



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК '2017(14)

p-ISSN 2307-5651
e-ISSN 2412-5296

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ECONOMIC BULLETIN OF NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY OF
UKRAINE «KYIV POLYTECHNICAL INSTITUTE»

Щорічне видання

Започатковано у 2004 році

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

У номері:

Економічна теорія

Маркетинг

Економічні проблеми сталого розвитку
національної економіки

Менеджмент організації

Міжнародна економіка

Інноваційно-інвестиційні процеси

Галузева економіка

Технології як фактор економічного
зростання

Економіка підприємства

Економіко-математичне моделювання
бізнесових процесів

Збірник представлено в міжнародних наукометричних та інформаційних базах: Index Copernicus International (з 2014 р.), РИНЦ (з 2004 р.), Global Impact Factor (GIF, з 2014 р.), Academic Resource Index (ResearchBib), Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського (з 2008 р.), Електронному архіві наукових та освітніх матеріалів КПІ ім. Ігоря Сікорського (ELAKPI) (з 2008 р.), Directory of Research Journal Indexing (DRJI), Directory of Open Access scholarly Resources (ROAD), Scientific Indexing Services (SIS), WorldCat, OpenAIRE. Видання індексується Google Scholar, Bielefeld Academic Search Engine (BASE, з 2015 р.).

Збірник наукових праць включено до переліку фахових видань України (Постанови ВАК України за № 2-05/1 від 19 січня 2006 р. та № 1-05/4 від 26 травня 2010 р., Наказ МОН України № 528 від 12.05.2015 р.)

Засновник – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Свідectво про державну реєстрацію – серія КВ № 8578, видане 24 березня 2004 року
Адреса редакції: м. Київ, просп. Перемоги, 37, корпус 1, кімната 237

Web-сайти збірника: economy.kpi.ua (2007-2014 pp.) та ev.fmm.kpi.ua (з 2015 р.)

Рекомендовано Вченою радою КПІ ім. Ігоря Сікорського, протокол № 9 від 02.10.2017 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

Голова редколегії, головний редактор:	Гавриш О.А. , професор, доктор техн. наук, декан факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”
Заступник голови редколегії:	Герасимчук В.Г. , професор, доктор економ. наук, професор кафедри міжнародної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського
Члени редколегії:	<p>Scott F. Meadow, Academic Director of Global Initiatives, Professor of Entrepreneurship, University of Chicago, Booth School of Business, USA</p> <p>Erik Steinfeldt Reinert, Professor, Ph.D., Professor of Technology Governance and Development Strategies at Tallinn University of Technology (Estonia), Senior Research Fellow at Norwegian Institute of Strategic Studies (Norway).</p> <p>Sébastien Menard, Assistant Professor of Economics, Université du Maine, Faculté de Droit et des Sciences Économiques, France</p> <p>Ангелов К. П., професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки, промислової інженерії та менеджменту Технічного університету м. Софія, Болгарія.</p> <p>Баюра Д.О., професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, Україна</p> <p>Брич В.Я., професор, доктор економ. наук, проректор, Тернопільський національний економічний університет, Україна</p> <p>Войтко С.В., професор, доктор економ. наук, зав. кафедри міжнародної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Дергачова В.В., професор, доктор економ. наук, завідувач кафедри менеджменту КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Дубовик Т.В., доцент, доктор економ. наук, професор кафедри маркетингу та реклами Київського національного торговельно-економічного університету, Україна</p> <p>Зарубанна Л.В., професор, доктор економ. наук, професор кафедри менеджменту Національного університету біоресурсів та природокористування, Україна</p> <p>Капустян В.О., професор, доктор фіз.-мат. наук, зав. кафедри математичного моделювання економічних систем КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Крейдич І.М., професор, доктор економ. наук, зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Круш П.В., професор, канд. економ. наук, зав. кафедри економіки та підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Кузьмін О.Є., доктор економ. наук, професор, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету “Львівська політехніка”, Україна</p> <p>Кураташвілі А.А., професор, доктор економ. наук, Грузинський технічний університет, Грузія</p> <p>Любодраг Тановіч, професор, доктор наук, Белградський університет, Сербія</p> <p>Маляренко А.Д., професор, доктор техн. наук, Білоруський національний технічний університет, Білорусь</p> <p>Мартиненко В.П., професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Марченко В.М., професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Охріменко О.О., професор, доктор економ. наук, професор кафедри міжнародної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Харчишина О.В., професор, доктор економ. наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет, Україна</p> <p>Смоляр Л.Г., професор, канд. економ. наук, ректор Міжнародного університету фінансів, Україна</p> <p>Солнцев С.О., професор, доктор фіз.-мат. наук, зав. кафедри промислового маркетингу КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Телстов О.С., професор, доктор економ. наук, професор кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету, Україна</p> <p>Тульчинська С.О., професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки та підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна</p> <p>Федорченко А.В., професор, доктор економ. наук, зав. кафедри маркетингу Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана, Україна</p> <p>Худолей В.Ю., професор, доктор економ. наук, ректор Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Юрія Бугая, професор кафедри менеджменту організацій, Україна</p> <p>Шульгіна Л.М., професор, доктор економ. наук, професор кафедри менеджменту НТУУ “КПІ”, Україна</p>
Відповідальний редактор:	Зозульов О.В. , професор, канд. економ. наук, заступник декана факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. Ігоря Сікорського з наукової роботи, професор кафедри промислового маркетингу, Україна
Секретар з питань міжнародного розвитку	Кухарук А.Д. , канд. економ. наук, доцент кафедри міжнародної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна
Технічний секретар	Ренська-Скребньова Н.Ю. , КПІ ім. Ігоря Сікорського

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

UDC 330.161
JEL classification: A10

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108686

Бігун У. В. (Bihun U.)

