 успіх
5	“Group EFO”	1995	25 ідей/1 успіх
6	“Booz, Allen & Hamilton”	1998	58 ідей/1 успіх
7	П. Перерва	2005	100 ідей/1 успіху
8	А. Длігач	2009	200÷1 000 ідей/1 успіху

Джерело: [3; 4; 5; 6]

передумовою необхідності запровадження маркетингового тестування. Аналіз результатів реально проведених досліджень з визначення величини невдачі показав її середнє значення у 40%, яке тримається на цій позначці протягом останніх 50–60 років [8]. Багаторічні наукові дослідження та практичний досвід, присвячений розробленню інноваційних продуктів, мало або зовсім не вплинули на зниження відсотка комерційних невдач. Отже, зниження цього показника за допомогою тестування є актуальним сьогодні.

Наступною передумовою необхідності запровадження процедури тестування є низький рівень відповідності розробленої інноваційної продукції потребам споживачів. За останні десятиліття досягнуто значного прогресу в розробленні нових та вдосконаленні наявних методів досліджень потреб і запитів споживачів щодо розуміння їх поведінки. Однак у 75% випадків розроблені товари приречені на невдачу через неправильне оцінювання потреб споживачів. Інноваційна продукція, що пройде через усі етапи тестування, має забезпечити максимальне задоволення потреб споживачів.

Впровадження процедури маркетингового тестування в практичну діяльність також дасть змогу вивести на ринок інноваційну продукцію з достатнім рівнем новизни. Встановлено, що недостатній рівень ринкової новизни інноваційної продукції є наслідком незначного покращення її техніко-економічних показників. Якщо ці покращення споживачі не відчують, то вони продовжуватимуть користуватися традиційними товарами, а інноваційна продукція виявиться нікому не потрібною й зазнає невдачі.

Маркетингове тестування також є тим інструментом, що допоможе подолати супротив до інновацій з боку споживачів. Розробники та виробники забувають про те, що потенційні споживачі інновацій поділяються на [6] новаторів (лише 2,5%), ранніх послідовників (13,5%), ранню більшість (34%), пізню більшість (34%), консерваторів (16%), тому розроблена інноваційна продукція може бути потрібною в кращому разі лише 2,5% споживачів. Основне завдання маркетингу полягає у швидшому залученні до процесу споживання інших споживачів. Для цього потрібно розробити відповідні заходи й протестувати їх на виборці з цільових споживачів різних типів.

Наступною передумовою впровадження маркетингового тестування є необхідність проведення повноцінних ринкових випробувань інноваційної продукції перед початком її комерціалізації. Задля економії витрат виробники виводять на ринок продукцію без проведення ринкових тестів (пробного маркетингу). Пробний маркетинг дасть змогу знайти та виправити стратегічні помилки й прорахунки до початку комерціалізації. Дослідження показали,

що в 50% випадків невдача на ринку відбувається через недостатньо продуману маркетингову стратегію, наслідком якої є життя неефективних маркетингових заходів та комплексу маркетингу загалом. Пробний маркетинг дасть змогу протестувати комплекс маркетингу та маркетингову стратегію перед початком повномасштабної комерціалізації.

Недостатнє вивчення ринку перед початком створення товару є наступною причиною необхідності впровадження інструментів маркетингового тестування. Технічне завдання на розроблення чи виробництво продукції може спиратись на неточні чи недостовірні дані про цільових споживачів продукції, прогнозовану величину споживання продукції або можливі ринки збуту продукції. Дослідження показали, що у 56,3% випадків розроблені товари приречені на невдачу через неправильно визначений об'єм ринку, а у 25% випадків – через недостатнє вивчення ринку.

Постійна гонитва за інноваціями й спроба показати на ринку свою першість приводять до скорочення термінів створення продукту, внаслідок чого на ринок виходить «сирий» продукт. Розроблюваний продукт може бути революційним, але вимога пришвидшити процес його створення чи виробництва приводить до технічних чи конструкторських прорахунків (згадаємо приклади з літаками “Boeing 737 max”, телефонами “Samsung Galaxy Fold” та “Note 7”). Для скорочення строків їх створення використовують паралельний процес розроблення продукції, що передбачає виключення з інноваційного циклу його певних етапів (або їх об'єднання чи укрупнення). Це приводить до комерціалізації «сирої» продукції, яка, будучи інноваційною за своєю природою, є фактично непридатною для використання, а інколи й небезпечною. Маркетингове тестування допоможе виключити ситуацію з появою на ринку «сирої» продукції.

Зі скороченням термінів створення товарів та відсутністю ринкових випробувань тісно пов'язана наступна передумова, а саме висока ймовірність прояву прихованих дефектів продукції, що не були виявлені під час її проектування та виробництва. Звісно, маркетингове тестування прямо не вирішує питання зниження кількості бракованої (дефектної) продукції, бо за це відповідають політика якості підприємства та інженерні тести. Однак якщо процес створення продукції включатиме процедуру маркетингового тестування, то це дасть змогу розробити продукцію, яка б характеризувалася заявленим рівнем якості, тобто мінімізувала всі можливі дефекти.

Нарешті, маркетингове тестування також допоможе визначити, чи сформований ринок для інноваційної продукції. Якщо ринок ще не сформований, то інноваційна продукція зазнає на ньому невдачі, тому перед початком розроблення та комерціалізації необхідно вжити ком-

плекс заходів з формування ринку для інноваційної продукції, на що потрібен не один місяць чи рік, інколи навіть десятиліття.

Висновки з проведеного дослідження. Усі перелічені вище питання потребують комплексного вирішення. Таким новим шляхом до їх вирішення є концепція інноваційного маркетингу з її новим інструментарієм, перш за все маркетинговим тестуванням нової та інноваційної продукції на етапах інноваційного циклу її створення для оцінювання її майбутніх ринкових перспектив.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2017 рік : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 178 с.
2. Доповідь «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією)» за 2014–2016 роки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.zip (дата звернення: 03.08.2019).
3. Купер Р. Разработка новых товаров. Маркетинг / под ред. М. Бейкера. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 1200 с.
4. Griffin A. PDMA Research on New Product Development Practices. Updating Trends and Benchmarking Best Practices. *Journal of product innovation management*. 1997. № 14. P. 429–458.
5. Page A. Assessing New Product Development Practices and Performance. Establishing Crucial Norms. *Journal of Product Innovation Management*. 1993. № 10(4). P. 273–290.
6. Економіка та організація інноваційної діяльності / за ред. П. Перерви, С. Меховича, М. Погорелова. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 1080 с.
7. Длигач А. Проектное управление в маркетинге. *Новый маркетинг*. 2009. № 5. С. 41–44.

8. Castellion G., Markham S.K. Perspective: New Product Failure Rates. Influence of Argumentum ad Populum and Self-Interest. *Journal of Product Innovation Management*. 2013. Vol. 30. Iss. 5. P. 976–979.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). Naukova ta innovatsijna diial'nist' v Ukraini [Scientific and innovative activity in Ukraine]. Kyiv : SSSU. (in Ukrainian)
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Dopovid' "Obstezhennia innovatsijnoi diial'nosti v ekonomitsi Ukrainy (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu)" za 2014–2016 roky [Report "Survey of Innovation Activity in the Economy of Ukraine (by International Methodology)" for the 2014–2016]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.zip (accessed: 03.08.2019). (in Ukrainian)
3. Cooper R. (2002). Razrabotka novykh tovarov [Development of new products]. *Marketing* [Marketing]. St. Petersburg : Peter. (in Russian)
4. Griffin A. (1997). PDMA Research on New Product Development Practices. Updating Trends and Benchmarking Best Practices. *Journal of product innovation management*, 14, pp. 429–458.
5. Page A. (1993). Assessing New Product Development Practices and Performance. Establishing Crucial Norms. *Journal of Product Innovation Management*, 10(4), pp. 273–290.
6. Pererva P., Mekhovych S., Pohorielov M. (2008). Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsijnoi diial'nosti [Economics and organization of innovation activities]. Kharkiv : NTU "KhPI". (in Ukrainian)
7. Dligach A. (2009). Proektnoe upravlenie v marketinge [Project Management in Marketing]. *New marketing*, 5, pp. 41–44. (in Russian)
8. Castellion G., Markham S. (2013). Perspective: New Product Failure Rates. Influence of Argumentum ad Populum and Self-Interest. *Journal of Product Innovation Management*, vol. 30, iss. 5, pp. 976–979.

ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

CONSTRUCTION OF A MECHANISM FOR MANAGING THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 330.322:657

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-10>

Паньков О.Б.

аспірант кафедри економіки і підприємництва

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Pankov Olexander

National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Загальновідомим є те, що здійснення ефективної інвестиційної діяльності підприємства є можливим у разі функціонування системи управління. Управлінські дії повинні ґрунтуватись на певному механізмі, що забезпечуватиме раціональне використання інвестицій та економічний розвиток підприємства. У статті висвітлено поняття механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства, а у вигляді відповідної таблиці описано основні елементи, що складають механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства. Досліджено процес побудови та організації механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства. Під час здійснення дослідження механізму управління інвестиційними процесами на початковому етапі необхідно розглянути його функції та виявити можливості поліпшення їх виконання. На основі виснажених компонентів узагальнено основні характеристики процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, управління інвестиційною діяльністю підприємства, інвестиційна привабливість.

Общеизвестным является то, что осуществление эффективной инвестицион-

ной деятельности предприятия является возможным в случае функционирования системы управления. Управленческие действия должны основываться на определенном механизме, который будет обеспечивать рациональное использование инвестиций и экономическое развитие предприятия. В статье освещено понятие механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия, а в виде соответствующей таблицы описаны основные элементы, составляющие механизм управления инвестиционной деятельностью предприятия. Исследован процесс построения и организации механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия. При осуществлении исследования механизма управления инвестиционными процессами на начальном этапе необходимо рассмотреть его функции и выявить возможности улучшения их выполнения. На основе приведенных выше компонентов обобщены основные характеристики процесса управления инвестиционной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, управление инвестиционной деятельностью предприятия, инвестиционная привлекательность.

It is well known that effective investment activity of an enterprise is possible in the case of management system functioning. Management actions must be based on a specific mechanism that will ensure the rational use of investments and ensure the economic development of the enterprise. The concept of the mechanism of management of investment activity of the enterprise is covered in the article, and in the form of the corresponding table the basic elements that make up the mechanism of management of investment activity of the enterprise are described. The process of constructing and organizing a mechanism for managing the investment activity of enterprises is also investigated. The concrete examples of the enterprises and the analysis of their activity demonstrate the stages of development of the mechanism of investment activity management, which will facilitate their restructuring and modernization. Businesses operating in the territory of Ukraine operate in an environment that is always in the wave of change, and therefore the management of the enterprise must quickly perceive and respond to such changes, is not an exception and the investment environment of the enterprise. The process of managing an investment activity of an enterprise is based on a mechanism that is an integral part of the overall methodology for managing investment activity. The formation of the mechanism for managing the investment activity of the enterprise is based on general economic principles, which allow considering machine-building enterprises as an open system, which has material, labor, information and financial resources, with its ability to transform under the influence of external and internal factors. One of the most important means of optimally achieving the investment objectives of the investment management function is to evaluate the investment attractiveness that plays the role of a link between the analysis stage and the investment decision stage. The main purpose of assessing investment attractiveness is the synthesis of summarized conclusions, the quantitative reflection of which is an integral indicator. Based on the conclusions made, the potential investor has the opportunity to choose the best among the potential recipient enterprises, and the enterprise – the opportunity to take certain measures aimed at improving their condition. The main purpose of this work is to substantiate theoretical provisions, to identify scientific and methodological approaches to managing the investment activity of enterprises.

Key words: investments, investment activity, management of investment activity of the enterprise, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Підприємства, що здійснюють свою діяльність на території України, функціонують у середовищі, що завжди перебуває на хвилі змін, тому менеджмент підприємства повинен швидко сприймати та реагувати на такі зміни, не є винятком інвестиційне середовище підприємства.

Процес управління інвестиційною діяльністю підприємства ґрунтується на механізмі, що є складовою частиною загальної методології управління інвестиційною діяльністю.

В основу формування механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства закладено

загальноекономічні принципи, які дають змогу розглядати машинобудівні підприємства як відкриту систему, в розпорядженні якої перебувають матеріальні, трудові, інформаційні та фінансові ресурси, з її можливістю до трансформації під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними проблемами управління інвестиційною діяльністю підприємств займалися такі зарубіжні науковці, як Д. Тобін, Дж.А. Бейлі, П. Друкер, В. Шарп. Внесок українських учених також є значним. Необхідно відзначити дослідження В. Акуленка, І. Вінніченка, С. Герасимової, В. Гончарова, А. Загород-

нього, І. Єпіфанової, І. Новикової, Т. Майорової, А. Мокій, В. Федоренка, Д. Черваньова.

Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства нині є мало вивченим та дослідженим питанням, однак його роль у здійсненні управління інвестиційною діяльністю є беззаперечною.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень, визначення науково-методичних підходів до побудови механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з факторів економічного та інноваційного розвитку держави є висока інвестиційна активність, що сприяє забезпеченню економічного росту і, як наслідок, підвищенню добробуту суспільства. Вона виражається в інвестиційній діяльності підприємств.

Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства доцільно розглядати як систему елементів (методів), що перебувають у розпорядженні суб'єкта управління, за допомогою яких ним здійснюється вплив на об'єкт, зі сформованими обґрунтованими та визначеними в інвестиційному середовищі рішеннями.

Під час дослідження механізму управління інвестиційними процесами на початковому етапі необхідно розглянути його функції та виявити можливості поліпшення їх виконання. До основних функцій, відповідно до класичного підходу М. Мескона, М. Альберта і Ф. Хедоурі, належать планування, мотивація, організація та контроль. Інструменти оцінювання та підвищення інвестиційної привабливості, як й інші заходи, вжиття яких спрямоване на вдосконалення дії механізму управління інвестиціями, виконують кожну з них.

Першу з перерахованих функцій (планування) слід розглянути більш детально у зв'язку з тим, що вона є вихідною для реалізації всіх інших функцій. Важливою особливістю функції планування є її гнучкість. Якщо інвестор може в будь-який час змінювати свої рішення відповідно до нової інформації, то він може знизити ризикованість своїх вкладень.

Щодо цього фінансові інвестиції є більш вигідними, ніж капітальні через більшу ліквідність цінних паперів, тобто можливість у короткі терміни змінити напрями вкладення коштів.

Ще однією важливою функцією управління є функція контролю. Її дія спрямована на відстеження ефективності та своєчасності досягнення цілей управління інвестиціями й реалізується завдяки простежуванню динаміки ефективності інвестиційних проектів та інвестиційної привабливості підприємств з плином часу. Завдяки функції контролю керівники можуть оперативним чином впроваджувати певні коригування в інвестиційні процеси та діяльність підприємства загалом.

Функція організації забезпечує створення структури відносин, яка дає можливість суб'єктам

господарювання ефективно взаємодіяти для задоволення спільних інтересів.

Наявність налагодженого механізму управління інвестиційними процесами на підприємствах дає змогу структурувати, систематизувати та ефективно координувати відносини суб'єктів інвестиційної діяльності, поліпшувати організацію за рахунок узгодження інтересів вкладників коштів та їх одержувачів.

Структура механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства передбачає низку елементів. Це пояснюється впливом ринкових методів регулювання інвестиційної діяльності, формування й наявності яких визначає інвестиційне середовище й товарні ринки, а попит і пропозиція на цих ринках формують рівень цін на продукцію машинобудування та визначають ефективність використання інвестиційних ресурсів.

Для прийняття рішень проводяться збирання й аналізування інформації, яка для підприємств машинобудівного комплексу може включати характеристики ринку (розмір, темпи зростання, географічні переваги, динаміку цін, чутливість ринку до цін); оцінювання факторів конкуренції (рівень конкуренції, тенденції через зміну кількості конкурентів на інвестиційному ринку); аналіз фінансово-економічних факторів (структуру галузевих витрат, галузевий рівень рентабельності машинобудування). Дія самого механізму інвестиційної діяльності підприємства має бути спрямована на досягнення стратегії машинобудівного підприємства з урахуванням впливу внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Рис. 1 демонструє головні компоненти механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств.

Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства складається з певної системи методів, що продемонстровані на рис. 2.

На основі вищенаведеного узагальнимо основні характеристики процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства:

- 1) управління інвестиційною діяльністю підприємства як складової загальної системи управління є цілеспрямованою діяльністю;
- 2) управління інвестиційною діяльністю має бути гнучким і здатним швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі;
- 3) ефективність процесу управління може бути досягнута за наявності відповідного інформаційного забезпечення;
- 4) управління інвестиційною діяльністю спрямоване на досягнення поставлених цілей, зокрема економічних, інноваційних, соціальних, екологічних;
- 5) управління інвестиційною діяльністю має здійснюватися на основі інвестиційної стратегії [1, с. 67].

У заходах щодо оцінювання та підвищення інвестиційної привабливості повністю реалізуються всі класичні функції менеджменту, що дає їм змогу органічно вписатися в схему механізму управління інвестиціями.



Рис. 1. Структура механізму інвестиційної діяльності підприємства

Визначення дієвої амортизаційної політики	Визначення джерел фінансування	Мотивація трудової діяльності, прояву ініціативи, соціальне орієнтування	Делегування повноважень та відповідальності певним категоріям працівників; надання методично-інструктивної допомоги
Інвестиційне планування, розроблення програм	Визначення та дотримання стандартів виробництва	Облік, аналіз, контроль регулювання інвестиційної діяльності	Забезпечення навчання персоналу, підвищення кваліфікації кадрів

Рис. 2. Система методів управління інвестиційною діяльністю

Слід зазначити, що інвестиційна привабливість конкретних суб'єктів господарювання є стрижневим елементом механізму управління інвестиційною діяльністю.

Інвестиційна привабливість підприємства – це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування щодо його поточного стану, можливостей розвитку, обсягів та перспектив отримання й розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності, рентабельності, кадрового потенціалу. Вона поєднує дані про ступінь очікуваної прибутковості, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення [2, с. 133].

Підприємство й власник капіталу мають особисті очікування за результатами майбутнього проєкту [3, с. 62]. Інвестор оцінює рівень інвестиційної привабливості потенційних підприємств, а останні розглядають можливі умови залучення капіталу. Тільки за умови збігу їх інтересів стає можливим здійснення процесу інвестування.

Отже, можна зробити висновок, що одним з найважливіших засобів оптимального досягнення цілей інвестування, який забезпечує виконання функції механізму управління інвестиціями, є оцінювання інвестиційної привабливості, яка відіграє роль сполучної ланки між етапом аналізу та етапом прийняття рішення про інвестування. Основною метою оціню-

вання інвестиційної привабливості є синтез узагальнюючих висновків, кількісним відображенням яких є інтегральний показник. На базі зроблених висновків у потенційного інвестора з'являється можливість вибору кращих серед потенційних підприємств-реципієнтів, а у підприємства – можливість вжити певних заходів, спрямованих на поліпшення свого стану.

Таким чином, на базі ретельного розгляду теоретичних основ і завдяки розробленню гнучкої системи оцінювання інвестиційної привабливості за умови достатнього обсягу придатної для аналізу інформації можна значно підвищити ймовірність досягнення цілей інвестування шляхом виділення дієвих чинників підвищення інвестиційної привабливості підприємств в рамках оптимізації функціонування механізму управління інвестиційними процесами.