ORCID ID: 0000-0001-6013-2580

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Шматенко Л. Г. (Shmatenko L.)

ORCID ID: 0000-0002-6132-1970

Дюссельдорфський університет імені Генріха Гейне

Heinrich-Heine-University of Düsseldorf

RECONCILIATION OF ECONOMIC INTERESTS OF ENTITIES ON THE ENERGY MARKET

УЗГОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

СОГЛАСОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

Подано авторську інтерпретацію поняття «економічні інтереси». Виявлено залежність між діяльністю економічних агентів та їх економічними інтересами. Проаналізовано суб'єктно-функціональну структуру економічних інтересів енергоринку. Виявлено горизонтальну та вертикальну взаємодію економічних інтересів учасників енергоринку. Визначено принципи горизонтальної взаємодії економічних інтересів суб'єктів енергетичного ринку. Розкрито протиріччя інтересів виробників і споживачів електричної енергії. Відображено схему функціонування енергоринку на основі узгодження економічних інтересів його суб'єктів. Окреслено функціонування енергетичного сектору у розрізі сфер держаного регулювання, співрегулювання та конкурентних механізмів. Розглянуто практику впровадження методу стимулюючого регулювання енергоринку на прикладі Німеччини. Виявлено прямі і непрямі ефекти впливу політики дерегулювання на функціонування енергетичного ринку. Запропоновано принципи узгодження економічних інтересів учасників енергетичного ринку.

Ключові слова: економічні інтереси, суб'єкти енергетичного ринку, узгодження, енергоринок.

Представлена авторская интерпретация понятия «экономические интересы». Выявлена зависимость между деятельностью экономических агентов и их экономическими интересами. Проанализирована субъектно-функциональная структура экономических интересов энергорынка. Выявлено горизонтальное и вертикальное взаимодействие экономических интересов участников энергорынка. Определены принципы горизонтального взаимодействия экономических интересов субъектов энергетического рынка. Раскрыто противоречие интересов производителей и потребителей электрической энергии. Отражена схема функционирования энергорынка на основе согласования экономических интересов его субъектов. Определено функционирование энергетического сектора в разрезе сфер государственного регулирования, совместного регулирования и конкурентных механизмов. Рассмотрена практика внедрения метода стимулирующего регулирования энергорынка на примере Германии. Выявлены прямые и косвенные эффекты влияния политики дерегуляции на функционирование энергетического рынка. Предложены принципы согласования экономических интересов участников энергетического рынка.

Ключевые слова: экономические интересы, субъекты энергетического рынка, согласование, энергорынок.

The authors' interpretation of the concept of «economic interests» is proposed. The dependence between the activities of economic entities and their economic interests is detected. The subject-functional structure of the economic interests in the energy markets is analyzed. Horizontal and vertical coordination of economic interests in the energy market as well as principles of horizontal interaction of economic interests in the energy market are detected. The contradiction of interests of producers and consumers of electricity is revealed. The scheme of the functioning of the energy market based upon the coordination of economic interests of its subjects is shown. Terms of state regulation, co-regulation and competitive mechanisms are outlined. The implementation practice of an incentive based energy regulation by the example of Germany is presented. Direct and indirect effects of deregulation policy and the functioning of the energy market as well as the principles of coordination of economic interests of the energy market are outlined.

Keywords: economic interests, entities on the energy market, harmonization, energy market.

Introduction. Economic globalization is one of the main preconditions of internalization which became the impulse in the process of the foundation of international energy markets, such as energy, oil and gas. In turn, crucial changes of world economy and its restructuring have a major impact on the system of the energy market players and their common interplay, which again leads to new economic interests and deeper analysis of the market. Thus, it is not the principle of a strict hierarchy «from the common to the individual» or vice versa which fulfills today's demands. It is the principle of harmonization of interests which is being tried to be achieved on different levels of socio-economic policy.

The problem of economic security in the light of economic policies following certain interests has been previously addressed by numerous scholars, such as Z. S. Varnalii [1], G. V. Kozachenko [2], V. I. Muntiian [3] and others. The issues of coordination of economic interests was addressed in scholar works of O. O. Alsufieva [4], V. L. Bezbozhnyi [5], N. V. Riabtseva [6]. The questions arising out of governmental competition policies, their influence on the behavior of the economic players have been analyzed in the scholar works of T. Duso [7], P. Joskov [8], A. Ales ni [9], A. Kalmenn [10].

Yet, the existing theoretical concepts of economic interests are not adapted to the requirements of a functioning energy market, making it necessary to analyze the question within the margins of the energy market.

Setting objectives. The aim of the present research is to establish principles of the harmonization of the energy market players' interests to solve the controversies in the fields of production, transfer, sharing and using of electricity. According to the envisaged objective, the following tasks have to be accomplished: to analyze the economic interests of the entities that are active on the energy markets; to form a scheme of the functioning of a harmonized energy market; to precisely outline the mechanisms of energy market regulation.

Methodology. In the process of the research on the above mentioned problem, the following methods of research have been used: theoretical generalization, systematization and comparison – for the definition of the term «economic interests»; abstraction – for the establishment of groups of interest, that might be referred to certain players on the energy market; structural-functional approach – for the assignment of the character of a subjective-functional structure of the energy market; comparison – for the establishment of economic interests of participants acting on different levels of the energy market; analysis and synthesis – for the research of scholar works dealing with the present topic.

Research results. Every state's energy market has a key role in the economy being crucial for the functioning of every single branch of industry being dependent on electricity. Schumacher E. F. pointed out that electricity cannot be replaced by comparable goods and even though it is purchased and sold like any other good, energy seized to be a blessing but turned into a necessity equal to air, water and plants [11, p. 107].

According to a temporary statement the borders of the energy market define a targeted management of the costs of the final product for the end-customer. Economic changes that are taking place in the energy market, are intervened with its reformation with the direct help from the market players. Yet again, efficient functioning of the energy market depends on the coordination of economic interests that arise in the production, transfer, sharing and usage.

The understanding of the term «interest» has philosophic, social, psychologic and economic aspects. This multidisciplinary makes it necessary to analyze the different approaches when trying to define the term. Particularly, in the Ukrainian law «On the basis of national security of Ukraine» [12] interests are defined as «vital material, intellectual and spiritual values ...».

Glina V. N. defines an economic interest as a necessity, which arises amongst groups or individuals of joint activities relative to factors of labor [13, p. 43]. Alsufieva O. O. [4] understands the «economic

interest» as an objective manifestation of aggregated economic relations regarding the assumption of profits, which is recognized by the individual as concrete material goal.

Bearing in mind the authors' position in the need of delimitation the understandings of «necessity», «value» and «interest», the authors propose to define economic interests as a form of satisfaction of existing and developing needs based upon the principle of economic profit by means of material necessities of individuals, corporate entities and governments.

Economic interests are the main category to describe real reasons for a certain economic behavior of individuals. Being the main motif of action of economic agents, interests define their model behavior and their functional attitude towards production, distribution, exchange and usage of material goods.

Each system of economic relations has a counterpart in its own system of economic interests, as well as a structure of individuals being the carrier of economic interests. Figure 1 shows the subjective-functional structure of economic interests of the energy market. The groups on the energy market encompass regulation authorities, energy generating companies, distributive and supplying companies, end-customers and investors.

According to Figure 1 the vertical structure of economic interests represents a chain: general governmental economic interests – industrial economic interests – industrial-organizational economic interests – industrial-individual economic interests – individual economic interests.

It shall be noted that the horizontal interplay of economic interests only takes place if results of the same level lead to a common profit, i.e. if there are intersectional of the results. E.g., the different competence of the Ministry of Energy and Coal as well as the Governmental Inspection of Nuclear Regulation of Ukraine (regulating authorities), follows the same aim being the functioning of energy supply and thus a common result – forming and realization of governmental policies in the energy fuel sector. In turn, horizontal interaction will be only streaking for those investors, which are united by a common project and end-customers united by a common business or incorporation documents.