Серед дієвих чинників підвищення інвестиційної привабливості підприємства слід виділити три групи, такі як фінансово-економічні, які здійснюють прямий вплив на рівень привабливості суб'єкта господарювання; дві групи непрямого впливу, а саме соціальні та інформаційні [4, с. 110]. Підвищення інвестиційної привабливості може бути наслідком як прямого поліпшення конкретних показників, так і непрямого, що, зрештою, приведе до зміни фінансових показників. Однак зв'язок між такими факторами та фінансовими коефіцієнтами простежити набагато важче.

До фінансово-економічних чинників підвищення інвестиційної привабливості пропонується віднести:

- підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві [5, с. 85];
- зростання ефективності використання оборотних коштів;
- підвищення ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності підприємства;
- вдосконалення системи керування прибутком підприємства;
- оптимальне вжиття комплексу маркетингових заходів;
- підвищення ефективності управління ціноутворенням на продукцію підприємства;
- впровадження моніторингу цін на сировину та комплектуючі вироби;
- підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок залучення екологічно безпечного обладнання;
- управління якістю.

До факторів, що належать до соціальної сфери, слід віднести:

- ефективне використання трудового потенціалу;
- підвищення кваліфікаційного рівня якості управлінської гілки.

Серед інформаційних факторів доцільно виділити:

- доступ до внутрішньої інформації;
- функціонування системи обміну інформацією зовні;
- запровадження новітнього програмного забезпечення та інформаційних систем на підприємстві [6, с. 236].

Основними засадами концепції управління інвестиційною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу є системний підхід до здійснення інвестиційної діяльності, що передбачає дослідження підприємства як відкритої економічної системи; відповідність рівня інвестиційної привабливості об'єкта цілям інвестування; забезпечення відповідності інвестиційної політики наявним ресурсам та кваліфікації персоналу підприємства; орієнтація сформованої інвестиційної політики на підприємницький стиль управління інвестиційною діяльністю; забезпечення відповідності інвестиційної політики умовам зовнішнього середовища; збалансований підхід до формування результатів інвестиційної діяльності; забезпечення альтернативності інвестиційного вибору під час обґрунтування інвестиційної політики підприємства [7, с. 368].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства – це послідовність та спосіб управління; послідовність процесів і стадій, відповідних процедур та інструментів; сукупність інституціональних та організаційних структур і комплекс використовуваних ними форм та методів; послідовність застосування різноманітних способів. Система управління підприємства має бути гнучкою та вчасно реагувати

на зміни в сучасній економічній системі. Важливим аспектом здійснення інвестиційної діяльності має бути процес як залучення, так і використання інвестиційних ресурсів, що в майбутньому забезпечить зростання вартості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акуленко В. Аналіз теоретичних підходів до управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2012. № 3. С. 67.
2. Ємець О., Волошинович Х. Інвестиційна привабливість підприємств регіону в умовах глобалізації економіки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 4. С. 132–137.
3. Стадник В. Теоретико-методологічні основи інвестування розвитку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1. С. 60–68.
4. Ромашко О. Роль інвестиційної діяльності у формуванні прибутку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 12. С. 107–112.
5. Черваньов Д. Управлінські складові здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 11. С. 85–88.
6. Сорока П. Економічний зміст інвестицій і інвестиційної діяльності підприємств. *Держава та регіони*. 2007. № 4. С. 235–240.
7. Козаченко Г. та ін. Управління інвестиціями на підприємстві / ред. Г. Дібніс. Київ : Лібра, 2004. 368 с.

REFERENCES:

1. Akulenko V. (2012). Analiz teoretychnykh pidkhodiv do upravlinnya investytsiynoyu diyal'nistyuu pidpryyemstva [Analysis of theoretical approaches to managing the investment activity of the enterprise]. *Bulletin of SSU. Economy series*, no. 3.
2. Emets O. (2016). Investytsiyna pryvablyvist' pidpryyemstv rehionu v umovakh hlobalizatsiyi ekonomiky [Investment attractiveness of regional enterprises in the conditions of economy globalization]. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, no. 4, pp. 132–137.
3. Stadnik V. (2008). Teoretyko-metodolohichni osnovy investuvannya rozvytku pidpryyemstva [Theoretical and methodological foundations of investing enterprise development]. *Actual problems of economy*, no. 1, pp. 60–68.
4. Romashko O. (2008). Rol' investytsiynoyi diyal'nosti u formuvanni prybutku pidpryyemstva [The role of investment activity in the formation of enterprise profit]. *Current problems of economy*, no. 12, pp. 107–112.
5. Chervanov D. (2008). Upravlins'ki skladovi zdiysnennya investytsiynoyi diyal'nosti na pidpryyemstvakh Ukrayiny [Management Components of Investment Activity at Ukrainian Enterprises]. *Formation of Market Relations in Ukraine*, № 11, pp. 85–88.
6. Soroka P. (2007). Ekonomichnyy zmist investytsiy i investytsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv [Economic content of investment and investment activity of enterprises]. *State and regions*, no. 4, pp. 235–240.
7. Kozachenko G. (2004). Upravlinnya investytsiyamy na pidpryyemstvi [Investment management at the enterprise]. Kyiv : Libra.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЇ
ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІINNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE COMPANY
AS A FACTOR IN INCREASING ITS COMPETITIVENESS

УДК 334.7:005.342/343

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-11>**Соболева Г.Г.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова**Матвеева Н.М.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова**Soboleva Hanna**O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv**Matvieieva Natalia**O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv

У статті розглянуто проблеми зниження інноваційної привабливості вітчизняних підприємств, їх ділової активності на інвестиційному ринку, а також дестабілізації національної економіки. Інвестиційну привабливість інноваційного підприємництва слід розглядати як сукупність характеристик його управлінської та фінансово-господарської діяльності, перспектив інноваційного розвитку. Конкурентоспроможність є однією з центральних категорій сучасної економічної науки, яка традиційно пов'язує успішності функціонування суб'єктів конкурентних відносин, ефективність та стійкість розвитку ринкового механізму загалом. Конкурентоспроможність підприємства часто пов'язана з такими властивостями, як здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію, послуги; здатність продуктивно й ефективно працювати; здатність задовольняти потреби споживачів краще, ніж основні конкуренти. Створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки є одним з пріоритетів національних інтересів України. **Ключові слова:** конкурентоспроможність, ефективність, підприємство, інновації, послуги, диверсифікація, інвестиційна привабливість, інвестиційний ринок.

В статье рассмотрены проблемы снижения инновационной привлекательности

отечественных предприятий, их деловой активности на инвестиционном рынке, а также дестабилизации национальной экономики. Инвестиционную привлекательность инновационного предпринимательства следует рассматривать как совокупность характеристик его управленческой и финансово-хозяйственной деятельности, перспектив инновационного развития. Конкурентоспособность является одной из центральных категорий современной экономической науки, которая традиционно связывает успешность функционирования субъектов конкурентных отношений, эффективность и устойчивость развития рыночного механизма в целом. Конкурентоспособность предприятия часто связана с такими свойствами, как способность производить конкурентоспособную продукцию, услуги; способность продуктивно и эффективно работать; способность удовлетворять потребности потребителей лучше, чем основные конкуренты. Создание конкурентоспособной, социально ориентированной рыночной экономики является одним из приоритетов национальных интересов Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, предприятие, инновации, услуги, диверсификация, инвестиционная привлекательность, инвестиционный рынок.

The article deals with the problems of reducing the innovative attractiveness of domestic enterprises of their business activity in the investment market and the destabilization of the national economy. The investment attractiveness of innovative entrepreneurship should be considered as a set of characteristics of its managerial and financial-economic activities, prospects for the development of innovative development. The formation and formation of a competitive environment in the national economy plays an important role in the development of market relations of our state. Creating a competitive, socially oriented market economy is one of the priorities of the national interests of Ukraine. The rapid development of entrepreneurial activity is associated with significant economic contradictions, which, in turn, depend on the characteristics of transformation in the context of modern globalization processes. Increasing the rigidity of methods and forms of manifestation of competition, accelerating the pace of changes in market parameters has caused the objective need to develop and introduce fundamentally new approaches to managing product competitiveness and formulating an enterprise strategy at Ukrainian enterprises, taking into account the rapid development of science and technology. Competitiveness is a synthesis of many economic categories. Today, competitiveness in commodity markets is becoming a problem for many domestic enterprises. The search for ways to solve this problem is due to its relevance, and the rapid development of world economic markets. Competitiveness is one of the central categories of modern economic science, which traditionally relates the success of the functioning of the subjects of competitive relations, the efficiency and stability of the development of the market mechanism in general. Competitiveness of an enterprise is often associated with such properties as: the ability to produce competitive products, services, the ability to productively and efficiently operate, the ability to meet the needs of consumers is better than the main competitors do.

Key words: competitiveness, efficiency, organization, innovation, service, diversification, investment, profitability, investment market.

Постановка проблеми. Підприємництво потребує сучасного теоретичного, методологічного та методичного забезпечення управління процесом формування власних конкурентних позицій, рекомендацій щодо процесів формування попиту на продукцію підприємств, а також інноваційного розвитку.

Методологічною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та

прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів, зокрема процесного, системного, ситуаційного.

Нині актуальною проблемою є зниження інноваційної привабливості вітчизняних підприємств, їх ділової активності на інвестиційному ринку, а також дестабілізація національної економіки. Інвестиційну привабливість інноваційного підприємництва слід розглядати як сукупність характеристик його управлінської та фінансово-господарської діяльності, перспектив розвитку інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про необхідність підвищення інноваційного роз-

витку підприємств за рахунок інновацій нині говорять на всіх рівнях, на цьому ж акцентують увагу науковці, що займаються дослідженням динаміки інноваційних процесів, зокрема О. Амоша, В. Геєць, А. Семиноженко, М. Чумаченко, І. Щербань, О. Ястремська.

Теоретичні та емпіричні дослідження свідчать про те, що набір ключових факторів успіху в різних галузях значно різниться. До того ж з часом вони можуть змінюватися в одній і тій же галузі під впливом зрушень загальної ситуації в ній, тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням наявних і тих, що можна прогнозувати, умов розвитку галузі та внутрішньогалузевої конкуренції [1, с. 63].

Постановка завдання. Метою статті є теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємства. Найважливіші проблеми, які спіткають підприємства, пов'язані зі складністю та динамічністю розвитку національного ринку в умовах глобалізації світової економіки, вибором потужної стратегії для формування конкурентних переваг та закріплення наявних конкурентних позицій, втіленням у життя сучасних інноваційних технологій через світову економічну кризу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства залежить від багатьох факторів, комплексне поєднання яких визначає подальший розвиток підприємства та його продукції на ринку.

Аналіз формування власних конкурентних позицій підприємства використовує весь комплекс доступної інформації, має оперативний характер і цілком підпорядкований волі керівництва підприємства.

Позитивна економічна роль конкуренції проявляється в низці функцій, які вона виконує. По-перше, як показує історичний досвід, конкуренція, пронизуючи всі зв'язки виробництва й споживання, є єдиною можливим засобом досягнення збалансованості між попитом та пропозицією, зрештою, між суспільними потребами та виробництвом. По-друге, конкуренція виконує функцію спілкування й погодження інтересів виробників. В умовах розвинутого поділу праці інтерес кожного пов'язаний та взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Виконуючи цю функцію, конкуренція через ринковий механізм підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам. Третя функція конкуренції полягає у змушуванні товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати. Зменшення витрат вимагає від підприємців постійної роботи над удосконаленням технічної бази виробництва, пошуку шляхів економії сировини, матеріалів, устаткування й робочого часу, а також підвищення продуктивності праці. Четвертою важливою функцією конкуренції є інноваційний розвиток. Ця функція набуває особливого значення в умовах науково-технічної

революції, яка надає кожному виробнику можливість удосконалювати споживчі вартості, широко орієнтуватись на задоволення найрізноманітніших потреб покупців, усього суспільства. Конкуренція спонукає виробників неухильно запроваджувати у виробництво все нові й нові види продукції, а також виробляти один і той самий продукт найрізноманітніших модифікацій. Нарешті, історично найважливішою функцією конкуренції є формування ринкової ціни. Це така ціна, яка врівноважує не тільки попит і пропозицію, але й ціни попиту та пропозиції. За допомогою ринкової ціни конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення суспільних потреб і суспільного виробництва.

Виконуючи ці функції, конкуренція забезпечує зростання економічної ефективності виробництва, підвищення його технічного рівня, удосконалення якості та структури суспільного продукту.

Не менш важливими є форми конкуренції, які є характерними для різних галузей, у яких здійснюють свою діяльність підприємства. Пронизуючи всю систему виробництва й споживання товарів та послуг, конкуренція здійснюється в багатьох формах, які з розвитком суспільства стають дедалі різноманітнішими. Історично найстарішими формами конкуренції є внутрішньогалузева та міжгалузева.

Внутрішньогалузева конкуренція – це конкуренція між виробниками певної галузі. Об'єктами такої конкуренції є умови виробництва, ринки збуту, «портфелі» замовлень, затрати виробництва, якість продукції та послуг. Вона зумовлює зростання ефективності всієї галузі, кількісних та якісних показників, її подальший розвиток.

Міжгалузева конкуренція здійснюється між виробниками, тобто підприємствами та підприємцями цієї галузі та виробниками інших галузей. Об'єктом такої конкуренції є більш висока норма прибутку або рентабельності в тій чи іншій галузі, отже, боротьба за вигідніше вкладення капіталу. Ця конкуренція сприяє міжгалузевому переливанню капіталів та переміщенню ресурсів до більш ефективних галузей і сфер виробництва. Швидке переміщення капіталу та ресурсів з однієї галузі до іншої дає суспільству можливість найбільш раціонально використовувати засоби виробництва й робочу силу [2, с. 28].

Обґрунтовано такі три основних форми прояву міжгалузевої конкуренції:

- боротьба за вкладення капіталу між підприємствами на ринку цінних паперів;
- диверсифікація, тобто процес проникнення фірми у суміжний вид економічної діяльності шляхом будівництва нових підприємств, купівлі вже наявних та інвестування в них;
- боротьба між підприємствами на ринку продуктів-замінників (наприклад, деревообробне підприємство та підприємство, що спеціалізується на виробництві продукції з пластмаси).

Конкуренція є основним економічним поняттям, притаманним ринковим умовам господарювання, необхідним атрибутом їх існування й розвитку. Термін «конкуренція» є одним з найважливіших і найчастіше використовуваних в економічній літературі. Існує багато різних тлумачень цього поняття. Як свідчать літературні джерела, слово «конкуренція» походить від латинського «conspicere», що перекладається як «зіткнення». Таке тлумачення цього терміна було первинним в економічній літературі. З розвитком економічної науки його вдосконалювали та деталізували, а також пояснювали мету, способи ведення конкурентної боротьби.

Досягнення високого якісного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства завдяки підвищенню якості продукції, що випускається, пошук нових шляхів удосконалення управління якістю на підприємстві, зниження собівартості продукції дадуть змогу досягти зниження ціни на продукцію, впровадження нових технологій виробництва, які сприятимуть підвищенню якості та екологічності продукції, відповідності міжнародним стандартам якості продукції, що є головними завданнями підприємства сьогодні.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства та посилення вже наявних позицій лідера на ринку необхідно постійно бути на крок попереду від конкурентів, яких чимало. Це значить, що необхідно розширювати коло властивих переваг щодо якості продукції, ціни на неї, а також піклуватися про всі соціальні прошарки регіону [3, с. 34].

В сучасних умовах становлення ринкових відносин нормальний розвиток підприємств усіх галузей потребує впровадження інноваційних технологій та інноваційної політики. Підприємствам необхідно «йти в ногу» з розвитком науки й техніки, втілювати у власне виробництво наявні модернізації у всіх їх проявах та диверсифікувати виробництво. Такі дії сильно сприятимуть забезпеченню та підвищенню конкурентоспроможності продукції на вітчизняному та світовому ринках, отже, підвищенню конкурентоспроможності всього підприємства.

Світовий історичний досвід незаперечно доводить, що ефективний та стійкий розвиток підприємства в різних сферах бізнесу досягається за рахунок оперативного використання у господарській діяльності нововведень, винаходів та інших інновацій, які забезпечують стратегічні конкурентні переваги на ринку.

Інноваційний процес пов'язаний зі створенням, засвоєнням та поширенням інвестицій у нововведення. Технологічна відсталість низки галузей промисловості України обумовлює низьку продуктивність праці, високу ресурсо- та енергоємність продукції. Таким чином, разом зі створенням власних необхідними є залучення сучасних висо-

ких технологій, розроблених в інших країнах, та їх швидке освоєння [4, с. 100].

Основними чинниками формування потенціалу інноваційного розвитку підприємства є:

- створення прогресивної організаційної структури управління, зорієнтованої на роботу в ринкових умовах;

- наявність потужного кадрового потенціалу та енергійного керівництва, здатного до сприйнятливості інновацій;

- позитивні показники ділової активності підприємства, його висока репутація серед партнерів та споживачів;

- впровадження конкурентоспроможних технологій та прогресивного устаткування;

- досягнення високої культури виробництва;

- своєчасне та повне забезпечення необхідною інформацією про останні досягнення науки й техніки у відповідній сфері діяльності [5, с. 456].

Інноваційний потенціал організації – це ступінь її готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто ступінь готовності реалізувати інноваційний проєкт або програму інноваційних перетворень, генерувати та впроваджувати інновації. Необхідно мотивувати ініціативи організаційних змін для того, щоб інноваційний потенціал підприємства був високим. Також треба постійно проводити моніторинг якості управління, але, незважаючи на такий чіткий всебічний контроль кожної ланки окремо та всієї системи загалом, потрібно дати людям можливість працювати творчо, втілювати у життя власні креативні ідеї та шукати новаторські шляхи їх втілення, отже, створити для цього необхідні умови [6, с. 133].

Впровадження на підприємстві інноваційних технологій розпочинається з розроблення та реалізації інноваційних проєктів, а відбувається за допомогою прийняття необхідних для цього управлінських рішень. Безпосередньо прийняття управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності відбувається на основі тісних взаємозв'язків між усіма елементами прийняття й реалізації управлінських рішень. Це забезпечується контролінгом інноваційної діяльності як міжфункціональним напрямом управлінської діяльності.

Підприємства, які не займаються інноваційною діяльністю, рано чи пізно занепадають, а в період стрімких змін занепад настає швидко. Впровадження комплексного інноваційного підходу дає змогу підприємствам швидко розвиватися та захоплювати все більші ринки високоякісною продукцією. Здійснення інноваційної діяльності на підприємстві створить необхідні та достатні умови для раціональної організації менеджменту інновацій та дасть змогу організації підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається, та рентабельність її діяльності загалом [7, с. 35].

Для впровадження у виробництво новітніх технологій необхідно розробити низку пропозицій стосовно покращення матеріально-технічного стану підприємства шляхом створення нового виду матеріалів, який дасть змогу використовувати новітні технології, а також отримувати прибуток від продажу новітніх матеріалів конкурентам.

Висновки з проведеного дослідження. Можна зробити висновок, що на конкурентоспроможність підприємства впливає багато зовнішніх та внутрішніх факторів. Одним з факторів забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання є ефективне використання наявних на підприємстві фінансових ресурсів для вибору, розроблення та дотримання стратегії, яка забезпечить підприємству гідну конкурентну позицію на вітчизняному ринку.