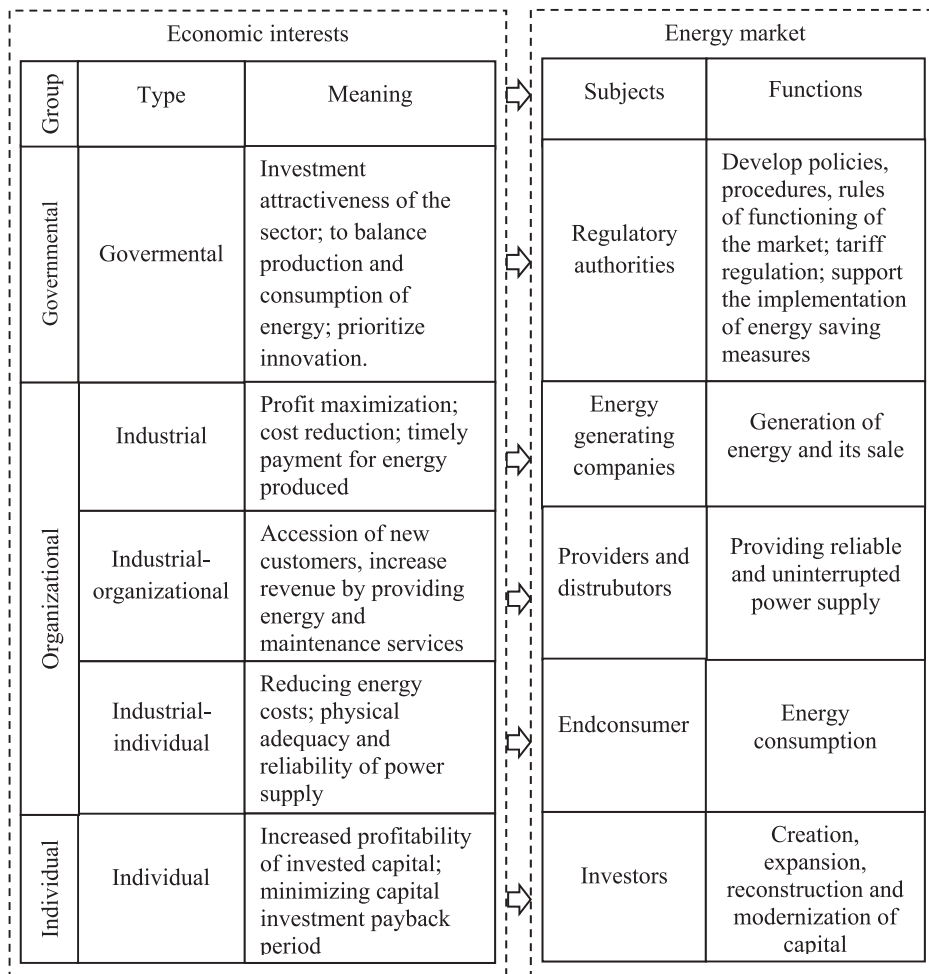


Figure 1. Subjective-functional structure of economic interests of the energy market

Source: authors' work

Therefore, the following main principles of vertical interplay can be identified:

- the principle of a common goal – the subjects acknowledge the priority of a common goal instead of pursuing individual goals and aim at achieving a common result;
- the principle of openness – it encompasses open information and participation in common talks;
- the principle of voluntary acting – cooperation of the entities on a voluntary base;
- the principle of equality – the entities behave as equal partners, inter alia when having different points of departure, different financial means and other opportunities;
- the principle of reciprocity – participants realize their economic interest, in particular in the form of profit or savings of resources (i.e. financial);
- the principle of concreteness – clear definition of objectives, the results, the participants, their rights and duties;
- the principle of coordination – the presence of a coordinating body, which makes the entities act coherently;
- the principle of a common and open dispute resolution – in case of disputes between the parties, the problem discussion is discussed openly.

In Fig. 1 the ambiguity of the dialectic of economic interests of producers and consumers of electric energy associated with the imperfection of state regulation of can be traced. For instance, contradictory interests are inherent to all natural monopolies resulting. This, in turn results in the mechanism of monopoly pricing and the lack of stimulating factors to reduce costs and improve product quality under the conditions of state regulation of tariffs on a «cost plus x» base. The lack of a clear and transparent regulatory and procedural framework governing the procedure for determining the economic feasibility of expenses included in the electricity tariffs was the cause of the possibility of deliberate overstatement of costs companies in the sector.

Being on the opposite sides of economic relations, energy companies and consumers share common interests in the market. Without satisfying the consumers' interests, the producer cannot satisfy its own interests. The interdependence of these groups objectively determines their cooperation. Therefore, an important aspect of the organization of economic relations in the energy sector is the underlying public policy, providing for the balancing of economic interests of energy companies and energy consumers (Fig. 2).

In numerous countries, an effective energy policy is achieved by ways of either preserved state regulation (France, Norway, Sweden, Finland) or by ways of practice of public partnerships (maintaining regulatory and control functions) with power companies (Germany, Italy).

According to international experience three major energy regulation mechanisms such as regulation, co-regulation and competitive mechanisms can be seen. The scope of state regulation of the energy sector includes institutional, technological and environmental aspects of the energy companies, as well as social and labor relations and labor protection. In the field of economic relations that are subject to state regulation, the regulated issues relate to national security, control over the implementation of quality standards of service, charging decisions, compliance with access to electric power companies, supervisory control and management, and antitrust regulation.

The scope of co-regulation covers those aspects of economic activities of energy companies, which are related to ensuring the balance of interests of participants of the energy market, regulation of prices and tariffs for electricity; planning and forecasting industry development, ensuring consistency of plans and programs of the sector at all levels (nano, micro, meso, macro).

Against this backdrop it is necessary to take a closer at Germany, who in 2009 switched to an incentive based regulation of the energy market.

Until 2009 Germany followed the approach of profitability, thereby relying on calculations provided by the Federal Net Agency (Bundesnetzagentur), which were based on factual income and loss numbers. With the introduction of incentive regulation, Germany increased the incentive for network operators to reduce their costs and thus increase efficiency. By applying an incentive regulation, regulatory authorities individually pre-determine the cost-effectiveness by using the upper income limit, which is the control period (five years), which changes only minimally. This upper limit of income is an incentive for network operators to make efforts to improve efficiency, so as to increase their profits.

The upper income limit is determined by analyzing the costs. In this case the network operator costs are calculated in the period which precedes the scheduled period of regulation. For the basic value of this time the regulatory authorities take the value for the last completed fiscal year. This year also called the base year. The costs in the base year are crucial for determining the upper limit of income for the next adjustment period. So are the costs incurred in the base year.

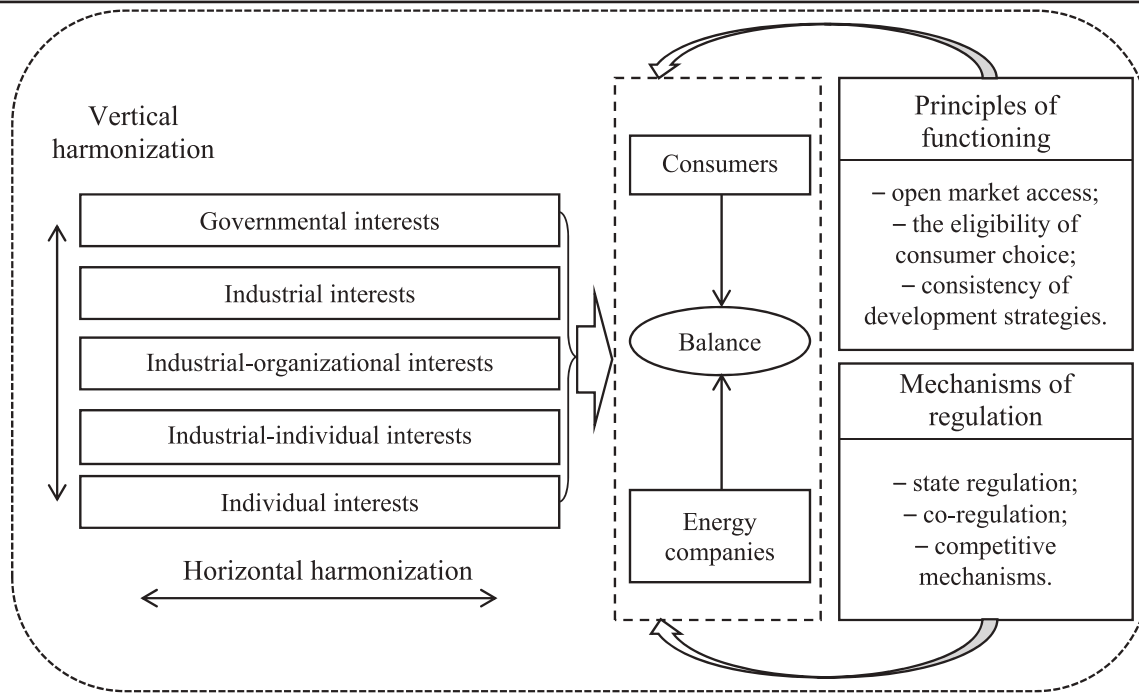


Figure 2. The functioning of the energy market based on the harmonization of the economic interests of its subjects
 Source: authors' work

In the light of the above said, Cambini and Rondi [14] evaluated 23 major energy suppliers in France, Germany, Italy, Spain and UK and shown that incentive based regulation has major positive effects on the energy supplier's investments.

The same results were found by Cullmann, A., Dehnen, N., Nieswand, M., Pavel, F. [10]. Their research showed that incentive base regulation does not have a negative effect on the investment of operators. Indeed, it is the other way, i.e. the incentive based regulation approach provides for significant positive effects and stimulations for investments. Further, the research shows that this kind of effect is directly associated with the regulation approach, because a major rise is found in the base year of inception of the method of regulation.

In turn, the scope of the implementation of competitive mechanisms should be applied to the rules of formation of organizational structure of the energy market, including the conditions of entry and exit in the wholesale and retail electricity and capacity markets.

By way of example, one should look at the 2008's EU «Climate and Energy Package 2020» [15] aiming at a decarbonization of EU's economy. This package obliges EU Member States to decrease the emission of carbon by 20% until 2020 and to increase the usage of renewable energy to 20%. To achieve these goals, the infrastructure needs major investments in highly decarbonized technologies. Additionally, the infrastructure shall provide a secure energy support and increase its efficiency.

According to an empirical study of DG Competition [16] a direct relationship between governmental intervention in the form of competition policies and direct positive effects on the market can be established. In such a case competition, private investments, low prices and the increase of production are directly connected to the governmental involvement.

Based on the above said it is possible to summarize governmental deregulation on energy markets as follows in Figure 3. When in 2011 Ukraine obtained the status of a Contracting Parties in the European Energy Association (EEA), Ukraine obliged itself to fulfill several demands, which inter alia encompass the establishment of a common EEA legal fields on the energy markets of the Member States of the EEA, particularly implementing Directive 2009/72/EC [20], that foresees the obligation to deregulate the energy market.