Ефективність виробничої діяльності підприємства, його інноваційний розвиток, місце на ринку, якість продукції та її властивість задовольнити споживача впливають на конкурентоспроможність. Важлива роль у реалізації поставлених завдань належить проведеному аналізу як одній з функцій управління. Підприємництво в Україні потребує сучасного теоретичного, методологічного та методичного забезпечення управління процесом формування власних стратегій, інноваційного розвитку для підвищення конкурентоспроможності, наукових рекомендацій щодо впровадження процесів формування та використання наявних активів для створення нової продукції в різних напрямках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства. *Економіка України*. 2013. № 8. С. 61–68.
2. Макаренко М. Підвищення конкурентоспроможності промислової продукції шляхом застосування ефективної маркетингової концепції збуту. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1. С. 23–29.

3. Пойда-Носик Н., Грабарчук С. Фінансові ресурси підприємства. *Фінанси України*. 2014. № 1. С. 33–39.

4. Слав'юк Р. Структурування власного капіталу підприємств України. *Фінанси України*. 2015. № 8. С. 99–107.

5. Мельник Л. Основи стійкого розвитку : навчальний посібник / за ред. Л. Мельника. Суми : Університетська книга, 2005. 654 с.

6. Шелудько В. Фінансовий менеджмент. Київ, 2006. 439 с.

7. Закревська Л. Рейтингова оцінка конкурентоспроможності підприємств України. *Економіст*. 2014. № 10. С. 34–37.

REFERENCES:

1. Zozuliov O. (2013). Pro posylennia konkurentnykh perevah pidpriemstva [About strengthening of competitive advantages of the enterprise. Ukraine economy]. Kyiv : NANU, pp. 61–68.

2. Makarenko M. (2008). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovoi produktsii shliakhom zastosuvannia efektyvnoi marketynhovoï kontseptsii zbutu [Increasing the competitiveness of industrial products by applying an effective marketing marketing concept]. Kyiv, pp. 23–29. (in Ukrainian)

3. Poida-Nosik N., Grabarchuk S. (2014). Finansovi resursy pidpriemstva [Financial resources of the enterprise]. Kyiv : AFU, pp. 33–39. (in Ukrainian)

4. Slavyuk R. (2015). Strukturuvannia vlasnoho kapitalu pidpriemstv Ukrainy [Structuring of equity capital of Ukrainian enterprises]. Kyiv : AFU, pp. 99–107. (in Ukrainian)

5. Melnik L. (ed.) (2005). Osnovy stiikoho rozvytku [Fundamentals of sustainable development]. Sums : University Book.

6. Sheludko V. (2006). Finansovyi menedzhment [Financial Management]. Kiev. (in Ukrainian)

7. Zakrevska L. (2014). Reitynhova otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstv Ukrainy [Rating assessment of competitiveness of Ukrainian enterprises]. Kyiv, pp. 33–37. (in Ukrainian)

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВMECHANISM OF MANAGEMENT THE CORPORATE SECURITY
OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Функціонування та розвиток підприємств в Україні потребує забезпечення корпоративної безпеки, що не може бути реалізовано без належного методологічного підґрунтя. На українських підприємствах створені системи безпеки різного рівня складності, але формування безпечних умов розвитку потребує розроблення та впровадження системи корпоративної безпеки. Обґрунтовано, що в складі корпоративної безпеки ключовою складовою виступає механізм управління. Під механізмом управління корпоративною безпекою запропоновано розуміти систему, яка включає цілі, принципи, функції, інструментарій, які застосовуються суб'єктами безпеки стосовно об'єктів для забезпечення необхідного рівня їх безпеки, не ігноруючи при цьому необхідність досягнення інтересів учасників корпорації. Визначено етапи формування механізму управління корпоративною безпекою: моделювання; імплементація в систему корпоративної безпеки; функціонування в складі механізму управління підприємством. Розроблено модель механізму управління корпоративною безпекою промислового підприємства.

Ключові слова: механізм, механізм управління, корпоративна безпека, безпека, система, підприємство.

Функционирование и развитие предприятий в Украине требует обеспечения

корпоративной безопасности, что не может быть реализовано без надлежащей методологической основы. На украинских предприятиях созданы системы безопасности различного уровня сложности, но формирование безопасных условий развития требует разработки и внедрения системы корпоративной безопасности. Обосновано, что в составе корпоративной безопасности ключевой составляющей выступает механизм управления. Под механизмом управления корпоративной безопасностью предложено понимать систему, которая включает цели, принципы, функции, инструментарий, применяемые субъектами безопасности относительно объектов для обеспечения необходимого уровня их безопасности, не игнорируя при этом необходимость достижения интересов участников корпорации. Определены этапы формирования механизма управления корпоративной безопасностью: моделирование; имплементация в систему корпоративной безопасности; функционирования в составе механизма управления предприятием. Разработана модель механизма управления корпоративной безопасностью промышленного предприятия.

Ключевые слова: механизм, механизм управления, корпоративная безопасность, безопасность, система, предприятие.

УДК 338.24.021.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-12>

Шира Т.Б.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

Shyra Taras

Ukrainian Academy of Printing

The functioning and development of enterprises in Ukraine requires ensuring corporate security; it cannot be implemented without an appropriate methodological basis. Ukrainian enterprises have created security systems of various levels of complexity, but the formation of a safe development environment requires the development and implementation of a corporate security system. It is substantiated that the corporate governance mechanism is a key component of corporate security. It is proposed to mean a corporate security management mechanism as a system that includes the goals, principles, functions, tools used by security entities with respect to objects to ensure the necessary level of their security, and not ignoring the need to achieve the interests of corporation members. It is proved that it is advisable to include in the structure of the corporate security management mechanism: tasks; principles, functions, tools (methods, tools and levers), provision, criteria for evaluating the effectiveness of actions of security entities, equipment and technology for managing corporate security of the enterprise. The stages of formation of the corporate security management mechanism are defined: modeling; implementation in corporate security system; functioning as part of the enterprise management mechanism. A model of the mechanism for managing corporate security of the industrial enterprise has been developed. It is proved that the complexity of the corporate security system lies in the fact that key participants, that is, shareholders, the board of directors and management, simultaneously act as components of the management system and need protection as security objects. It is substantiated that the development of a corporate security management mechanism is based on the development, adoption and implementation by security entities of a management decision, requires the following main steps: development of a management decision; managerial decision making; implementation of management decisions; monitoring and evaluation of performance. The main stages are highlighted to ensure the validity of the adoption of each management decision by security entities. It is proved that the corporate security management mechanism is an important component of the corporate security management system, and its formation and functioning is determined by the specifics of financial and economic activities and the security process.

Key words: mechanism, management mechanism, corporate security, security, system, enterprise.

Постановка проблеми. Корпоративні підприємства, будучи найбільш чисельною групою підприємств в національній економіці, здійснюють фінансово-господарську діяльність в умовах високої мінливості та складної передбачуваності зміни впливу основних зовнішніх та внутрішніх загроз, що актуалізує важливість удосконалення функціонування існуючої системи безпеки, ключовою складовою якої повинен стати механізм управління корпоративною безпекою. Важливість створення такого механізму обумовлено також і специфікою забезпечення безпеки в умовах корпоративних струк-

тур, коли існує реальна незгодженість в інтересах основних учасників, тобто великих та дрібних акціонерів й менеджерів, а також протиріччя в інтересах підприємства й суб'єктів зовнішнього середовища, що повинно поєднуватися із необхідністю досягнення та підтримання необхідного рівня стійкості й стабільності фінансово-господарської діяльності. Сформовані завдання в такій площині визначають складність механізму управління корпоративною безпекою, що суттєво відрізняється від існуючих наукових напрацювань в сфері забезпечення економічної безпеки підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням забезпечення безпеки підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, Т. Васильців, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтян, Є. Олейников, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші. Однак, доцільно відзначити недостатню увагу науковців щодо розгляду проблеми забезпечення корпоративної безпеки та формування відповідної системи безпеки.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні методичних засад формування та функціонування механізму управління корпоративною безпекою українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення та підтримання належного рівня корпоративної безпеки, тобто такого рівня, який забезпечує стійкість підприємства, стабільність його фінансово-господарської діяльності та досягнення інтересів учасників [4, с. 23], можливий за умови створення системи корпоративної безпеки, виконання якою поставлених завдань можливе через формування та функціонування ключової складової – механізму управління корпоративною безпекою.

Формування механізму управління корпоративною безпекою повинно бути спрямована на уможливлення виконання системою корпоративної безпеки двох ключових функцій: превентивної та оперативної. Превентивна функція передбачає формування безпечних умов функціонування та розвитку через систематичне оцінювання наявності та впливу ключових зовнішніх та внутрішніх загроз, а оперативна – шляхом реалізації захисних заходів нормалізацію ситуації та відновлення й продовження функціонування у відповідності до встановлених орієнтирів. Зазначене обумовлює необхідність застосування комплексного підходу, який би уможлилював не лише створення такого механізму, але і його інтеграцію в систему управління підприємством. Інший важливий методологічний аспект, який не може залишитися без уваги – індивідуальність механізму, що повинно враховувати як специфіку фінансово-господарської діяльності, відмінності в організації корпоративного управління, так і процес забезпечення безпеки. Формування такого механізму повинно спиратися на використання сучасних технологій, методів та методик забезпечення безпеки бізнесу із передбаченням узгодженої взаємодії із зовнішніми суб'єктами безпеки, зокрема правоохоронними органами.

Відсутність узгодженої позиції серед науковців щодо трактування терміну «механізм управління» загалом та існування певного вакууму стосовно

методологічних основ забезпечення корпоративної безпеки підприємства дозволило визначити механізм управління корпоративною безпекою підприємства як систему, яка включає цілі, принципи, функції, інструментарій, які застосовуються суб'єктами безпеки стосовно об'єктів для забезпечення необхідного рівня їх безпеки, не оминаючи при цьому увагою необхідність досягнення інтересів учасників корпорації.

Формування механізму управління корпоративною безпекою повинно проходити в кілька етапів: моделювання; імплементація в систему корпоративної безпеки; функціонування в складі механізму управління підприємством.

Етап моделювання, серед іншого, передбачає і визначення складових механізму управління корпоративною безпекою. Можна стверджувати, що сьогодні науковці формують певним чином відмінну структуру механізму управління загалом. Так, М. Єрмошенко вважає, що в складі механізму управління доцільно виділяти наступні елементи: «...економічні закономірності; цілі і завдання управління; функції; організаційну структуру; принципи; методи; кадри; техніку та технологію управління; критерії оцінки ефективності системи управління» [2, с. 49]. В загальному погоджуючись із цією позицією, все таки вважаємо сумнівним доцільність включення у структуру механізму управління такого елемента як економічні закономірності. В. Шликов серед складових бачить лише «... методи і заходи ефективного використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів» [6, с. 53], а В. Ліпкан – «...цілі, функції, принципи і методи, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування системи безпеки» [3, с. 38]. Безперечно і така позиція заслуговує на увагу, хоча можна стверджувати, що в окремих моментах відбувається отождення системи безпеки та механізму управління безпекою. Схожі висновки можна зробити і щодо підходу, який запропонований у науковій публікації С. Васильчак, яка виділяє, окрім названих вище ще й «...інтереси підприємства, організаційну структуру, техніку і технології управління, критерії оцінювання безпеки...» [1, с. 37].

Узагальнюючи, спираючись на суттєвий науковий доробок українських та іноземних науковців, вважаємо, що в складі механізму управління корпоративною безпекою доцільно виділити наступні складові: завдання; принципи, функції, інструментарій (методи, інструменти та важелі), забезпечення, критерії оцінювання результативності дій суб'єктів безпеки, техніка й технологія управління корпоративною безпекою підприємства.

Обґрунтована сутність механізму управління дозволяє здійснити наступний крок, який полягає у визначенні місця механізму управління корпоративною безпекою в механізмі управління під-

приємством. Вважаємо за доцільне погодитися із міркуванням О. Прокопішиної [5, с. 149] щодо необхідності трактування механізму управління як сполучної ланки між керуючою та керованою підсистемами. Авторка розглядає такий механізм управління з точки зору забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності. У нашому розумінні структура стосовно корпоративної безпеки повинна бути суттєво складнішою, що продемонстровано на рис. 1.

Вважаємо за доцільне як застереження зазначити, що нами в графічному вигляді здійснено спробу відобразити складність самої системи корпоративної безпеки, коли ключові учасники, тобто акціонери, рада

директорів та менеджмент одночасно виступають як складові керуючої системи та потребують захисту як об'єкти безпеки. Окрім цього, визначено, що умови ведення бізнесу в нашій країні та ступінь негативного впливу зовнішнього середовища вимагають налагодження взаємоузгодженої співпраці із зовнішніми суб'єктами безпеки, зокрема через механізм управління корпоративною безпекою. Визначено також і те, що механізм управління корпоративною безпекою є складовою механізму управління підприємством. Жодні управлінські рішення суб'єктів безпеки не можуть бути реалізовані без узгодженні із іншими складовими механізму управління підприємством, зокрема в сфері постачання, виробництва, збуту і т.д.

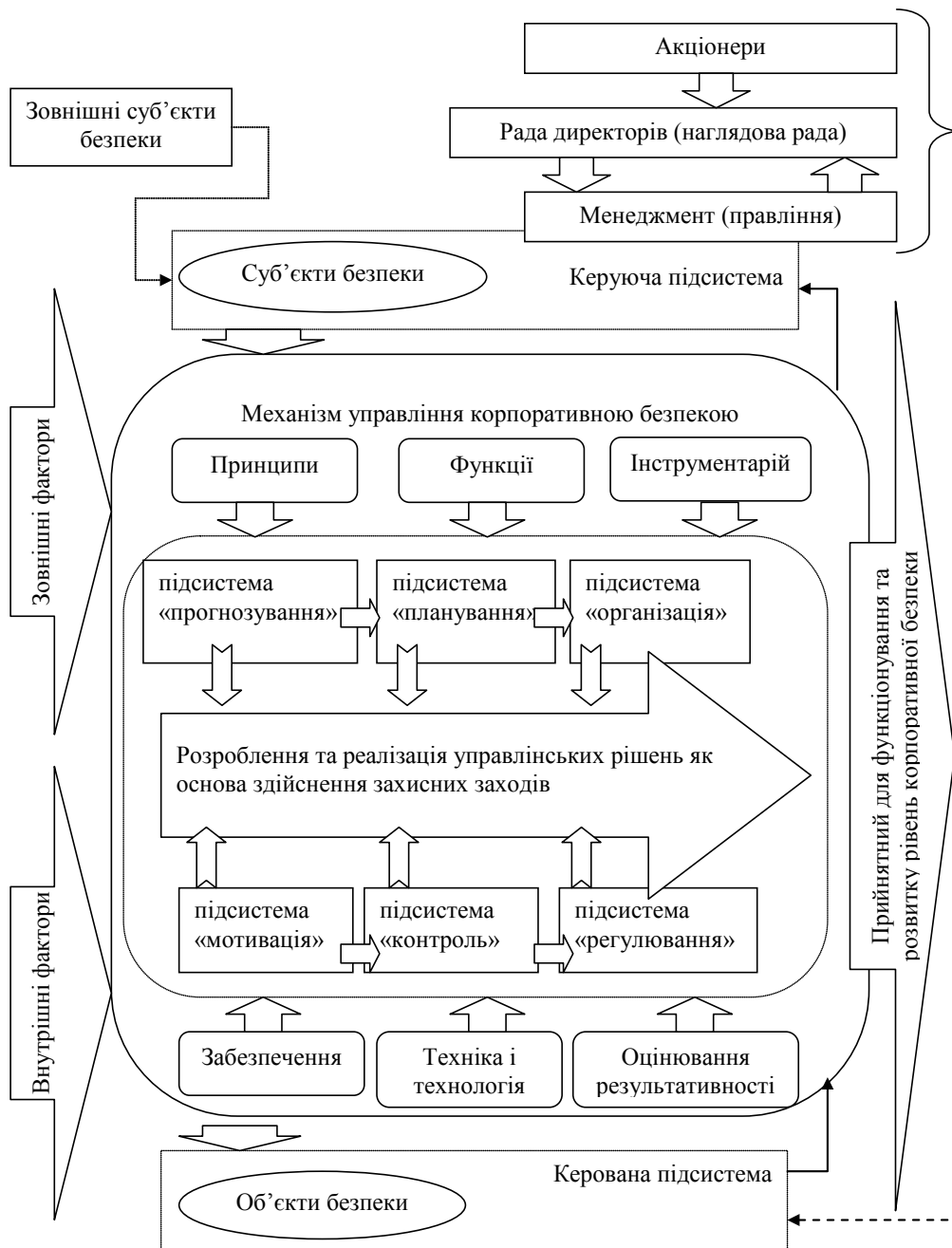


Рис. 1. Механізм управління корпоративною безпекою промислових підприємств

Існує також і зворотній зв'язок, коли реалізація будь-яких заходів та зміни у фінансово-господарській діяльності підприємства повинні здійснюватися із врахуванням безпекового аспекту, тобто ймовірності появи та зростання додаткових ризиків, виникнення нових внутрішніх та зовнішніх загроз. Потрібно також підкреслити, що в запропонованому графічному варіанті передбачено зворотній зв'язок, який можливий завдяки застосуванню відповідного інструментарію.

В основі процесу функціонування механізму управління корпоративною безпекою лежить розроблення, прийняття та реалізація суб'єктами безпеки управлінського рішення, що потребує здійснення наступних основних етапів:

- розроблення управлінського рішення;
- прийняття управлінського рішення;
- реалізація управлінського рішення;
- контроль та оцінювання результативності.

Виділені нами основні етапи покликані забезпечити обґрунтованість прийняття кожного управлінського рішення суб'єктами безпеки. Так перший етап передбачає формування інформаційного підґрунтя та розроблення кількох альтернативних варіантів управлінського рішення. Альтернативність проявляється і в можливості реалізації певних управлінських рішень не лише внутрішніми суб'єктами безпеки, але у співпраці із зовнішніми, або ж у повній мірі лише зовнішніми суб'єктами безпеки. Для прикладу, протидія рейдерській атаці можлива виключно завдяки узгодженим діям внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки. Альтернативність має місце і у випадку формування ресурсного забезпечення, тобто фінансових, кадрових, інформаційних та матеріальних ресурсів, наявних, таких, що перебувають у резерві, або ж такі, що можуть бути виділені для реалізації життєвого важливого для існування та функціонування підприємства рішення.

Оптимальним варіантом управлінського рішення можна вважати такий, що уможливує виконання поставлених завдань при мінімальних витратах наявних ресурсів. Важливим є й те, що оскільки ключовим об'єктом безпеки виступають люди, реакцію яких на певні процеси складно однозначно передбачити, то зростає важливість систематичного відстеження ситуації із можливістю регулювання процесу реалізації управлінського рішення.

Останній етап передбачає приділення максимальної уваги оцінюванню як процесу реалізації управлінського рішення, результативності дій суб'єктів безпеки, так й самому механізму управління корпоративною безпекою для своєчасного внесення необхідних змін з метою удосконалення.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки, можна стверджувати, що механізм управління корпоративною безпекою виступає важливою складовою системи управління корпоративною безпекою, а його формування та функціо-

нування визначає специфікою фінансово-господарської діяльності та процесу забезпечення безпеки. Викладені вище методичні аспекти можуть слугувати орієнтирами для суб'єктів безпеки при розробленні такого механізму в умовах певного підприємства.