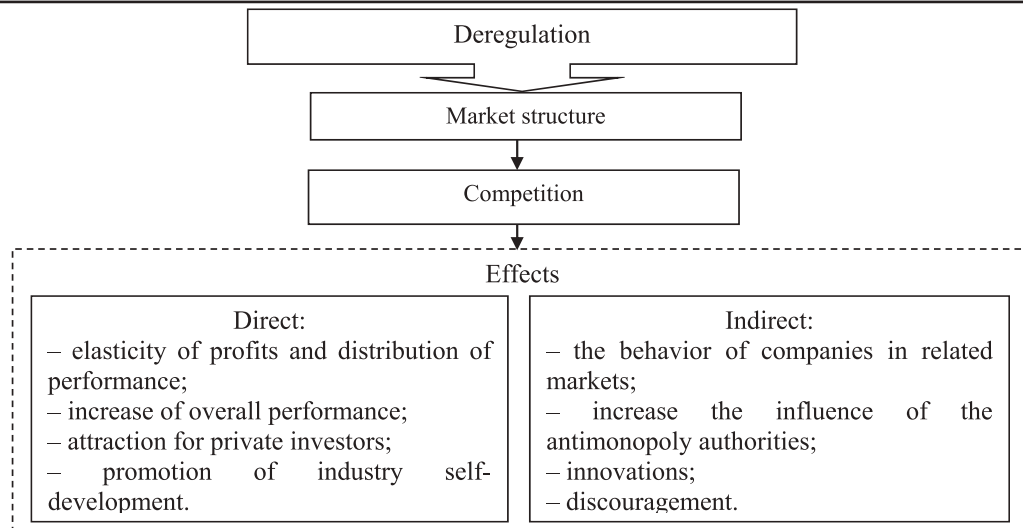


Figure 3. Effects of deregulation on the energy market

Source: authors' work

Taking into account that the energy branch is influenced by governmental regulations, the process of formation of the competitive environment, above all, will be accompanied by institutional changes, that is, the organizational and structural adjustment of the market. Changing the model of market organization, in turn, will make it possible for new entities to enter the energy market, particularly in the mining sector (electricity generation) and the supply of natural gas and electricity.

The increased level of competition will lead to the distribution of production amongst the market players and a change in the investment strategies of energy corporations. Simultaneously, changes in the market will lead to an increase of private investments and indirectly to a production increase. Additionally, competition in the long run provides for positive results such as individual production increases, being the main force behind economic growth.

However, competitive policy also involves indirect effects, such as the change of behavior of companies acting on neighboring markets, the increase of the influence of governmental antimonopoly organizations which in turn force the companies to follow the rules as well as to innovations caused by increased investments. Such effects, according to Duso T. [7] and Joskov P. [8], also stimulate investments in other branches of the energy market, such as production and distribution and indirectly influence companies on neighboring energy markets.

Several scholars [9; 10] analyzed the effects of deregulation in public transport, telecommunication, electricity and gas. The research showed that reforms that encouraging market competition have a significant positive effect on investments in these fields. Such results can be particularly found in liberal markets following the incentive approach such as Germany.

According to the European strategy for sustainable, competitive and secure energy [17] in order to achieve a competitive internal energy market an effective legislative and regulatory framework must be developed, adopted and used in practice. Among these measures, in addition to a sufficient legal basis, it is necessary to provide: an adequate power level to ensure a balance between supply and demand for electricity; a sufficient level of investment in infrastructure, which provides energy transportation, etc.

Thus in order to solve the problem of conflicts of interest, the authors offer to apply the principles of coordination of economic interests of participants of the energy market, namely the unification, institutionalization, disintermediation and liberalization (Figure 4.).

The proposed principles and their tools of coordination will lead to a change in the relationships in the energy sector. For example, by eliminating the speculative intermediary links in the «producer-consumer» chain, which significantly increase the price of goods, the share of the producers in their price will increase.

The proposals mentioned above have the goal of harmonizing economic interests (which are often opposite) of economic entities in order to achieve the main goal - to create a single competitive energy market.