Подальшого дослідження потребує розроблення методичних засад оцінювання корпоративної безпеки в умовах українських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильчак С.В., Жидяк О.Р. Розвиток аграрної економіки як основа продовольчої безпеки країни. *Збірник наукових праць ДНУ Економіка: проблеми теорії та практики*. 2009. Вип. 249. Том 5. С. 1196–1201.
2. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ : КНТЕУ, 2001. 309 с.
3. Ліпкан В.А. Безпекознавство : навч. посіб. Київ : Європ. ун-т, 2003. 208 с.
4. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
5. Прокопівщина О.В. Теоретичне обґрунтування необхідності формування механізму управління економічною безпекою діяльності підприємства. *Управління розвитком* : зб. наук. праць. 2006. № 5. С. 148–150.
6. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. Санкт-Петербург : Алетея, 1999. 152 с.

REFERENCES:

1. Vasylychak, S.V., Zhydiak, O.R. (2009). Rozvytok ahrarnoi ekonomiky yak osnova prodovolchoi bezpeky krainy [The development of the agrarian economy as a basis for food security of the country]. *Zbirnyk naukovykh prats DNU Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 249, pp. 1196–1201. (in Ukrainian)
2. Yermoshenko, M. M. (2001). *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia* [Financial security of the state: national interests, real threats, security strategy]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
3. Lipkan, V.A. (2003). *Bezpekoznavstvo* [Security Studies]. Kyiv : Yevrop. un-t. (in Ukrainian)
4. Shtanhret, A.M. (2017). *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva* [Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise]. L'viv : Ukr. akad. Drukarstva. (in Ukrainian)
5. Prokopishyna, O.V. (2006). Teoretichne obgruntuvannia neobkhdnosti formuvannia mekhanizmu upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu diialnosti pidpryyemstva [Theoretical substantiation of necessity of formation of the mechanism of management of economic safety of activity of the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 5, pp. 148– 150. (in Ukrainian)
6. Shlykov, V.V. (1999). *Kompleksnoe obespechenie jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija* [Integrated ensuring economic security of the enterprise]. Sankt-Peterburg : Aleteja. Rossijskaja Federacija. (in Russian)

БАНКРУТСТВО АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ

BANKRUPTCY OF AVIATION ENTERPRISES IN UKRAINE: MODELS OF EVALUATION

У статті розглянуто сутність поняття «банкрутство підприємства» відповідно до вітчизняної законодавчої бази. Проаналізовано показники ефективності та якості процедури вирішення неплатоспроможності підприємств в Україні, країнах Європи і Центральної Азії та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Здійснено оцінку світового та вітчизняного ринків авіаперевезень та ринку виробництва авіаційної техніки щодо процесів банкрутства підприємств; визначено основні чинники, що сприяють виникненню цих процесів. Розглянуто сучасні моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств, переважна кількість яких ґрунтується на використанні множинного дискримінантного аналізу (MDA-моделі). Особливостями MDA-моделей є те, що вони базуються на використанні попередніх статистичних даних фінансової звітності підприємств, які стали банкрутами, і тих, які зберегли стан фінансової стійкості. Обґрунтовано можливість застосування цих моделей для виявлення ознак виникнення несприятливих ситуацій у діяльності авіаційних підприємств за умови врахування кількості та особливостей застосовуваних показників, їх рівня універсальності стосовно різних галузей і масштабів діяльності підприємств, термінів прогнозування банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, неплатоспроможність, фінансовий стан, ймовірність банкрутства, моделі оцінки ймовірності банкрутства.

В статье исследована сущность понятия «банкрутство предприятия» в соответ-

ствии с отечественной законодательной базой. Проанализированы показатели эффективности и качества процедуры разрешения неплатежеспособности предприятий в Украине, странах Европы и Центральной Азии и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Осуществлена оценка мирового и отечественного рынков авиационных перевозок и рынка производства авиационной техники с точки зрения процессов банкротства предприятий; определены основные факторы, способствующие возникновению этих процессов. Рассмотрены современные модели оценки вероятности банкротства предприятий, большинство которых основывается на использовании множественного дискриминантного анализа (MDA-модели). Особенности MDA-моделей является то, что они базируются на использовании предыдущих статистических данных этих финансовой отчетности предприятий, которые стали банкротами, и тех, которые сохранили состояние финансовой устойчивости. Обоснована возможность использования этих моделей для выявления признаков возникновения неблагоприятных ситуаций в деятельности авиационных предприятий при условии учета количества и особенностей используемых показателей, их уровня универсальности по отношению к разным отраслям и масштабам деятельности предприятий, срокам прогнозирования банкротства.

Ключевые слова: банкротство, неплатежеспособность, финансовое состояние, вероятность банкротства, модели оценки вероятности банкротства.

УДК 339.172(477)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-13>

Гаврилко Т.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Національний авіаційний університет

Ткаченко В.Ю.

студентка
Національний авіаційний університет

Gavrylko Tatiana

Kyiv National Aviation University

Tkachenko Victoria

Kyiv National Aviation University

The essence of the concept of "bankruptcy of an enterprise" in accordance with the national legislative framework reviewed in the article. The study of insolvency management in Ukraine based on a comparative analysis with the countries of Europe and Central Asia and OECD of such indicators characterizing the effectiveness of insolvency procedures, such as the rate of repayment, the time of the procedure, its cost, the index of effectiveness of the regulatory framework. The conclusions on the quality of the bankruptcy procedure were made by analyzing the following indices: management of the debtor's property, opening of insolvency proceedings, creditors' participation, reorganization procedures. The global and domestic aviation market and the aviation equipment manufacturing market were evaluated for the bankruptcy of enterprises. The main factors contributing to the emergence of these processes in airlines are identified: insufficient level of solvency of citizens, that affects to demand of air transportation; aggravation of competition in the domestic market due to the appearance of foreign lowcost airlines; high level of competition in the European aviation transportation market; one of the factors is the impediment to the activities of airlines in high demand segments due to existing airport, legal and environmental constraints; difficulties in recruiting staff, especially skilled pilots; rising fuel prices and maintenance that requires cost optimization; poor financial performance; problems with debt service. The current models of bankruptcy probability estimation of enterprises, the majority of which are based on the use of multiple discriminant analysis (MDA-models) were considered. The features of MDA models are that they are based on the use of previous financial reporting statistics of bankrupt companies and those that have maintained financial stability. The possibility of using these models to identify the signs of adverse situations in the activity of aviation enterprises is substantiated, taking into account the number and features of the indicators used, it level of versatility with respect to different industries and the scale of activity of enterprises, the terms of bankruptcy forecasting.

Key words: bankruptcy, insolvency, financial condition, bankruptcy probability, bankruptcy probability assessment models.

Постановка проблеми. Основним важелем підвищення ефективності діяльності авіаційних підприємств є забезпечення їхнього стабільного фінансового стану. Це дає можливість здійснення об'єктивної оцінки результативності фінансово-гос-

подарської діяльності суб'єкта господарювання з метою її оперативного коригування, а отже, визначення векторів розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Фінансовий стан формує імідж підприємства, служить візитною карткою

у контактах із діловими партнерами. Об'єктивність і точність оцінки та підвищення рівня фінансового стану становлять основу для прийняття обґрунтованих стратегічних управлінських рішень.

Ступінь успішності функціонування авіаційних підприємств визначається спроможністю швидкого реагування та адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, що можливе за умови стабільної фінансової ситуації, застосування раціональних методів формування й використання фінансових ресурсів для досягнення кінцевої мети – спроможності забезпечити високий рівень конкурентоспроможності серед вітчизняних і зарубіжних підприємств за рахунок повної відповідності ринковим перспективам.

Сучасний фінансовий стан багатьох авіаційних підприємств є достатньо проблематичним, що пов'язано з недостатнім рівнем використання інноваційних технологій, застарілістю парку авіаційної техніки чи обладнання (якщо йдеться про підприємства, що виробляють авіаційну техніку чи комплектуючі до неї), недостатньою кваліфікацією персоналу, у тому числі й управлінського, що зменшує здатність професійного реагування на виклики конкурентного середовища.

Усі наведені чинники пояснюють об'єктивну доцільність постійного моніторингу фінансового стану підприємств для вчасного виявлення та попередження можливих відхилень від визначеної як фінансової, так і загальної стратегії розвитку на основі застосування сучасного інструментарію оцінки ймовірності банкрутства, що дасть можливість розпізнати ознаки настання кризових ситуацій у діяльності підприємства і прийняти заходи щодо недопущення банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати наукових досліджень у сфері оцінки ймовірності настання банкрутства підприємств представлено в працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: Ж. Де Палян, Р. Ліс, Р. Таффлер, Дж. Ольсон, Е. Альтман, К. Беєрман, У. Бівер, Г. Спрінгейт, Д. Стос, Д. Фулмер, Р. Фрай, Р. Сайфуллін, Г. Кадиков, А. Постюшков, О. Терещенко, А. Матвійчук, О. Пластун, Л. Ситник, О. Андрушко, Н. Артамонова, О. Барановська, В. Герасимчук, Л. Гриценко, В. Даниленко, О. Зоріна, Л. Лигоненко, Г. Семенов, А. Романов, Н. Черничко, В. Федюрко та ін.

Представниками економічної школи у сфері вирішення проблем забезпечення фінансової стабільності розвитку підприємств авіаційної галузі є В.І. Щелкунов, Ю.Ф. Кулаєв, В.М. Загорулько, М.Ю. Григорак, Н.Є. Полянська, К.В. Марінцева. Однак питання банкрутства авіаційних підприємств достатньо не відпрацьовані й потребують дослідження, у тому числі стосовно особливостей застосування моделей оцінки ймовірності їх банкрутства.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка ефективності процедури банкрутства підприємств в Україні та дослідження існуючих моде-

лей ймовірності банкрутства, використання яких дає можливість попередити настання кризових явищ у діяльності авіаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Кодексу України з процедур банкрутства, який ухвалений 18.10.2018 і набирає чинності 21.10.2019, «банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури» [1].

Як свідчать статистичні дані, кількість справ про банкрутство, що розглядаються господарськими судами України, є достатньо вагомою. Наприклад, у 2017 р. було розглянуто 17 600 справ про банкрутство, що становило 23,1% від числа всіх розглянутих господарських справ; величина грошових вимог кредиторів до боржників у цих справах становила 14 млрд дол. США, або 12,5% ВВП України. Лише в першому півріччі 2018 р. на розгляді у Верховному Суді перебувало 1 400 справ про банкрутство, що становило 13% від усієї кількості господарських справ касаційної інстанції [2].

За рейтингом Світового банку Doing Business – 2019, за показником урегулювання питання щодо неплатоспроможності Україна в 2018 р. зайняла 145-е місце серед 190 країн (для порівняння: Бангладеш – 153-є місце, Зімбабве – 159-е); хоча він поліпшився порівняно з попереднім роком на чотири позиції, це найнижчий рівень серед інших індикаторів, які застосовуються для оцінки ефективності реформ у сфері регулювання бізнесу [3].

До показників, що характеризують ефективність процедур вирішення неплатоспроможності, належать коефіцієнт повернення коштів, час здійснення процедури, її вартість, індекс ефективності нормативно-правової бази (табл. 1).

Як бачимо із вище приведених даних, для України є характерними найбільш тривалий термін здійснення процедури врегулювання неплатоспроможності порівняно з іншими країнами – 2,9 роки та висока її затратність – 40,5% вартості активів підприємства; коефіцієнт повернення коштів становить лише 9,6 центів за долар, а в країнах Європи та Центральній Азії цей показник становить 38,6 центів за долар, ОЕСР – 70,5 центів за долар. Процедура банкрутства супроводжується й незадовільним кінцевим результатом: активи підприємства продаються по частинах, а підприємство не продовжує функціонувати.

Невтішними для України є також і показники якості здійснення процедури банкрутства (табл. 2).

Серед показників, що характеризують якість процедури вирішення банкрутства в Україні, найнижчий рівень демонструє індекс процедури реорганізації – 0,5 із трьох можливих; значення інших показників (індекс управління майном боржника, індекс відкриття

Показники ефективності процедур вирішення неплатоспроможності

№ з/п	Показник	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР (високий рівень доходу)
1	Коефіцієнт повернення коштів (центів за долар)	9,6	38,6	70,5
2	Час (в роках)	2,9	2,3	1,7
3	Вартість (% від вартості об'єкта нерухомості)	40,5	13,2	9,3
4	Індекс ефективності нормативно-правової бази	8,5	11,1	11,9

Джерело: складено за [3]

Порівняння показників якості процедури вирішення банкрутства в Україні, Європі, Центральній Азії та ОЕСР

№ з/п	Показник	Україна	Європа і Центральна Азія	ОЕСР
1	Індекс управління майном боржника (0-6)	4	4,5	5,3
2	Індекс відкриття провадження по справі про неплатоспроможність (0-3)	2	2,6	2,8
3	Індекс участі кредиторів (0-4)	2	2,3	2,2
4	Індекс процедури реорганізації (0-3)	0,5	1,8	1,9

Джерело: складено за [3]

провадження по справі про неплатоспроможність, індекс участі кредиторів) також підтверджують необхідність удосконалення діючої системи банкрутства.

Аналіз діяльності авіаційних підприємств, як зарубіжних, так і вітчизняних, свідчить про те, що випадки їх банкрутства протягом тривалого періоду також не є поодинокими. Здебільшого це стосується авіакомпаній, які функціонують в умовах посилення конкуренції, необхідності постійної адаптації до змінюваних правил ринку авіаперевезень. Наприклад, у США починаючи з 2000 р. збанкрутіли 11 авіакомпаній за розділом 7 Кодексу США про банкрутство, що означає ліквідацію, та 20 авіакомпаній також були визнаними банкрутами за розділом 11 того ж Кодексу, що допускає здійснення процесів подальшої реорганізації [4].

Лише за 2018 р. серед зарубіжних авіакомпаній 20 припинили свою роботу, серед них такі авіаперевізники зі світовим ім'ям, як Cobalt Air (Кіпр); Alitalia (Італія); Primera Air (Данія) та ін. У лютому 2019 р. берлінською авіакомпанією Germania, а також двома її дочірніми компаніями з технічного обслуговування Germania Technik Brandenburg і Germania Flugdienste було об'явлено про початок процедури банкрутства.

Авіакомпанія Germania працювала на ринку авіаперевезень із 1986 р., перевозячи щорічно близько 4 млн пасажирів по 60 напрямках: в Європу, Південну Африку, Близький Схід. Як пояснив керівник компанії Карстен Бальке, ситуація з банкрутством виникла через проблеми щодо фінансування з метою покриття короткострокової потреби в ліквідності, яка не була вчасно вирішена.

Півтора роки тому, у 2017 р., також збанкрутував другий за обсягом пасажирів у Німеччині авіаперевізнак Air Berlin. У цей же рік одна з найстаріших британських авіакомпаній Monarch Airlines оголосила

про своє банкрутство. Управлінням цивільної авіації Великобританії це банкрутство було розцінене як найбільший крах авіакомпанії в історії країни [4].

У лютому 2019 р. британська авіакомпанія Flybmi зробила заяву про початок процедури банкрутства, незважаючи на те що в авіакомпанію за шість років було інвестовано понад 50 млн доларів.

Зарубіжні авіакомпанії знаходять вихід поліпшення свого фінансового стану за рахунок злиття з іншими авіаперевізниками. У 2005 р. Delta Air Lines і Northwest Airlines, що входять до п'ятірки найбільших перевізників США, подали позови щодо добровільного банкрутства. Delta Air Lines заявила про борги у сумі 28,3 млрд. дол., Northwest Airlines – 17,9 млрд дол. Обидві продовжували працювати, а в 2008 р. було об'явлено про їх злиття, яке завершилося в 2010 р.

У 2011 р. материнська компанія American Airlines (AMR), третя за кількістю перевезених пасажирів у США, подала заяву про введення зовнішнього управління. З 2008 р. авіакомпанія була збитковою, її заборгованість становила 11,9 млрд. дол., але їй удалося стабілізувати фінансовий стан завдяки злиттю з US Airways у 2013 р.

На вітчизняному ринку авіаперевезень також спостерігаються процеси банкрутства. Незважаючи на те, що в межах України конкуренція ще не досягла високого рівня, українським авіаперевізникам доводиться конкурувати із зарубіжними компаніями, особливо низькотарифними, що потребує вміння ефективного управління власними фінансовими ресурсами.

У грудні 2002 р. авіакомпанію «Авіалінії України» було визнано банкрутом, у 2004 р. її остаточно позбавлено ліцензії. У 1998 р. банкрутом стала авіакомпанія «Національні авіалінії України», у 2009 р. поновлено процедуру щодо банкрутства і прийнято рішення про ліквідацію авіакомпанії.

У 2010 р. до числа банкрутів потрапила ВАТ «Авіакомпанія «Луганські авіалінії», у 2014 р. банкрутами було оголошено ПАТ «Хмельницьке авіапідприємство «Поділля – Авіа» та ПрАТ «Авіакомпанія «АТІ».

Найбільший український авіаперевізник – авіакомпанія «АероСвіт» почала процедуру банкрутства наприкінці 2012 р., яку пізніше було скасовано рішенням суду. Постановою Господарського суду Київської області в 2015 р. було порушено провадження про банкрутство «АероСвіту», і вона повторно була визнана банкрутом. Окрім того, було прийнято рішення щодо ліквідації авіакомпанії. Активи авіакомпанії були переведені до авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України».

Проблеми з фінансовим станом спостерігаються й у найкрупнішого українського перевізника «Міжнародні авіалінії України». 2018 р. авіакомпанія завершила з великими боргами і збитками. Збитки порівняно з попереднім роком збільшилися майже в дев'ять разів і становили 2,7 млрд грн (у 2017 р. величина збитків становила 304 млн грн). Окрім суттєвих збитків, авіакомпанія має велику заборгованість перед партнерами; за оцінкою фахівців, величина боргів перевищує 1 млрд грн. У 2017 р. авіакомпанія була прибутковою, величина прибутку становила майже 400 млн грн. Вочевидь, авіакомпанію очікує або банкрутство, або кардинальні заходи щодо поліпшення управління власними фінансовими ресурсами.

На думку фахівців, у цьому разі є загроза повторення ситуації, аналогічної «АероСвіту», – об'явлення авіакомпанії банкрутом і переведення активів в іншу авіакомпанію, наприклад «Розу вітрів» (у 2018 р. в авіакомпанію «Роза вітрів» були переведені літаки авіакомпанії «Дніпроавіа» після припинення її діяльності й анулювання всіх прав на експлуатацію повітряних ліній).

У цілому можна виділити основні чинники, що негативно впливають на діяльність вітчизняних авіакомпаній і можуть призвести їх до банкрутства:

- недостатній рівень платоспроможності громадян, що позначається на попиті на авіаційні перевезення;
- загострення конкуренції на внутрішньому ринку через появу зарубіжних авіакомпаній-лоукостерів;
- високий рівень конкуренції на європейському ринку авіаційних перевезень; один із чинників – перепони до діяльності авіакомпаній на сегментах із високим попитом через наявні обмеження аеропортів, юридичних і екологічних (наприклад, Амстердам, Варшава, Лондон-Гатвік та ін.);
- труднощі з набором персоналу, особливо кваліфікованих пілотів;
- ріст цін на паливо та техобслуговування, що потребує оптимізації витрат;
- незадовільні показники фінансового стану;
- проблеми з обслуговуванням боргів.