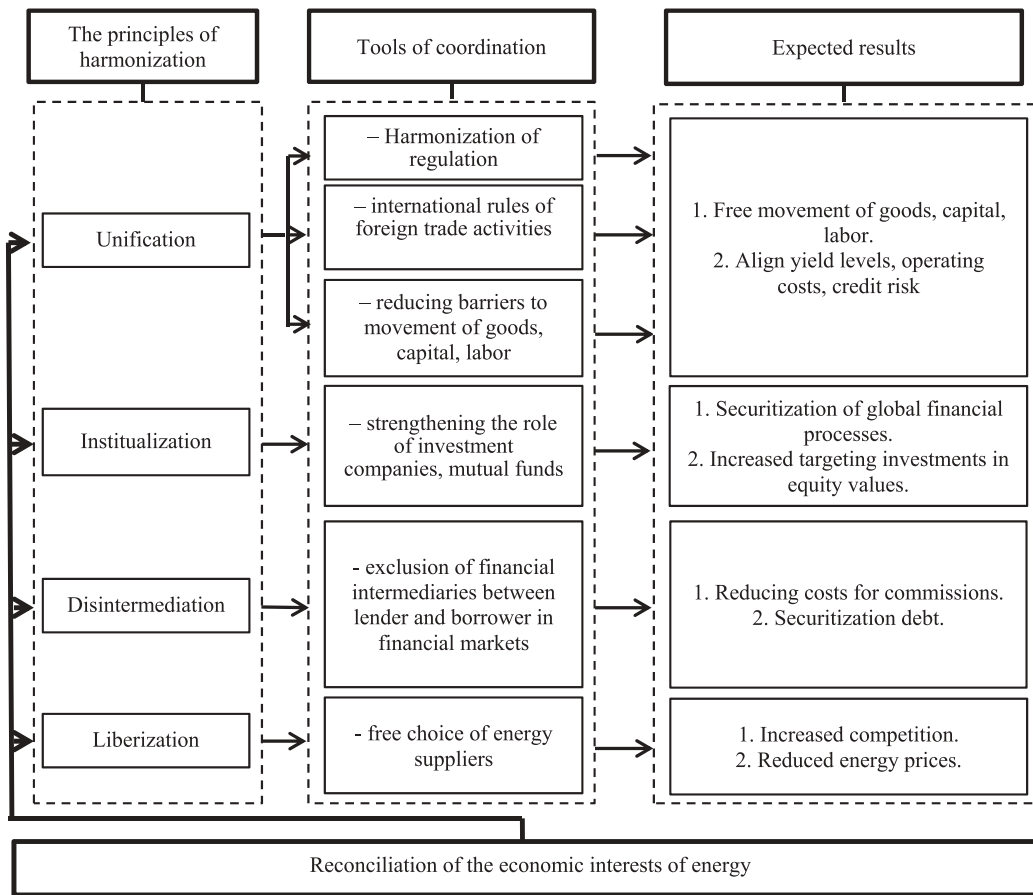


Figure 4. Reconciliation of the economic interests of the energy market
 Source: authors' work on the basis of [18; 19]

Results. The change in the direction and content of economic interests, is due to the emergence of new facilities and activities. This change contributes to the emergence of contradictions. Implementation of different economic interests of different players in the energy market is only possible by systematic organization of economic relations, which, in turn, can be carried out through the implementation of the principles of coordination, providing for a compromise of interests.

The scientific novelty of this study is the improvement of the subjective and functional structure of economic interests in the energy market, which, unlike the existing ones, provides for a relationship between the activities of the economic entities acting on the energy market and their economic interests which are reflected in their vertical and horizontal interaction. The authors further concretize the concept of «economic interests» that, in contrast to previous studies, is defined as a form of satisfaction of existing and developing needs based upon the principle of economic profit by means of material necessities of individuals, corporate entities and governments. The authors further developed a grouping of the effect of the deregulation of the energy market, which, unlike the existing ones, provides for distribution in accordance with the direct and indirect effects of competition policy functioning in the energy market; the principles of harmonization of economic interests of participants of the energy market, which, unlike the existing ones, can solve problem of conflicts of interest in the areas of production, transmission, distribution and consumption by ways of coordination tools and can create a competitive single energy market.

The authors see potential need in research in the development of scientific and methodological approaches to identify the factors and threats of economic security of the energy market in the process of transformation.

The practical significance of the results that form the substance of the study is laid out in the authors' guidelines to harmonize the economic interests of entities of the energy market that can be used by public authorities in the development of economic security when developing Ukraine's energy market strategy.

Literature:

1. Varnalii, Z. S., Melnyk, P. V., Tarangul, L. L. (2009). *Ekonomichna bezpeka [Economic security]*. K. : Znannia, 647 p.
2. Kozachenko, G. V., Ponomarov, V. P., Liashenko, O.M. (2003). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia: monografiia [The economic security of the enterprise: the nature and mechanism of ensuring: monograph]*. K.: «Libra», 280 p.
3. Muntiian, V. I. (1999). *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: monografiia [The economic security of Ukraine: monograph]*. K.: KVITS, 464 p.
4. Alsuf'ieva, O. O. (2015). *Mekhanizm uzghodzhennia ekonomichnykh interesiv sub'iektiv natsionalnoi ekonomiky: rivni ta zasoby koordynatsii [The mechanism of coordination of economic interests of the national economy: the level and means of coordination]*. Dnipro: Economic Bulletin of National Mining University, 1, pp. 34-43.
5. Bezbozhnyi, V. L. (2008). *Alhorytm vyboru sposobu harmonizatsii interesiv sotsialno-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [The algorithm of method's selection of harmonizing the interests of socio-economic security]*. Luhansk: Collected Works of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 20, pp. 199-206.
6. Riabtseva, N. V., Alsuf'ieva, O. O (2013). *Mekhanizm uzghodzhennia ekonomichnykh interesiv v innovatsiinii makroekonomichnii systemi [The mechanism of coordination of economic interest in the innovation macroeconomic system]*. Dnipro: Economic Bulletin of National Mining University, 2, pp. 77-84.
7. Duso, Tomaso; Seldeslachts, Jo; Szücs, Florian (2016). *EU Wettbewerbs politik fördert Investitionen in den Energiesektoren*, DIW-Wochenbericht, Vol. 83, Iss. 15, pp. 282-290.
8. Joskow, P. L. (2012). *Transaction cost economics, antitrust rules, and remedies*. *Journal of Law, Economics, and Organization* 18, 1, pp. 95–116.
9. Alesina, A., Ardagna, S., Nicoletti, G., Schiantarelli, F. (2005). *Regulation and Investment*. *Journal of the European Economic Association*, 3, 4, pp. 791–825.
10. Cullmann, A., Dehnen, N., Nieswand, M., Pavel, F. (2015). *Keine Investitionshemmnisse in Elektrizitäts- und Gasverteilnetzen durch Anreizregulierung*. *DIW Wochenbericht* Nr.6/2015, pp. 98–104.
11. Schumacher, E.F. (2000). *Small Is Beautiful: Economics As If People Mattered. 25 Years Later... With Commentaries / E.F. Schumacher [introduction by P.Hawken]*. Vancouver: Hartley and Marks Publishers, 286 p.
12. *Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy [On the basis of national security of Ukraine] [Electronic resource] // Verkhovna Rada of Ukraine [Official website]*. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
13. Glina, V.N. (2006). *Ekonomycheskaia sotsyolohyia [Economic sociology]*. Grodno : GrGU, 96 p.
14. Cambini, C., Rondi, L. (2010). *Incentive regulation and investment: evidence from European energy utilities*. *Journal of Regulatory Economics* 38, pp. 1–26.
15. *2020 climate & energy package [Electronic resource] // European Commission [Official website]*. – Access mode: http://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2020_en
16. *The Economic Impact of Enforcement of Competition Policies on the Functioning of EU Energy Markets: non-technical Summary and Technical report [Electronic resource] // European Commission [Official website]*. – Access mode: <http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0216007enn.pdf>
17. *Green Paper. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy 2006 [Electronic resource] // Commission of the European communities [Official website]*. – Access mode: http://fire.pppl.gov/eu_energy_greenpaper_030806.pdf
18. Willie, J.H. (1997). *European security in the new political environ: Analysis of the relationship between nat. interests, intern, institutions a the great powers in the post-Coldwar Europ. Security arrangements*. L; N.Y.: Longman, 140 p.
19. Hershkovych, B. Ia. (1999). *Ekonomycheskye interesy i ikh realizatsyia: materialy spec. kursa. [Economic interests and their implementation: specialized course materials]*. Piatyorsk: PGLU, 181 p.
20. *Directive 2009/72/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC [Electronic resource] // EUR-Lex — Access to European Union law [Official website]*. – Access mode: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0072&from=EN>