Процеси банкрутства охоплюють не тільки підприємства-експлуатанти, а й підприємства, що спеціалізуються на виробництві авіаційної техніки.

У 2016 р. був об'явлений банкрутом Харківський авіаційний завод, його діяльність була зупинена. У 2017 р. загальний борг із зарплати на авіазаводі становив 180 млн грн, завод був найбільшим боржником із заробітної плати в Україні. У 2018 р. на заводі змінилося керівництво, здійснюється часткове погашення заборгованості із заробітної плати за 2017 і 2018 рр.

У 2017 р. було об'явлено про банкрутство російсько-українського спільного підприємства, яке базувалося в Самарі і було створене на основі тристоронньої угоди щодо виробництва літаків Ан-140. Сторонами цієї угоди виступили адміністрація Самарської області, ВАТ «Авіакор – авіаційний завод» та Харківське державне авіаційне виробниче підприємство.

Фахівці покладають надію на Кодекс України з процедур банкрутства, який, на їхню думку, створить умови для вдосконалення процедури банкрутства в Україні, наближаючи її до світових стандартів, та буде сприяти необхідному рівню захищеності прав кредиторів та боржників.

У будь-якому разі пріоритетним повинне бути рішення не про ліквідацію, а відновлення платоспроможності підприємства. Показовим у цьому сенсі є існування в американському Кодексі про банкрутство вищезгаданого розділу 11, що дає можливість реорганізації підприємства з автоматичним уведенням заборони на виплату боргів. Для авіакомпаній це означає заборону для лізингодавців висування вимог до повернення літаків, водночас за боржником зберігається право продажу незакладених активів і одержання нового фінансування. Розділ 15 цього ж Кодексу дає можливість здійснювати процедуру банкрутства іноземній компанії відповідно до положень даного Кодексу, чим і скористалася свого часу авіакомпанія Japan Airlines.

Однак для будь-якого підприємства нагальними є проблема попередження банкрутства, постійний моніторинг фінансового стану для вчасного виявлення відхилень від бажаного основних фінансових показників. Оцінюючи ситуацію з банкрутствами авіаційних підприємств, фахівці стверджують, що є необхідність у зміні системи оцінки рівня їхньої фінансової стабільності. Оцінка потенційних показників фінансового стану на період до шести місяців, як правило, не є достатньою, і в наступних періодах доводиться очікувати серйозних проблем.

Для оцінки фінансового стану підприємства в сучасних умовах застосовується низка моделей, одне з вагомих місць серед яких займають рейтингові моделі. Основною відмінністю рейтингових моделей від інших інтегральних моделей є те, що вагові коефіцієнти в них одержують або експертним шляхом, або на основі нормування коефіцієнтів. Наприклад, для порівняння в інтегральних моделях вагові коефіцієнти одержуються за допомогою математичного інструмен-

тарію (множинного дискримінантного аналізу, логістичної регресії) [5].

У зв'язку з вищевикладеним доцільно розглянути найбільш застосовувані моделі аналізу ймовірності банкрутства підприємств, їх особливості, можливості та обмеження з позицій терміну охоплення і ступеня точності (табл. 3).

Аналізуючи у цілому моделі оцінки фінансового стану підприємств і визначення ймовірності їх банкрутства, можна зробити висновки, що їх переважна кількість ґрунтується на використанні множинного дискримінантного аналізу (MDA-моделі). Особливостями MDA-моделей є те, що вони базуються на використанні попередніх статистичних даних фінансової звітності підприємств, які стали банкрутами, і тих, які зберегли стан фінансової стійкості.

Застосування приведених моделей ґрунтується на здійсненні таких процедур: формуванні вибірки підприємств-банкрутів; формуванні вибірки підприємств-небанкрутів; визначенні коефіцієнтів оцінки фінансового стану підприємств; побудові регресійного рівняння з використанням інструментарію множинного дискримінантного аналізу, що дає можливість класифікувати всі підприємства (банкрути і небанкрути); перевірці адекватності сформованої моделі [9].

Відмінністю є величина статистичної вибірки, застосовуваної авторами моделей. Наприклад,

Д. Фулмером проаналізовано фінансову звітність 60 американських підприємств, з яких 30 стали банкрутами, а інші 30 зберегли задовільний рівень фінансового стану. Г. Спрінгейт для дослідження використовував фінансові звіти 40 канадських підприємств, із них 20 банкрутів і 20 небанкрутів. Р. Таффлером для розроблення моделі досліджувався фінансовий стан 92 британських підприємств, половина з яких (42 підприємства) збанкрутіли, а інші зберегли фінансову стійкість на протязі періоду до семи років.

Авторами пропонується використання фінансових коефіцієнтів, які, на їхню думку, найбільшою мірою можуть охарактеризувати фінансовий стан підприємства; звертає увагу на себе той факт, що як найбільш значущий показник багатьма авторами моделей вибрано реалізовану продукцію.

Аналіз можливості застосування приведених моделей для оцінки ймовірності банкрутства авіаційних підприємств дає змогу зробити такі висновки. Деякі моделі визивають сумніви щодо їх точності через велику кількість використаних показників (це стосується моделі Д. Фулмера), ураховуючи, що, відповідно до теорії систем, для точного опису стану системи кількість показників повинна становити 4–6. Водночас надмірна спрощеність моделі може не дати реалістичної картини впливу всіх чинників на майбутній фінансовий стан

Таблиця 3

Характеристика основних моделей оцінки ймовірності банкрутства

№ з/п	Автор(и)	Показники, що використовуються для розрахунку
1	Р.С. Сайфуллін, Г.Г. Кадиков	коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт оборотності активів, рентабельність реалізованої продукції, рентабельність власного капіталу
2	А.В. Постюшков	коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, рентабельність реалізованої продукції
3	Р. Ліс	відношення оборотного капіталу підприємства до активів; відношення прибутку до оподаткування до активів; відношення нерозподіленого прибутку до активів; відношення власного капіталу до всіх зобов'язань підприємства
4	Р. Таффлер	коефіцієнт, що характеризує співвідношення прибутку від реалізації продукції і поточних зобов'язань; коефіцієнт, що характеризує співвідношення оборотних активів і всієї величини зобов'язань підприємства; коефіцієнт, що характеризує співвідношення поточних зобов'язань і величини активів; коефіцієнт, що характеризує співвідношення доходів від реалізації продукції і величини активів
5	Г. Спрінгейт	коефіцієнт, що характеризує співвідношення оборотного капіталу і активів; коефіцієнт, що характеризує співвідношення прибутку до оподаткування з відсотками до сплати і активів; коефіцієнт, що характеризує співвідношення прибутку до оподаткування і короткострокових зобов'язань; коефіцієнт, що характеризує співвідношення доходів і активів
6	Д. Фулмер	коефіцієнт, що характеризує співвідношення нерозподіленого прибутку попередніх років і активів; коефіцієнт, що характеризує співвідношення доходів від реалізації продукції і активів; коефіцієнт, що характеризує співвідношення прибутку до оподаткування з відсотками до сплати і власного капіталу; коефіцієнт, що характеризує співвідношення грошового потоку й усіх зобов'язань підприємства; коефіцієнт, що характеризує співвідношення довгострокових зобов'язань і активів; коефіцієнт, що характеризує співвідношення короткострокових зобов'язань і активів; коефіцієнт, що являє собою натуральний логарифм величини матеріальних запасів; коефіцієнт, що характеризує співвідношення оборотного капіталу й усіх зобов'язань підприємства; коефіцієнт, що являє собою логарифм співвідношення прибутку до оподаткування з відсотками до сплати і відсотків до сплати

Джерело: узагальнено на основі [6–8]

підприємства виходячи із галузевих особливостей діяльності підприємств.

Використання лише однієї моделі може призвести до неточних результатів: доцільне співставлення розрахунків за декількома моделями зі схожими показниками, включаючи, насамперед, ті, що, за твердженням їх авторів, є універсальними стосовно різних галузей і масштабів діяльності (наприклад, моделі Р.С. Сайфулліна – Г.Г. Кадикова та А.В. Постюшкова). Обов'язковим є й урахування визначеного авторами терміну прогнозування, враховуючи, що різні моделі передбачають різні терміни прогнозування (до шести місяців, до одного року і т. д.).

Висновки з проведеного дослідження. Банкрутство підприємства характеризує нездатність виконувати свої фінансові зобов'язання. Залежно від того, наскільки реально оцінено рівень імовірності банкрутства, залежатимуть ціна підприємства та його інвестиційна привабливість, тому аналіз банкрутства підприємства та методи для його попередження, підтримка фінансової платоспроможності є вкрай важливими для авіаційних підприємств.

Застосування приведених вище моделей дає змогу менеджменту підприємства на основі невеликої кількості показників і в короткий термін здійснити оцінку фінансового стану підприємства для виявлення ознак настання несприятливих ситуацій. Однак подальші дії керівництва повинні бути націлені на виявлення конкретних чинників впливу на фінансовий стан підприємства та визначення конкретних шляхів його подальшого розвитку.

Важливим є й підвищення ефективності процедури урегулювання неплатоспроможності в Україні, що здебільшого дасть змогу запобігти банкрутству підприємств, а в разі його настання – спростити, зменшити витрати та терміни провадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018, 2597-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2019. № 19. Ст. 74.
2. Огляд економіки України. *Американська торговельна палата в Україні*. URL: www.chamber.ua/Investment (дата звернення: 02.07.2019).
3. Україна в Рейтингу Doing Business. URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/ukraine> (дата звернення: 03.08.2019).
4. Вороб'єв А., Невельський А. Почему банкротятся авиакомпании. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles> (дата звернення: 29.04.2019).
5. Куріненко О.В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємств на основі теорії нечіткої логіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11. Хмельницький, 2018. 200 с.
6. Повстенюк Н.Г. Методи діагностики банкрутства підприємств у сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2015. № 1(50). С. 25–31.

7. Сич О.А., Калічак І.І. Дискримінантний аналіз і його застосування в прогнозуванні банкрутства підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 2(42). С. 333–339.

8. Глущенко С.В., Івахненко С.В. Методи прогнозування банкрутства в системі аналізу фінансово-економічних показників суб'єктів господарювання в Україні. *Науковий вісник НАСОА*. 2012. № 2. С. 24–33.

9. Лук'янова В.В., Куріненко О.В. Побудова алгоритму діагностики банкрутства підприємства за різними моделями. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 4(09). С. 245–249.

REFERENCES:

1. Kodeks Ukrainy z protsedur bankrutstva (2018) [Code of Ukraine of Bankruptcy] (18.10.2018), 2597-VIII / Vidomosti Verkhovnoi Rady (2019) [Verkhovna Rada of Ukraine bulletin], No. 19, p. 74.
2. Ohliad ekonomiky Ukrainy: Amerykanska torhovelnna palata v Ukraini (2019). [Review of the Ukrainian Economy: American Chamber of Commerce in Ukraine] Available at: www.chamber.ua/Investment (accessed 02 July 2019)
3. Ukraina v Reitynhu Doing Business (2019). [Ukraine in Doing Business Rating]. Available at: <https://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine> (accessed 03 August 2019).
4. Vorob'ev A., Nevel's'kyi A. Pochemu bankrotyatsya avyakompany [Why are airlines failing] Available at: <https://www.vedomosti.ru/business/articles> (accessed 29 April 2019).
5. Kurinienko O.V. (2018). Modeliuvannia umovirnosti bankrutstva pidpriemstv na osnovi teorii nechitkoï lohiky: dys. na zdobuttia naukovoho stupenia kand. ek. nauk [Modeling the probability of bankruptcy of enterprises based on fuzzy logic theory : diss. for the degree of cand. ec. sciences] : 08.00.11. Khmel'nitskyi.
6. Povsteniuk N.H. (2015). Metody diahnostryky bankrutstva pidpriemstv u suchasnykh umovakh. Ekonomika i rehion [Methods of diagnostics of bankruptcy of enterprises in modern conditions. Economy and region], no. 1(50), pp. 25–31.
7. Sych O.A., Kalichak I.I. (2017). Dyskryminantnyi analiz i yoho zastosuvannia v prohnozuvanni bankrutstva pidpriemstva [Discriminant analysis and its application in the prediction of bankruptcy of an enterprise]. *Molodyi vchenyi* [Young Scientist]. Lviv National University, no. 2(42), pp. 333–339.
8. Hlushchenko S.V., Ivakhnenkov S.V. (2012). Metody prohnozuvannia bankrutstva v systemi analizu finansovo-ekonomichnykh pokaznykiv subiektiv hospodariuvannia v Ukraini [Methods of Bankruptcy Forecasting in the System of Analysis of Financial and Economic Indicators of Ukrainian Businesses]. *Naukovyi visnyk NASOA* [NASA Scientific Bulletin], no. 2, pp. 24–33.
9. Lukianova V.V., Kurinienko O.V. (2017). Pobudova alhorytmu diahnostryky bankrutstva pidpriemstva za riznymy modeliamy. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia [Construction of bankruptcy diagnostics algorithm of the enterprise according to different models. Eastern Europe: Economy, Business and Governance]. Dnipro, vol. 4(09), pp. 245–249.

ОСНОВНІ СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

THE MAIN STRUCTURAL ELEMENTS OF THE MECHANISM FOR ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

Побудова й ефективне функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства є складним процесом, який неможливий без урахування значної кількості факторів. Проведене дослідження сутності поняття «механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства» показало, що під цим поняттям слід розуміти систему, що поєднує різноманітні методи, засоби, важелі та інструменти, які призначені для досягнення фінансової стійкості, стабільності, рівноваги підприємства та надійності проведених ним операцій. Виділено основні принципи, на яких повинен базуватись процес побудови та ефективного функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства. Визначено основні засоби й методи забезпечення фінансової безпеки підприємства. Сформовано основні потреби для ефективного функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства. Виділено ключові завдання, які повинен виконувати сучасний механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека підприємства, механізм, механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства, засоби, методи.

Построение и эффективное функционирование механизма обеспечения финансо-

вой безопасности предприятия является сложным процессом, который невозможен без учета значительного количества факторов. Проведенное исследование сущности понятия «механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия» показало, что под этим понятием следует понимать систему, сочетающую различные методы, средства, рычаги и инструменты, которые предназначены для достижения финансовой устойчивости, стабильности, равновесия предприятия и надежности проведенных им операций. Выделены основные принципы, на которых должен базироваться процесс построения и эффективного функционирования механизма обеспечения финансовой безопасности предприятия. Определены основные средства и методы обеспечения финансовой безопасности предприятия. Сформированы основные потребности для эффективного функционирования механизма обеспечения финансовой безопасности предприятия. Выделены ключевые задания, которые должен выполнять современный механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность предприятия, механизм, механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия, средства, методы.

УДК 658:65.012.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-14>

Мельник С.І.

к.е.н., доцент
Львівський державний університет
внутрішніх справ

Melnyk Stepan

Lviv State University of Internal Affairs

Studying the financial security of the enterprise, it is impossible not to note how complex and at the same time dynamic is the process of its provision. Given the individualism of each socio-economic system, the formation and implementation of a mechanism for ensuring financial security should be considered in the context of focusing on all its characteristics and operating conditions. The construction and effective functioning of the mechanism for ensuring the financial security of the enterprise is a complex process that is impossible without taking into account a significant number of factors. A study of the essence of the concept of "the mechanism for ensuring the financial security of the enterprise" showed that this concept should be understood as a system that combines various methods, means, levers and tools that are designed to achieve financial stability, stability, balance of the enterprise and the reliability of its operations. The basic principles, means and methods of ensuring the financial security of the enterprise are determined. The basic needs are formed for the effective functioning of the mechanism for ensuring the financial security of the enterprise. The key tasks that a modern mechanism for ensuring the financial security of the enterprise should be highlighted. Today, not always, while ensuring financial security, enterprises pay attention to all four elements at once: ensuring financial stability, stability and achieving financial equilibrium and reliability. That is why, in the future, it is necessary to pay more attention to the issue of providing these elements through the definition and improvement of the relevant financial indicators. Separately, it is necessary to single out the mechanism for counteracting/adapting the influence of threats to the financial sphere, in order to reduce the likelihood of an increase in danger, which is part of the overall process of ensuring financial security, but details attention on threats. This kind of mechanism requires a detailed analysis of the impact of threats in order to determine what kind of protective actions need to be applied in order to achieve financial equilibrium. That is why, also in further studies, attention should be paid to assessing the degree of influence of external and internal threats in order to build the right defensive strategy.

Key words: security, financial security of the enterprise, mechanism, mechanism for ensuring the financial security of the enterprise, means, methods.

Постановка проблеми. Досліджуючи фінансову безпеку підприємства, не можемо не відзначити те, наскільки складним та водночас динамічним є процес її забезпечення. З огляду на індивідуалізм кожної соціально-економічної системи питання формування й реалізації механізму забезпечення фінансової безпеки слід розглядати в контексті зосередження уваги саме на всіх її характеристиках та умовах функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства присвячена значна кількість праць провідних учених-економіс-

тів, таких як К. Горячева, М. Єрмошенко, Ю. Кракос, Т. Кузенко, Я. Котляревський, Ю. Лаврова, О. Мельников, Х. Мандзіновська, В. Прохорова, Н. Пойда-Носик, Р. Разгон, О. Сова, О. Силкін, Н. Сабліна, О. Хоменко А. Штангрет.

Віддаючи належне науковцям, що вивчали це питання, маємо відзначити, що досі немає згоди щодо виділення основних структурних елементів, які повинен включати сучасний механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ключових структурних елементів для побудови механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Якщо розглядати застосування терміна «механізм» та його видів, то можна побачити, що сьогодні він активно використовується у сфері безпекознавства, найчастіше в контексті економічної чи фінансової безпеки. Наприклад, В. Франчук у своїй роботі [1, с. 164] розглядає механізм функціонування системи економічної безпеки акціонерних товариств, формуючи його основні складові та особливості. Водночас З. Живко у своїй монографії [2, с. 35] пропонує механізм управління комплексною системою економічної безпеки підприємства.

Поступово поняття «механізм» почали використовувати в контексті забезпечення фінансової безпеки. Наприклад, Н. Пойда-Носик [3, с. 89] трактує це поняття як сукупність чітко визначених дій суб'єктів забезпечення фінансової безпеки зі створення надійності гарантування захисту об'єкта фінансової безпеки від негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Виділено ключові сутнісні ознаки поняття «механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства» (рис. 1).

З огляду на проведений аналіз сутності поняття «механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства» (рис. 1), на нашу думку, його слід розглядати як систему, що поєднує різноманітні методи, засоби, важелі та інструменти, які призначені для досягнення фінансової стійкості, стабільності, рівноваги підприємства й надійності проведених ним операцій.

Слід наголосити на тому, що основою побудови будь-якого механізму забезпечення є базові прин-

ципи, які виступають так званими вимогами та умовами, дотримання та виконання яких дає змогу максимально ефективно функціонувати тому чи іншому механізму.

На нашу думку, ґрунтовно до питання виділення базових принципів механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства підійшли Х. Мандзіновська, А. Штангрет, Я. Котляревський та О. Мельников [8, с. 50], які стверджують, що до таких засад слід віднести системність, інтегрованість, орієнтованість, оптимізацію, гнучкість, результативність, узгодженість, систему постійного моніторингу.

Систематизуючи теоретичні дослідження, ми дійшли до висновку, що список базових принципів, на яких повинні базуватись побудова та ефективне функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства, слід розширити (рис. 2).

Важливе місце в процесі побудови та ефективного функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки будь-якої соціально-економічної системи посідають засоби, які є так званими інструментами впливу на об'єкти.

Провівши детальний аналіз наукового внеску від провідних учених-економістів [1–8], ми дійшли до висновку, що перелік засобів забезпечення слід уточнити таким чином:

- фінансові засоби забезпечення (виділення фінансових ресурсів для ефективного забезпечення суб'єктів фінансової безпеки всім необхідним для виконання поставлених завдань);
- організаційні засоби забезпечення (формування організаційної структури забезпечення фінансової безпеки);

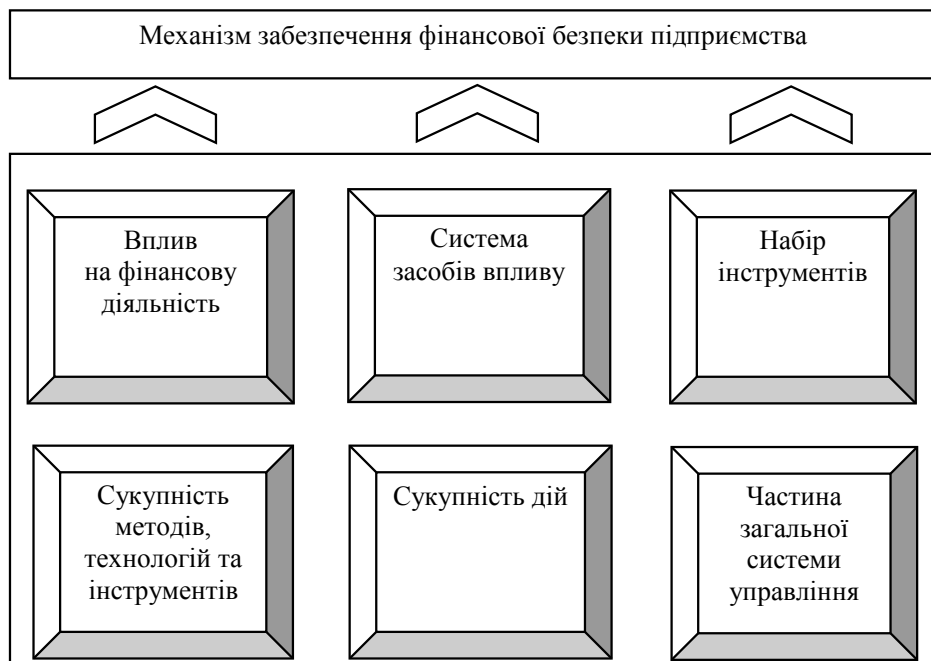


Рис. 1. Ключові сутнісні ознаки поняття «механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства»

Джерело: сформовано автором на основі дослідження джерел [3–8]

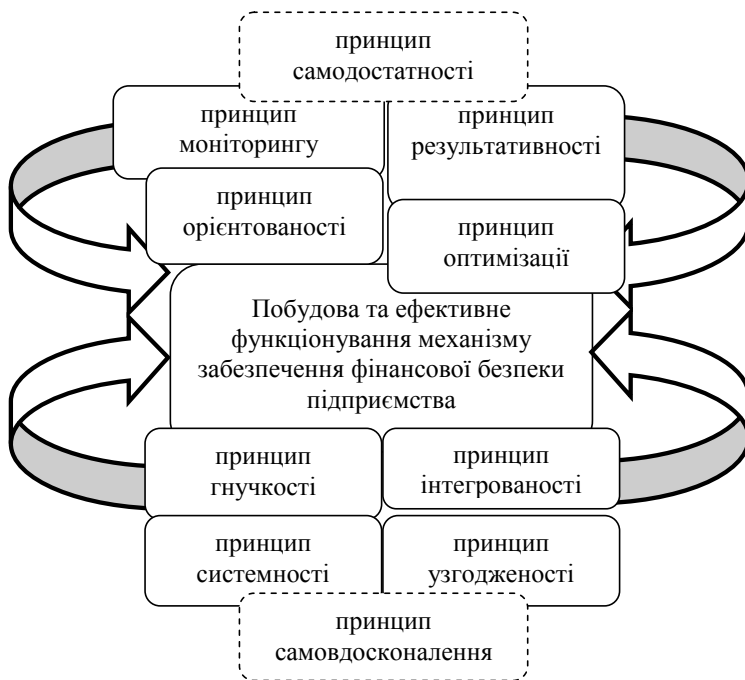


Рис. 2. Основні принципи, на яких повинен базуватись процес побудови та ефективного функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства

Джерело: сформовано автором

- інноваційно-технологічні засоби забезпечення (використання сучасних технологій та наука ідей для захисту фінансових інтересів та протидії загрозам);
- інформаційні засоби забезпечення (інформаційне забезпечення процесу досягнення фінансової безпеки, захист власного інформаційного сектору);
- кадрові засоби забезпечення (здіяння спеціалізованих, напівспеціалізованих та інших працівників, які є учасниками процесу забезпечення, для уможливлення досягнення високого рівня фінансової безпеки підприємства);
- технічні засоби забезпечення (застосування в процесі забезпечення фінансової безпеки технічних безпеко-профільних засобів та пристроїв);
- нормативно-правові засоби забезпечення (залучення юридичних сил для захисту фінансових інтересів у правовому секторі, формування внутрішнього нормативного забезпечення);
- морально-психологічні засоби забезпечення (формування корпоративної культури та ідеології, створення морально-психологічного клімату в колективі, який націлений на підвищення ефективності та досягнення захищеності).

Кожний механізм незалежно від того, на що він націлений: виключно на протидію тим чи іншим загрозам або на забезпечення безпеки загалом, потребує, окрім засобів, відповідних методів.

Найбільш популярними в науковій літературі [9, с. 65] є економічні та організаційні методи

забезпечення, але не всі згідні з такою кількістю.

На нашу думку, до основних методів забезпечення фінансової безпеки підприємства слід віднести такі.

1) Адміністративні методи забезпечення фінансової безпеки. Вони призначені для встановлення горизонтальних і вертикальних зв'язків між суб'єктами фінансової безпеки, встановлення контактів між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами фінансової безпеки, затвердження повноважень та обов'язків суб'єктів фінансової безпеки тощо.

2) Фінансово-економічні методи. До цих методів можна віднести методи економічного стимулювання, методи фінансової відповідальності, які призначені для формування умов, за яких уможливується досягнення поставлених цілей щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства.

3) Соціальні методи забезпечення фінансової безпеки підприємства. Вони передбачають застосування таких методів, як метод «мозкового штурму», метод «найменшого опору», метод кооперативної роботи, метод соціальної рівності, метод імітації гри, метод власної оцінки.

Не можемо не прийняти той факт, що неможливо будувати ефективний механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства без таких його складових, як фінансові важелі та інструменти. До таких важелів слід віднести чистий прибуток, фінансові санкції, дивіденди, заробітну плату, інвестиційний дохід, ставки податків, амортизаційні відрахування, тощо. До фінансових інструментів забезпечення фінансової безпеки підприємства слід віднести доручення, акредитиви, депозитні сертифікати, угоди про кредитування, страхові угоди, акції тощо.

Розглядаючи механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства загалом, зауважимо, що його ефективне функціонування залежить від великої кількості чинників та потребує виконання певних умов, що дадуть змогу створити сприятливе внутрішнє середовище та уможливлять швидке досягнення поставлених цілей (рис. 3).

Говорити про ефективне функціонування будь-якого механізму не можна, якщо він не спроможний допомогти вирішувати поставлені керівництвом завдання. Отже, слід наголосити на тому, що успішна побудова та реалізація механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства мають, зрештою, сприяти виконанню таких завдань, як забезпечення належного рівня безпеки на підприємстві, забезпе-



Рис. 3. Основні потреби ефективного функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства

Джерело: сформовано автором

чення можливості здійснювати безперешкодно господарську діяльність, забезпечення стійкості фінансової системи підприємства щодо впливу різних загроз, забезпечення надійності кожної фінансової операції на підприємстві, забезпечення фінансової стабільності на підприємстві, досягнення фінансової рівноваги, підвищення кваліфікації персоналу, забезпечення захисту інформації на підприємстві, формування безпечних умов ефективного використання фінансових ресурсів підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Нині не завжди під час забезпечення фінансової безпеки підприємства приділяють увагу всім чотирьом елементам одразу, таким як забезпечення фінансової стійкості, стабільності та досягнення фінансової рівноваги й надійності. Саме тому в подальшому необхідно приділити більше уваги питанню забезпечення цих елементів через визначення та підвищення відповідних фінансових показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Франчук В. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності : підручник. Львів : ЛьвДУВС, 2015. 236 с.
2. Живко З. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2012. С. 31.

3. Пойда-Носик Н. Визначення сутності механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2012. № 1(13). С. 87–91.

4. Сова О. Напрями вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2014. Вип. 37. С. 103.

5. Коваленко Д., Легка А. Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *International Scientific Journal*. 2015. № 8. С. 120.

6. Єрмошенко А. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» ; Київський національний торговельно-економічний університет. Київ, 2006. 19 с.

7. Хоменко О. Фінансова безпека підприємств агропромислового комплексу та організаційне забезпечення управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. С. 125.

8. Мандзіновська Х., Штангрет А., Котляревський Я., Мельников О. Фінансова безпека машинобудівного підприємства: методичні засади формування та забезпечення : монографія. Львів : Українська академія друкарства, 2016. 226 с.

9. Соломіна В. Механізм формування фінансової безпеки підприємства. *Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2017. № 4–5 (97–98). С. 63–67.

REFERENCES:

1. Franchuk V. (2015). *Ekonomichna bezpeka subyektiv gospodarskoyi diyalnosti : pidruchnyk* [Economic security of business entities : textbook]. Lviv : LvDUVS. (in Ukrainian)
2. Zhyvko Z. (2012). *Ekonomichna bezpeka pidpryemstva: sutnist, mexanizm zabezpechennya ta upravlinnya* [The economic security of the enterprise: the essence, the mechanism of security and management] : monografiya. Lviv : Lvivskiy derzhavnyj universytet vnutrishnih sprav. (in Ukrainian)
3. Pojda-Nosyk N. (2012). *Vyznachennya sutnosti mexanizmu zabezpechennya finansovoyi bezpeky subyektiv pidpryemnyctva* [Determining the essence of the mechanism for ensuring the financial security of business entities]. Visn. Un-tu bankiv. spravy' Nacz. banku Ukrayiny. (in Ukrainian)
4. Sova O. (2014). *Napryamy' vdoskonalennya mexanizmu upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryemstv* [Directions for improving the mechanism for managing financial security of enterprises]. Vcheni zapysky Universytetu "KROK", vol. 37. (in Ukrainian)
5. Kovalenko D., Legka A. (2015). *Mexanizm zabezpechennya finansovo-ekonomichnoyi bezpeky pidpryemstva* [The mechanism for ensuring the financial and economic security of the enterprise]. International Scientific Journal. (in Ukrainian)
6. Yermoshenko A. (2006). *Mexanizm zabezpechennya finansovoyi bezpeky straxovyx organizacij* [The mechanism for ensuring the financial security of insurance organizations] : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : specz. 08.06.01 "Ekonomika, organizaciya i upravlinnya pidpryemstvamy". K. : Ky'yiv. nacz. torg.-ekon. un-t. (in Ukrainian)
7. Homenko O. (2017). *Finansova bezpeka pidpryemstv agropromyslovogo kompleksu ta organizacijne zabezpechennya upravlinnya* [The financial security of agricultural enterprises and organizational management support]. Naukovy'j visny'k Uzhgorods'kogo nacional'nogo universytetu. (in Ukrainian)
8. Mandzinovs'ka Kh., Shtanhret A., Kotlyarevs'kyy Y., Mel'nykov O. (2016). *Finansova bezpeka mashynobudivnoho pidpryemstva: Metodychni zasady formuvannya ta zabezpechennya* [Financial security of the machine-building enterprise: Methodological principles of formation and provision]. Lviv : Ukr. akad. drukarstva. (in Ukrainian)
9. Solomina V. (2017). *Mexanizm formuvannya finansovoyi bezpeky' pidpryemstva* [The mechanism of formation of the financial security of the enterprise] *Derzhava i regiony. Seriya : Ekonomika ta pidpryemny'ctvo*. (in Ukrainian)

РОЗДІЛ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ COST ANALYSIS FOR PRODUCT QUALITY ASSURANCE

УДК 658.56:657

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-15>

Бондар Т.Л.

к.е.н., доцент кафедри
обліку та оподаткування
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

Ковальчук К.М.

завідувач відділу економічних
досліджень
Вінницький науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр
Міністерства внутрішніх справ України

Bondar Tetyana

Vinnitsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University
of Trade and Economics

Kovalchuk Kateryna

Vinnitsia Scientific-Forensic
Expert Center
Ministry of Internal Affairs of Ukraine

У статті розглянуто складники організації економічного аналізу витрат на забезпечення якості продукції. Визначено напрям здійснення аналізу витрат та охарактеризовано етапи його проведення на основі процесного підходу з урахуванням специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств. Розглянуто вплив такого напряму під час аналізу витрат на якість окремих бізнес-процесів у розрізі технологічних етапів виробництва і реалізації продукції. За допомогою такого методу можна прослідкувати всі витрати, які виникають під час бізнес-процесу. Проведений аналіз літературних джерел за темою дослідження та основної діяльності сільськогосподарських підприємств дав можливість виділити основні бізнес-процеси, кожен з яких відіграє конкретну роль у загальному механізмі забезпечення якості продукції. Запропоновано форму звіту щодо аналізу витрат на забезпечення якості продукції, що дасть змогу визначити ефективність бізнес-процесів.

Ключові слова: витрати на забезпечення якості, економічний аналіз, бізнес-процес, сільськогосподарські підприємства, етапи аналізу.

В статье рассмотрены составляющие организации экономического анализа затрат на обеспечение качества продукции. Определено направление осуществления анализа затрат и охарактеризованы этапы его проведения на основе процессного подхода с учетом специфики деятельности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрено влияние такого направления анализа затрат на качество отдельных бизнес-процессов в их разрезе технологических этапов производства и реализации продукции. С помощью такого метода можно проследить все расходы, которые возникают во время бизнес-процесса. Проведенный анализ литературных источников по теме исследования и основной деятельности сельскохозяйственных предприятий позволил выделить основные бизнес-процессы, каждый из которых играет определенную роль в общем механизме обеспечения качества продукции. Предложена форма отчета по анализу затрат на обеспечение качества продукции, что позволит определить эффективность бизнес-процессов.

Ключевые слова: затраты на обеспечение качества, экономический анализ, бизнес-процесс, сельскохозяйственные предприятия, этапы анализа.

The article discussed the components of economic analysis of the cost of product quality assurance, in particular: the objects of analysis, sources of information and the task of analyzing costs by business processes. The article also identifies the stages of economic analysis, namely: the preparatory stage, at which the monthly collection of data on the cost of quality assurance in the relevant units (where they occur); analytical stage, which involves choosing the direction of analysis after receiving all the necessary information. The latter is the final stage of the organization of economic analysis at the enterprise involves conducting a deeper study and generalization of reserves for improving the quality of products by business processes. Also, at this stage, they present to the management the results of the analysis, reflected in the relevant documents, make decisions (at the level of departments, responsible persons, enterprises) on the need to perform corrective and preventive actions to ensure product quality. The direction of carrying out the cost analysis is defined and the stages of its implementation are characterized on the basis of the process approach, taking into account the specific activity of agricultural enterprises. The advantage of this direction is the analysis of costs for the quality of individual business processes, in the context of technological stages of production and sale of products. With this method, you can track all expenses that occur during the business process. Based on the analysis of literary sources on the topic of research and the main activities of agricultural enterprises were identified the main business processes, each of which plays a specific role in the overall mechanism for ensuring product quality. Organization of product quality management involves the interconnection of these processes, which is a prerequisite for obtaining the desired result. The proposed form of the report on the analysis of costs of product quality assurance by business processes using cost type, in our opinion, allows to determine the efficiency of business processes, to control the use of resources, to optimize costs without reducing the quality of final products.

Key words: cost of quality assurance, economic analysis, business process, agricultural enterprises, stages of analysis.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання зумовлюють аграрні підприємства приділяти більшу увагу якості своєї продукції, оскільки вона користується більшим попитом та є значною конкурентною перевагою. Тому питання, пов'язані із забезпеченням якості продукції, не можуть розглядатися окремо від економічної діяльності підприємства. Водночас підвищується увага керівництва до витрат на її забезпечення, їх обліку та аналізу. У цьому контексті зростає необхідність у застосуванні інноваційних підходів до організації діяльності із забезпечення якості продукції, зокрема процесного підходу, відповідно до міжнародних стандартів якості ISO. Його особливістю є

розподіл діяльності підприємства на бізнес-процеси, що дасть змогу здійснити аналіз витрат на забезпечення якості продукції та створити необхідний зв'язок між стратегічною метою підприємства й її зусиллями, спрямованими на забезпечення якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які розглядали у своїх публікаціях питання аналізу витрат на якість продукції, слід відзначити В.М. Пархоменка, І.Ю. Тимрієнко, Т.Д. Попову, Р. Бичківського, А. Гунькало, Н.А. Морозову-Герасимович та ін. Проте в сучасних умовах організаційно-методичні підходи до економічного аналізу витрат на забезпечення якості продукції

на основі процесного підходу реалізовані не були і потребують додаткових досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути складники організації економічного аналізу витрат на забезпечення якості продукції та дослідити напрями його здійснення з урахуванням специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство є однією з провідних галузей економіки України, яка формує близько 20% ВВП та є єдиною біопродукуючою сферою, оскільки повністю реалізує процес відтворення своєї ресурсної бази. Основа та відмінні характеристики галузі визначаються сукупністю внутрішньогосподарських бізнес-процесів виробничого та невиробничого характеру, від збалансованої організації та раціонального використання яких залежить результативність (ефективність) діяльності як окремого господарюючого суб'єкта, так і аграрного сектору в цілому [4].

Забезпечення якості продукції підприємств аграрного сектору і відповідні витрати, які виникають, потребують проведення систематичного економічного аналізу з використанням процесного підходу.

Дослідження показали, що процесний підхід в управлінні дає змогу зменшувати витрати та підвищувати якість продукції, отримувати різнобічну інформацію про поточний стан підприємства та приймати своєчасні й стратегічно правильні рішення. Основою процесного управління є бізнес-процеси. Будь-який бізнес-процес має власника, відповідального за його виконання, а також такі елементи, як вхід, вихід, управління і ресурси.

За своїм змістом і завданням аналіз витрат за бізнес-процесами на аграрних підприємствах не відрізняється від аналізу в інших галузях національної економіки. Особливості методики його проведення зумовлені специфікою цієї галузі, зокрема:

- результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств залежать від природно-кліматичних умов. Для отримання правильних висновків про результати господарської діяльності показники поточного року повинні зіставлятися не з минулим роком, як це робиться на промислових підприємствах, а із середніми даними за попередні три-п'ять років;

- сільське господарство відрізняється від інших галузей виробництва тим, що в ньому частина продукції використовується на власні цілі як засоби виробництва (насіння, фураж, силос, сіно, сінаж тощо), тому обсяг реалізованої продукції менший за обсяг виробленої [8].

Для визначення бізнес-процесів, на яких виникають витрати на забезпечення якості продукції, необхідно окреслити умови, від яких залежить якість продукції, та зрозуміти сутність таких витрат.

До умов, від яких залежить якість сільськогосподарської продукції, належать: ґрунтово-кліматичні; особливість сорту продукції; попередні насадження; кількість внесення азоту; строк посіву; дотримання норм висіву. Погіршують якість продукції рослинництва бур'яни, шкідники і хвороби.

Щодо витрат на забезпечення якості продукції, то слід розуміти їх як витрати підприємства на заходи, у результаті яких формуються якісні властивості продукції протягом операційного циклу згідно з потребами споживачів і технологічними нормами [2].

Особливу роль на аграрних підприємствах відіграють бізнес-процеси, вони поділяються на основні та допоміжні, або забезпечувальні. Основні бізнес-процеси – це процеси, які формують основний бізнес підприємства і створюють основний потік доходів. Прикладами основних бізнес-процесів є постачання, виробництво, реалізація та маркетинг. Допоміжні (забезпечувальні) бізнес-процеси визначають помічну діяльність підприємства, яка є забезпечувальною по відношенню до основної діяльності, наприклад бухгалтерський облік, кадрове, інформаційне забезпечення тощо.

На основі проведеного аналізу літературних джерел за темою дослідження та основної діяльності сільськогосподарських підприємств виділено основні бізнес-процеси, кожен з яких відіграє конкретну роль у загальному механізмі забезпечення якості продукції (табл. 1).

Організація управління якістю продукції передбачає взаємозв'язок між цими процесами, що є передумовою отримання заданого результату. Під час проведення аналізу витратомісткості якості продукції окремих бізнес-процесів (етапів) до складу витрат необхідно ввести всі витрати, що виникають на цих етапах виробництва. У цьому разі недостатньо проаналізувати витрати, які формують собівартість. Структура аналізованих витрат має бути ширшою, а як основну схему формування витрат необхідно прийняти принцип повної структури витрат. Отже, до об'єктів аналізу витрат належать:

- повні витрати і собівартість продукції;
- собівартість окремих видів продукції;
- структура витрат;
- собівартість одиниці продукції;
- витрати на 1 грн товарної продукції;
- економічні елементи та статті калькуляції витрат;
- співвідношення «витрати – чистий дохід – прибуток» тощо [6; 7].

Аналіз витрат на забезпечення якості сільськогосподарської продукції зумовлює потребу у відповідному інформаційному забезпеченні. Оскільки процес економічного аналізу є основним споживачем економічної інформації, він найбільш чутливий до її недоліків, тому інформація повинна

Основні бізнес-процеси на сільськогосподарському підприємстві

Основні бізнес-процеси	Технологічні етапи	Витрати на забезпечення якості продукції
Підготовчий	Обробіток ґрунту	витрати на внесення мінеральних та органічних добрив
	Підготовка насіння	витрати на обробіток насіння (протруєння, інкрустація)
Вирощування	Сівба насіння	витрати на додаткове коткування ґрунту; втрати насіння під час посіву
	Підживлення посівів	витрати на підживлення озимини; витрати на підживлення азотним добривом
	Догляд за посівом	витрати на пересівання;
	Збирання врожаю	втрати врожаю внаслідок погодних умов (зниження якості зерна)
Контроль якості продукції	Контроль вологи продукції	витрати на сушку зерна
	Контроль якості продукції перед реалізацією	витрати на лабораторні дослідження готової продукції
Зберігання і реалізація	Зберігання продукції	витрати на створення умов (ремонт) для зберігання продукції; витрати на послуги інших організацій зі зберігання продукції
	Реалізація продукції	втрати під час реалізації (доставки, перевозки продукції)

Джерело: власна розробка

бути повною, доступною і достовірною. До основних джерел інформаційного забезпечення аналізу витрат на якість належать: фінансова та статистична звітність, первинні документи, рахунки бухгалтерського обліку, облікові реєстри, кошториси витрат, матеріали ревізій, результати аналізу витрат за попередні періоди тощо [8].

У процесі аналізу вивчають і такі побічні показники якості продукції:

- гарантійний термін роботи;
- кількість і вартість гарантійних ремонтів у розрахунку на один виріб;
- наявність рекламаций, їх кількість і вартість;
- кількість і сума штрафів за поставку неякісної продукції;
- відсоток браку;
- пониження сортності продукції за межами підприємства;
- відсоток повернення продукції для виправлення дефектів;
- відповідність моді;
- наявність і рівень попиту на даний виріб [6].

Запропонована В.М. Пархоменком класифікація, на нашу думку, враховує практично всі суттєві чинники, які впливають на якість продукції, та дає змогу провести аналіз витрат і знайти шляхи підвищення якості продукції.

Під час проведення аналізу важливо виявити всі можливі місця та причини виникнення витрат на забезпечення якості продукції, тому необхідно чітко визначити завдання аналітичних робіт, які дадуть змогу забезпечити найвищу ефективність проведення економічного аналізу якості продукції на підприємстві (рис. 1).

Ефективне виконання поставлених завдань передбачає створення умов, які б забезпечили вивчення взаємозв'язків між окремими показниками діяльності підприємства. Для вчасного надходження аналітичної інформації і прийняття управлінських рішень необхідно організувати роботу фахівців даного напрямку, тому слід дослідити етапи організації економічного аналізу витрат на забезпечення якості продукції на підприємстві з використанням процесного підходу.

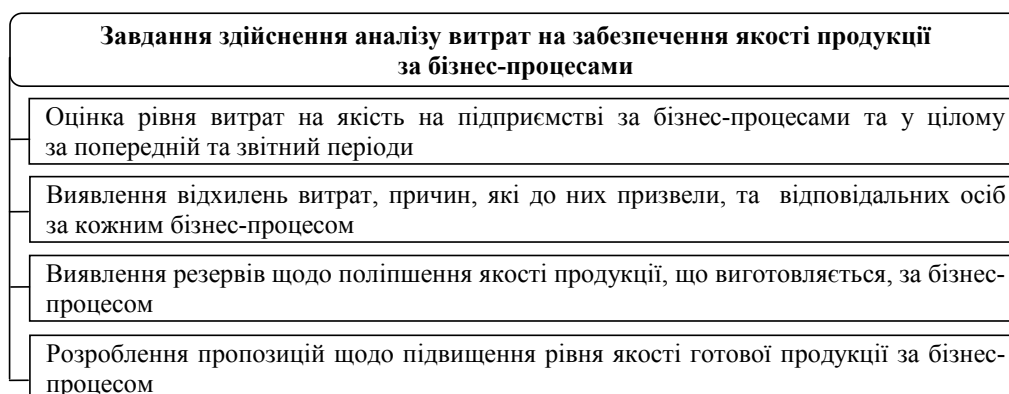


Рис. 1. Завдання економічного аналізу якості продукції на підприємстві

Організація економічного аналізу – це система раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта спостереження відповідно до визначеної мети. Чітка організація аналітичного процесу є умовою успішного проведення економічного аналізу [6].

Організацію економічного аналізу витрат на забезпечення якості продукції на сільськогосподарську підприємстві необхідно розподілити на три етапи: підготовчий, аналітичний та заключний.

Підготовчий етап. Щомісячний збір даних про витрати на забезпечення якості у відповідних підрозділах (місцях їх виникнення). Зокрема:

1) у бухгалтерії підприємства (рахунки, відомості нарахування заробітної плати, накладні, бухгалтерські довідки, звіти про витрати у відрядженні тощо);

2) у відділі постачання (дані про оцінку потенційних постачальників сировини і матеріалів перед укладанням угод на поставку; витрати на допомогу постачальникам у досягненні очікуваної якості сировини; витрати на визначення причин невідповідності якості сировини; інші витрати);

3) у відділі збуту (вартість забракованої продукції та витрати на її переробку або знищення; повторний контроль якості після переробки; з'ясування причин невідповідності якості; допуск до продажу продукції, яка не відповідає вимогам, та зниження продажною ціни такої продукції; витрати на відновлення довіри покупців тощо [7, с. 13].

Аналітичний етап. Після отримання всієї необхідної інформації на підприємстві вибира-

ється напрям проведення аналізу. Витрати на забезпечення якості продукції можна аналізувати за п'ятьма напрямками (табл. 2).

Виходячи із запропонованих Р. Бичківським та А. Гунькало підходів до аналізу витрат на забезпечення якості продукції у табл. 1, найбільш актуальним для сільськогосподарського підприємства є аналіз витрат за бізнес-процесами.

Перевагою такого напрямку є аналізування витрат на якість окремих бізнес-процесів й їх розрізі етапів виробництва і реалізації продукції. За допомогою такого методу аналізу у складі витрат на якість можна прослідкувати всі витрати, які виникають під час бізнес-процесу. У цьому разі недостатньо проаналізувати витрати, які входять до собівартості. Структура аналізованих витрат має бути ширшою, а як основну схему формування витрат необхідно прийняти принцип повної структури витрат.

Метод аналізу витрат на забезпечення якості за процесами для визначення ефективності витрачених ресурсів варто розробити на основі програми Microsoft Excel. За допомогою такого інструментарію та первинної документації відповідальний працівник (аналітик) заповнює відповідну форму програми Microsoft Excel. Рекомендовану форму звіту за результатами аналізу витрат на забезпечення якості продукції за бізнес-процесом представлено в табл. 3.

У запропонованій формі вказуються вид бізнес-процесу, технологічного етапу та відповідальні підрозділи або особи за надання відповідної інформації

Таблиця 2

Аналіз витрат на забезпечення якості продукції

Вид аналізу	Цілі аналізу
Аналіз витрат унаслідок незадоволеної якості продукції	Визначення, аналіз і оцінка витрат унаслідок незадоволеної якості на різних етапах життєвого циклу продукції
Аналіз потенційних джерел утрат	Визначення, аналіз і оцінка витрат унаслідок незадоволеної якості на різних етапах життєвого циклу продукції, вибір пріоритетних напрямів робіт із поліпшення якості продукції й удосконалення менеджменту якості
Аналіз за видами витрат на якість відповідно до класифікації А. Фейгенбаума	Постійна ідентифікація, визначення, аналіз і оцінка витрат на забезпечення якості; зниження й оптимізація витрат на якість; моніторинг зміни різних видів витрат на якість
Аналіз витрат на якість за видами діяльності	Моніторинг і постійна оцінка витрат на якість; зниження й оптимізація витрат на якість; виявлення неефективних видів діяльності в системі менеджменту якості; оперативне рішення проблем у сфері менеджменту якості; аналіз і оцінка інвестицій у поліпшення якості продукції й удосконалення системи менеджменту якості
Аналіз витрат на якість, пов'язаних із процесами	Моніторинг і постійна оцінка витрат на якість; виявлення неефективних видів діяльності в системі менеджменту якості; оперативне вирішення проблем у сфері якості

Джерело: сформовано на основі [1]

Таблиця 3

Форма звіту щодо аналізу витрат на забезпечення якості продукції

Бізнес-процес «Підготовчий»				
Технологічний етап «обробіток ґрунту»				
Відповідальні підрозділи (особи) за надання інформації про витрати: відділ бухгалтерії, головний агроном				
Вид витрат	Попередній рік, грн	Поточний рік, грн	Відхилення	
			(+,-), грн.	(%)

Джерело: власна розробка

щодо витрат. Також визначається вид витрат (попередження, оцінка, дефекти), за кожним з яких відображається сума (дані для розрахунку за місяць, квартал або рік) за кожним бізнес-процесом.

На основі внесених даних здійснюються розрахунки сум відхилень за досліджувані періоди та визначається повна відповідність (витрати на попередження та оцінку) та невідповідність (утрати від дефектів) бізнес-процесу. У результаті оцінюється ефективність кожного бізнес-процесу.

Таким чином, запропонована форма звіту щодо аналізу витрат на забезпечення якості продукції за бізнес-процесами з використанням виду витрат, на нашу думку, дає змогу визначити ефективність бізнес-процесів, здійснювати контроль над використанням ресурсів, оптимізувати витрати без зниження якості кінцевої продукції.

Підсумковий етап організації роботи економічного аналізу на підприємстві передбачає проведення глибшого вивчення й узагальнення резервів підвищення якості продукції за бізнес-процесами, визначення заходів щодо їх удосконалення. Також представляють керівництву результати аналізу, відображених у відповідних документах, приймають рішення (на рівні відділів, відповідальних осіб, підприємства) про необхідність виконання коригуючих та попереджувальних дій із забезпечення якості продукції. Обов'язковим елементом цього етапу є систематичний контроль над виконанням рішень, прийнятих відповідно до результатів аналізу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у процесі дослідження напрямів аналізу витрат на забезпечення якості визначено, що процесний підхід до його здійснення є найбільш актуальним. Такий підхід до аналізу дає змогу здійснювати моніторинг і постійну оцінку витрат на якість за кожним бізнес-процесом; виявляти неефективні види діяльності в процесі забезпечення якості продукції; оперативно вирішувати проблеми у сфері якості тощо. Запропонована форма звіту щодо аналізу витрат на забезпечення якості продукції за бізнес-процесами з використанням виду витрат, на нашу думку, дає змогу визначити ефективність бізнес-процесів, здійснювати контроль над використанням ресурсів, оптимізувати витрати без зниження якості кінцевої продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бичківський Р., Гунькало А. Аналіз затрат на якість продукції. *Вимірвальна техніка та метрологія*. 2005. № 65. С. 178–183.
2. Бондар Т.Л. Процесний підхід в управлінні витратами на забезпечення якості лікеро-горілчаної продукції. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 7. С. 140–146.
3. Экономический анализ системы менеджмента качества промышленного предприятия / А.Н. Канивец и др. ; под ред. Б.И. Герасимова. Тамбов : ТГТУ, 2005. 144 с.

4. Кінева Т.С. Моделювання бізнес-процесів: сутність та перспективи використання в сільському господарстві. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2016. № 247. С. 151–158.

5. Пархоменко В.М. Економічний аналіз якості продукції: компоненти методики. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2009. № 2(48). С. 96–104.

6. Пархоменко В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу витрат на якість продукції : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09. Житомир, 2011. 640 с.

7. Тимрієнко І.Ю. Облік і аналіз витрат на якість продукції: організація і методика : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Житомир, 2010. 198 с.

8. Ющишина Л.О. Особливості методики аналізу витрат бізнес-процесів в рослинництві. *Проблеми економіки та управління : вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 628. С. 365–369.

REFERENCES:

1. Bychkivskiy R., Hunkalo A. (2005). Analiz zatrat na yakist produktsii [Cost analysis of product quality]. *Vymirivalna tekhnika ta metrolohiiia*, no. 65, pp. 178–183.
2. Bondar T.L. (2014). Protsesnyi pidkhid v upravlinni vytratamy na zabezpechennia yakosti likerohorilchanoi produktsii [Process approach to cost management for quality increase of alcoholic and liquor products]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7. pp. 140–146.
3. Kanivets A.N., Gerasimov B.I., Parkhomenko L.V. (2005). Ekonomicheskii analiz systemy menedzhmenta kachestva promyshlennogo predpriyatiya [Economic analysis of quality management system of industrial enterprise]. Tambov : Izd-vo TGTU. (in Russian)
4. Kinieva T.S. (2016). Modeliuvannia biznes-protsesiv: sutnist ta perspektyvy vykorystannia v sil'skomu hospodarstvi [Business Process Modeling: The Essence and Prospects of Utilization in Agriculture]. *Naukovyi visnyk Natsionalnogo universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, no. 247, pp. 151–158.
5. Parkhomenko V.M. (2009). Ekonomichniy analiz yakosti produktsii: komponenty metodyky [Economic analysis of product quality: components of the methodology] *Visnyk Zhytomyrskogo derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu*. *Ekonomichni nauky*, vol. 2, no. 48, pp. 96–104.
6. Parkhomenko V.M. (2011). Kontseptsiiia rozvytku bukhhalterskoho obliku, kontroliu ta analizu vytrat na yakist produktsii [Concept of development of accounting, control and analysis of costs for product quality] (PhD Thesis). Zhytomyr : Zhytomyrskiy derzhavnyi tekhnolohichniy universytet.
7. Tymriienko I.Yu. (2010). Oblik i analiz vytrat na yakist produktsii: orhanizatsiia i metodyka [Accounting and analysis of costs for product quality: organization and methodology] (PhD Thesis). Zhytomyr : Zhytomyrskiy derzhavnyi tekhnolohichniy universytet.
8. Yushchyshyna L.O. (2008). Osoblyvosti metodyky analizu vytrat biznes-protsesiv v roslynnystvi [Features of methods of analysis of costs of business processes in plant growing]. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia : Visnyk Natsionalnogo universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 628, pp. 365–369.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ УМОВНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

LEGAL AND REGULATORY SUPPORT FOR ACCOUNTING AND CONTROL OF CONTINGENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

УДК 657.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.44-16>

Дутчак Р.Р.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку та оподаткування Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Дутчак В.Ф.

к.ю.н., асистент кафедри правового регулювання економіки Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Dutchak Ruslan

Kryvyi Rih Economic Institute of SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Dutchak Vira

Kryvyi Rih Economic Institute of SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

У статті розглянуто економічну та правову сутність явища «умовні активи», причини їх виникнення та тенденції впливу на реальні активи в економіці підприємства. Визначено загрози хибних рішень щодо розрахунку фінансового результату підприємства чи притягнення до повної матеріальної відповідальності працівників. Встановлено ефективний спосіб контролю умовних активів на підприємстві. Розроблено базові положення методики бухгалтерського обліку умовних активів, їх відображення в фінансовій звітності та участі в розрахунку фінансового результату підприємства. Також, в статті наведено спосіб врегулювання правової проблеми матеріальної відповідальності для працівників складського господарства та основного виробництва за збереження умовних активів на підприємстві. Запропоновано розроблені пропозиції використати за основу для подальшого удосконалення конкретних норм діючого законодавства України в сфері: бухгалтерського обліку, контролю та матеріальної відповідальності.

Ключові слова: умовні активи, бухгалтерський облік, контроль, впливні величини, фізико-хімічні процеси, інвентаризація, матеріальна відповідальність.

В статье рассмотрены экономическая и правовая сущность явления «условные активы», причины их возникновения и тенденции влияния на реальные активы в экономике предприятия. Определены угрозы ложных решений по расчету финансового результата предприятия или привлечения к полной материальной ответственности работников. Установлено эффективный способ контроля условных активов на предприятии. Разработаны основные положения методики бухгалтерского учета условных активов, их отражение в финансовой отчетности и участия в расчете финансового результата. Также, в статье приведены способ урегулирования проблемы материальной ответственности для работников складского хозяйства и основного производства при сохранении условных активов на предприятии. Разработаны предложения, которые предлагают основу для современного внедрения конкретных норм действующих законодательных органов Украины в сфере: бухгалтерского учета, контроля и материальной ответственности.

Ключевые слова: условные активы, бухгалтерский учет, контроль, влиятельные величины, физико-химические процессы, инвентаризация, материальная ответственность.

The article deals with the economic essence of the phenomenon of "contingent assets", the reasons for their occurrence and the tendency of influence on real assets in the economy of the enterprise. An effective way of controlling contingent assets at an enterprise is establishing. The basic provisions of the methodology of accounting for contingent assets, namely: – an enterprise has the right to determine the obligation to account for contingent assets at the enterprise; – the main way of fixing a contingent asset is an inventory of assets; – the final decision on appearance of contingent assets at the enterprise, is made by the inventory commission; the protocol of the recommended decision is approved by the head of the enterprise; the contingent asset is kept in the off-balance sheet account 026 "Contingent assets"; off-balance sheet accounting of a contingent asset does not affect the income or expenses of the reporting period; contingent assets are not recorded in the financial statements; information about contingent assets, significant amounts, is disclosed in the notes to the financial statements; a contingent asset is considered a specific asset only when it is stable in measurement and is maintained under normal storage conditions; a contingent asset is transferred to a category of a specific asset only at the moment of its actual use in the economic activity of the enterprise, according to the decision of the head of the enterprise; transition of a contingent asset into a specific asset, contributes to the increase of assets of the enterprise; an increase in an asset by specifying a contingent asset causes it to be recognized as other operating income; the valuation of a particular asset is carried at fair value; a contingent asset that is reduced by inventory results is not included in the cost of the period. The article presents a way to resolve the problem of material liability for employees of the warehouse and main production for the preservation of contingent assets at the enterprise. It is proposing to use the developed proposals as a basis for further improvement of specific norms of the current legislation of Ukraine in the field of accounting, control and financial responsibility.

Key words: contingent assets, accounting, control, influences, physical and chemical processes, inventory, liability.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів, все актуальнішим стає залучення міжнародного досвіду та імплементації відповідних норм з міжнародних правових актів. Інтеграція національної економіки нерозривно пов'язана із змінами в бухгалтерському обліку, які потребують єдиного підходу до відображення фінансового стану та результатів діяльності підприємства в фінансовій звітності. Відносно новою для національної практики бухгалтерського обліку та управління підприємством є категорія «умовні активи». В національних положення (стандартах) бухгалтерського обліку визначення та методика обліку такої категорії

активів підприємства відсутні. Проте, існує МСФЗ 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [7], який частково розкриває сутність категорії «умовні активи» та методика їх обліку. Тому, актуальною проблемою залишається удосконалення національних норм бухгалтерського обліку, в частині регламентації умовних активів, для національних підприємств, які не застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему бухгалтерського обліку умовних активів підприємства досліджувала незначна кількість провідних вчених, а саме: Довбуш В.І. [1, с. 485], Клепар Г. [5, с. 10], Шепель І.В. [11, с. 188] та інші.

Проведені дослідження вказують, що бухгалтерський облік і контроль умовних активів в національних стандартах і практиці вітчизняних підприємств розроблялись частково. Основними напрямками таких досліджень стали: формування облікової політики щодо створення забезпечень відповідно до МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи»; умовні зобов'язання, як об'єкт бухгалтерського обліку; відповідність національним і міжнародним критеріям визнання доходів від надлишків активів; та інше. Вказані напрями дослідження характеризують спробу імплементації норм МСБО в національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку тільки в контексті умовних зобов'язань та забезпечень. Невирішеною частиною окресленої проблеми є відсутність національних принципів та методів бухгалтерського обліку і контролю умовних активів підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити причини появи і закономірності поведінки умовних активів на підприємстві, розробити теоретичні засади і методику їх відображення в бухгалтерському обліку, визначити ефективні способи їх контролю на підприємстві та рекомендувати удосконалення відповідних норм діючого законодавства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до п. 10 МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» (далі – МСБО 37), умовний актив – це можливий актив, який виникає внаслідок минулих подій і існування якого підтвердиться лише після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання.

Пунктом 32 МСБО 37 зазначено, що умовні активи виникають, як правило, внаслідок незапланованих або інших неочікуваних подій, які уможливають надходження економічних вигід до суб'єкта господарювання.

Умовні активи не визнаються у фінансовій звітності, оскільки це може спричинити визнання доходу, який може бути ніколи не отриманим. Проте, коли з'являється цілковита впевненість у отриманні доходу, тоді пов'язаний з ним актив не є умовним активом і його визнання є належним (п. 33 МСБО 37).

В п. 35 МСБО 37 сказано, що умовні активи оцінюються регулярно, щоб забезпечити відповідне відображення змін у фінансовій звітності. Якщо з'явилась цілковита впевненість у надходженні економічних вигід, актив і пов'язаний з ним дохід визнаються у фінансовій звітності того періоду, в якому відбувається зміна. Якщо надходження економічних вигід стало ймовірним, суб'єкт господарювання розкриває інформацію про умовний актив.

Згідно із п. 89 МСБО 37, коли надходження економічних вигід є ймовірним, суб'єктові господарювання слід розкривати стислу інформацію про сутність

умовних активів на кінець звітного періоду і (якщо можливо) про оцінку їхнього фінансового впливу.

Станом на сьогодні в методиці бухгалтерського обліку на підприємствах національної економіки України існує проблема, – у національних нормах бухгалтерського обліку відсутній практичний механізм виявлення, обліку та контролю умовних активів підприємства. Розгорнута суть цієї проблеми полягає в тому, що в економіці промислового підприємства періодично виникають неконтрольовані фактори, що впливають на появу фактів зміни (збільшення або зменшення) кількісного розміру активу в часі, які бухгалтерський облік фіксує як надлишки чи недостачі активів. Традиційна система бухгалтерського обліку фіксує тільки зміну активу в формі його надлишку або недостачі, але саму причину на рівні кількісних показників не фіксує, – загальний опис явища, яке вплинуло на таку зміну. Тобто, наведений підхід не бере під кількісний контроль причинно-наслідковий зв'язок зміни активу з тією причиною яка його зумовила. Традиційний підхід не досліджує динаміку існування факторів які впливають на неконтрольовану, з позиції менеджменту, зміну активу: його постійність; періодичність; характер тенденції зміни (тільки збільшення, тільки зменшення, збільшення після попереднього зменшення, зменшення після попереднього збільшення, сезонність та інше). В результаті цього, на підприємстві можуть виникати ситуації коли за результатами однієї інвентаризації запасів виникає недостача, а вже через місяць або квартал проведення повторної інвентаризації цього ж об'єкта (без його руху за даний період) вказує про наявність надлишку. Що в першому так і в другому випадку інвентаризації об'єкта обліку проведені ретельно в повному обсязі і з фактичним контролем (заміри, перерахунки, експертизи проб матеріалів), та належно документально оформлені їх результати (надлишки або недостачі) в первинних документах з підписами членів інвентаризаційної комісії. Рівень суттєвості таких перекручень між надлишками і недостачами залежить від розміру обороту змінного активу, який піддається неконтрольованому впливу сторонніх факторів. Відповідно, керівництво підприємства починає сумніватися в достовірності результатів таких інвентаризацій, і необхідності включення їх результатів (тобто витрат або доходів) для розрахунку фінансового результату підприємства.

Гостро стоїть питання з матеріальною відповідальністю працівників (комірники, завідувачі складом, начальники виробництва), які зберігають такі активи, – і не можуть об'єктивно пояснити причину неконтрольованої зміни кількості активу. В практиці підприємств виявлені надлишки їм оприбутковують, а недостачі – утримують із заробітної плати. Особливо критичним є ситуація, коли оприбуткований надлишок активу на одній інвентари-

зації перетворюється в недостачу цього ж активу (без його фактичного руху) на наступній інвентаризації. Виникає питання «Хто винний в недостовірній фіксації фактів?». Відповідь неоднозначна: інвентаризаційна комісія, яка не якісно провела опис активу; бухгалтерська служба, яка не враховує вплив додаткових факторів; матеріально-відповідальна особа, яка розтратила або привласнила надлишки активу; чи інші причини.

Відповідно до вищенаведеного, дана проблема має місце на більшості промислових підприємств національної економіки, яка негативно впливає на достовірність результатів інвентаризації активів та хибність при розрахунку фінансового результату підприємства чи притягнення до повної матеріальної відповідальності працівників.

З метою уникнення подібних проблем на підприємстві, його управлінню потрібно забезпечити систематичне проведення інвентаризації активів для виявлення та контролю умовних активів. Найбільш перспективним місцем виникнення умовних активів на промисловому підприємстві є використання запасів у виробництві готової продукції. За допомогою інвентаризації у незавершеному виробництві періодично можуть виявлятися надлишки або недостачі сировини і матеріалів.

Особливу увагу при визначенні умовних активів серед запасів потрібно приділяти зберіганню і використанню окремих видів матеріальних ресурсів в технологічних процесах промислових підприємств, що визначено фізичними та хімічними властивостями речовини ресурсу, які ускладнюють процедуру їх виміру, документування та контролю. До вказаних ресурсів можуть належати: сипучі будівельні матеріали (пісок, цемент, вапно), нафтопродукти (бензин, дизельне паливо, гас), промислові рідини (азотна кислота, соляна кислота, аміак водний) та гази (кисень, ацетилен, хлор).

Для таких речовин існує функціональна залежність зміни їх кількості (об'єму, ваги) під дією зовнішніх умов (температури, тиску, вологості). Виявлення та вимірювання впливу вказаних умов на розмір ресурсів потребує кваліфікованих кадрів, спеціальних методів та засобів. Все це є причинами ускладнення повноти обліку ресурсів, яке проявляється фрагментарним відображенням відомостей про цілісний факт господарської операції. Фрагменти зафіксованої облікової інформації є недостатніми для повного обґрунтування причинно-наслідкового зв'язку поведінки кількості ресурсу в господарських операціях. Решту фрагментів інформації про поведінку кількості ресурсу на підприємстві, які не відображені в обліковому процесі, потребують додаткового вивчення.

Практичними причинами появи умовних активів на промисловому підприємстві та умовами їх існування можуть бути:

впливні величини фізико-хімічних процесів речовини матеріальних ресурсів, які впливають на результат їх вимірювання (вплив температури на об'єм; вологості на вагу та інше);

збій калібровки вимірювальних приладів (ваги, гігрометр, термометр) або їх використання за межами діапазону робочих температур;

похибка кількості матеріального ресурсів у тарі; невідповідність нормативних значень списання матеріальних ресурсів по технології виробництва (рецептури, регламенту) з фактичним їх значенням у виробничих процесах;

облікові одиниці матеріальних ресурсів на «вході» і «виході» виробничого процесу не співпадає з фактичними одиницями їх виміру в технологічних процедурах;

відсутність суцільного контролю якості матеріалів при постачанні;

втрата первинних документів на рух матеріальних ресурсів;

відсутність автоматизації процесів дозування та загрузки матеріальних ресурсів у виробничий процес.

Розуміючи фізико-хімічну природу умовності активу в економіці підприємства, керуючись принципом обачності доцільно розглянути рекомендації для методики обліку появи умовного активу, його перехід в конкретний актив, використання конкретного активу та як умовний і конкретний активи впливають на фінансовий результат.

Суть зазначеної методики базується на наступних положеннях:

1) підприємство має право самостійно визначати обов'язковість обліку умовних активів на підприємстві, що зазначається в його обліковій політиці;

2) основним способом фіксації умовного активу є інвентаризація активів підприємства;

3) остаточне рішення про появу на підприємстві умовних активів, за результатами інвентаризації, приймає інвентаризаційна комісія. Таке рішення повинно базуватися на матеріалах інвентаризації про надлишок та висновку внутрішньої експертної комісії про мінливість фізико-хімічних властивостей речовини, які виступають причинами появи або зникнення умовного активу. Протокол рекомендованого рішення затверджує керівник підприємства;

4) облік умовного активу ведеться на позабалансовому рахунку 026 «Умовні активи»;

5) документальне оформлення виявлення та переміщення умовного активу здійснюється за традиційними формами первинних документів для запасів;

6) позабалансовий облік умовного активу не впливає на доходи чи витрати звітного періоду;

7) умовні активи в фінансовій звітності не відображаються; інформація про умовні активи, суттєвого розміру, відображаються в примітках до фінансової звітності;

8) умовний актив вважається конкретним (постійним) активом тільки тоді коли, він стабільний у вимірі і зберігається у нормальних (базових) умовах збереження;

9) умовний актив переходить в категорію конкретного активу тільки в момент його фактичного використання у господарській діяльності підприємства, згідно рішення керівника підприємства;

10) перехід умовного активу в конкретний актив, сприяє збільшенню активів підприємства;

11) збільшення активу, за рахунок конкретизації умовного активу, є причиною визнання його, як іншого доходу від операційної діяльності, що бере участь в розрахунку фінансового результату та оподаткування;

12) оцінка конкретного активу проводиться за справедливою вартістю, згідно п. 12 П(с)БО 9 «Запаси»;

13) умовний актив, який за результатами інвентаризації зменшується, до витрат періоду не відноситься;

14) матеріально-відповідальна особа, якій доручено зберігати умовні активи, у випадку їх природного зменшення (доведено наявність

факторів, які вплинули на зменшення умовного активу) до відповідальності не притягується.

Вказані рекомендації є базовими, які потребують додаткової розробки та їх реалізації шляхом внесення змін в діюче законодавство України (таблиця 1).

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, причини появи умовних активів на промислових підприємствах мають об'єктивну природу, яка нерозривно пов'язана із фізико-хімічними властивостями речовини ресурсів і їх залежності від дії зовнішніх умов. Враховуючи нестабільність дії зовнішніх факторів на збільшення або зменшення умовних активів, потрібно забезпечити підприємства гнучкою методикою обліку таких активів. Для національних підприємств, які не застосовують МСБО, а керуються НП(с)БО така методика відсутня. В статті наведено базові рекомендації щодо створення такої методики, які потребують подальшого обговорення та вдосконалення, що в кінцевому виразі повинні доповнити діюче законодавство України в частині: термінології бухгалтерського обліку, облікової політики, розкриття інформації в фінансовій звітності, визнання

Таблиця 1

Рекомендації про вдосконалення нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку умовних активів підприємства

№	Назва нормативно-правових документів	Зміст рекомендованого доповнення
1	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [2]	Визначення термінів: 1) тлумачення терміну «умовні активи».
2	Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [6]	Формування облікової політики: 1) підприємство самостійно визначає обов'язковість обліку умовних активів.
3	НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8]	Розкриття інформації у фінансовій звітності: 1) умовні активи в фінансовій звітності не відображаються; 2) інформація про умовні активи наводиться в примітках до фінансової звітності.
4	П(с)БО 9 «Запаси» [9]	Визнання та первісна оцінка запасів: 1) умовний актив вважається конкретним (постійним) активом тільки тоді коли, він стабільний у вимірі і зберігається у нормальних (базових) умовах збереження; 2) умовний актив переходить в категорію конкретного активу тільки в момент його фактичного використання у господарській діяльності підприємства, згідно конкретного рішення керівника підприємства; 3) перехід умовного активу в конкретний, сприяє збільшенню активів підприємства; 4) оцінка конкретного активу проводиться за справедливою вартістю; 5) збільшення активу, через конкретизації умовного активу, є причиною визнання його, як іншого доходу від операційної діяльності; 6) умовний актив, який зменшується, до витрат періоду не відноситься.
5	Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [10]	Оформлення результатів інвентаризації: 1) рішення про появу на підприємстві умовних активів ініціює інвентаризаційна комісія. Протокол рекомендованого рішення затверджує керівник підприємства.
6	Інструкція «Про використання плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій» [3]	Рахунок 02 «Активи на відповідальному зберіганні»: 1) субрахунок 026 «Умовні активи».
7	Кодекс законів про працю України [4]	Матеріальна відповідальність працівників: 1) особа, якій доручено зберігати умовні активи, у випадку їх природного зменшення до відповідальності не притягується.

та первісна оцінка активів, плану рахунків, порядку інвентаризації активів, матеріальної відповідальності та інше. Ефективним способом контролю умовних активів залишається інвентаризація активів підприємства. Вирішення проблеми неврегульованості умовних активів в бухгалтерському обліку і контролі підприємства, дозволить забезпечити достовірність результатів інвентаризації активів, вірність розрахунку фінансового результату підприємства та об'єктивність притягнення до повної матеріальної відповідальності працівників підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довбуш В.І. Умовні зобов'язання: новий об'єкт бухгалтерського обліку. *Молодий вчений*. 2018. № 1(1). С. 485–488.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 17.09.2019).
3. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затверджена наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 17.09.2019).
4. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 17.09.2019).
5. Клепар Г. Інвентаризаційні надлишки: відповідність національним і міжнародним критеріям визнання доходів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 9. С. 10–19.
6. Методичні рекомендації щодо облікової політики, затверджено наказом МФУ від 27.06.2013 р. № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru> (дата звернення: 17.09.2019).
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37). Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (дата звернення: 17.09.2019).
8. НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Мінфіну від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 17.09.2019).
9. П(с)БО 9 «Запаси», затверджено наказом Мінфіну від 20.10.1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 17.09.2019).
10. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджено наказом МФУ від 02.09.2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14/stru> (дата звернення: 17.09.2019).
11. Шепель І.В. Порядок формування облікової політики щодо створення забезпечень відповідно до МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання

та умовні активи». *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2019. Вип. 36. С. 188–197.

REFERENCES:

1. Dovbush V.I. (2018). Umovni zobov'yazannya: novij ob'yekt buhgalterskogo obliku [Contingent liabilities: a new accounting object]. *Young scientist*, vol. 1, no. 1, pp. 485–488.
2. Law of Ukraine on Accounting and Financial Reporting in Ukraine № 996-XIV (1999, July 16). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 17 September 2019).
3. Instruction on the use of the Plan is the accounting of assets, capital, trusted and business organizations of enterprises and organizations, in accordance with the order of the MFU № 291 (1999, November 30). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (accessed 17 September 2019).
4. Code of Labor Laws of Ukraine № 322-VIII (1971, December 10). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (accessed 17 September 2019).
5. Klepar G. (2012). Inventarizacijni nadlishki: vidpovidnist nacionalnim i mizhnarodnim kriteriyam viznannya dohodiv [Inventory surpluses: compliance with national and international income recognition criteria]. *Accounting and Auditing*, no. 9, pp. 10–19.
6. Methodological recommendations on accounting policy, approved by the order of the MFI № 635 (2013, June 27). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru> (accessed 17 September 2019).
7. International Accounting Standard 37 (IAS 37). Collateral, contingent liabilities and contingent assets. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (accessed 17 September 2019).
8. NAS (s) 1 General Requirements for Financial Reporting, approved by the Ministry of Finance Order № 73 (2013, February 7). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 17 September 2019).
9. AS (s) 9 Inventories, approved by the order of the Ministry of Finance dated № 246 (1999, October 20). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (accessed 17 September 2019).
10. Regulations on inventory of assets and liabilities, approved by the order of the MFI № 879 (2014, September 2). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14/stru> (accessed 17 September 2019).
11. Shepel I.V. (2019). Poryadok formuvannya oblikovoyi politiki shodo stvorennya zabezpechen vidpovidno do MSBO 37 "Zabezpechennya, umovni zobov'yazannya ta umovni aktivi" [The Procedure for Forming Accounting Policies for the Establishment of Collateral in accordance with IAS 37, Collateral, Contingent Liabilities and Contingent Assets]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series : Economics and Management*, vol. 36, pp. 188–197.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5500 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3500 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 44

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 10,13. Ум. друк. арк. 10,23.

Підписано до друку 06.09.2019. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Інглезі, 6/1, м. Одеса, Україна, 65101

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.