Морозов О. Ф.*доктор техн. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України*

ORCIDID 0000-0003-0326-7088

*Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ПРО НОВУ ПАРАДИГМУ ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ІННОВАЦІЙНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

О НОВОЙ ПАРАДИГМЕ ФОРМИРОВАНИИ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

ABOUT THE NEW PARADIGM TO THE FORMATION OF ECONOMIC SPACE THE INNOVATION BUSINESS-STRUCTURES

В статті висвітлені результати аналітико-експериментальних досліджень нової парадигми та проблеми формування поняття економічного простору як подальшої основи досліджень ціннісно-часової та структурно-просторової динаміки економіко-інформаційних і виробничих структур інноваційних систем, їх характеристик і закономірностей в економічних системах п'яти рівнів. Розглянуто зміст досить багатьох новацій щодо опису економічного простору, які неодмінно націлені на конкретне досягнення реальних економічних процесів та по типу підходу зовсім протилежний сучасному розумінню такого простору як геометричного. Завдання полягало у тому, щоб продемонструвати такі підходи до проблеми, які можуть породжувати отримання нових і навіть неочікуваних наукових результатів у майбутньому.

Автором статті вперше продемонстровано такі підходи до можливих рішень наукової проблеми формування економічного орієнтованого простору, які можуть породжувати отримання нових і навіть неочікуваних наукових результатів у майбутньому. Розглянуто зміст досить багатьох новацій щодо опису економічного простору, які неодмінно націлені на конкретне досягнення реальних економічних процесів та по типу підходу зовсім протилежний сучасному розумінню такого простору як геометричного.

Перспективою подальших наукових розробок за даним напрямом дослідження є формування комплексної методології оцінювання стану розвитку економічного простору інноваційних бізнес-структур.

Матеріал статті може бути рекомендований для подальшого використання як основу формування нової парадигми формування понять економічного простору та теоретико-практичного застосування й розвитку інноваційно-орієнтованого управління на підприємствах різних галузей промисловості та інноваційних бізнес-структур.

Ключові слова: система, економіка, час, простір, вимір, орієнтованість

В статье освещены результаты аналитико-экспериментальных исследований новой парадигмы и проблемы формирования понятия экономического пространства как дальнейшей основы исследований ценностно-временной и структурно-пространственной динамики экономико-информационных и производственных структур инновационных систем, их характеристик и закономерностей в экономических системах пяти уровней. Рассмотрено содержание довольно многих новаций относительно описания экономического пространства, которые непременно нацелены

на конкретное постижение реальных экономических процессов и по типу подхода совершенно противоположный современному пониманию такого пространства геометрического. Задача состояла в том, чтобы продемонстрировать такие подходы к проблеме, которые могут порождать получение новых и даже неожиданных научных результатов в будущем.

Автором статьи впервые продемонстрировано такие подходы к возможным решениям научной проблемы формирования экономического ориентированного пространства, которые могут порождать получение новых и даже неожиданных научных результатов в будущем. Рассмотрено содержание довольно многих новаций относительно описания экономического пространства, которые непременно нацелены на конкретное постижение реальных экономических процессов и по типу подхода совершенно противоположный современному пониманию такого пространства геометрического.

Перспективой дальнейших научных разработок по данному направлению исследования является формирование комплексной методологии оценки состояния развития экономического пространства инновационных бизнес-структур.

Материал статьи может быть рекомендован для дальнейшего использования как основу формирования новой парадигмы формирования понятий экономического пространства и теоретико-практического применения и развития инновационно-ориентированного управления на предприятиях различных отраслей промышленности и инновационных бизнес-структур.

Ключевые слова: система, экономика, время, пространство, измерение, ориентированность

The article describes the results of analytical and experimental investigations of a new paradigm and problems of formation of the concept of economic space as the further basis for research of values-temporal, structural and spatial dynamics of economic information and production structures of innovation systems, their characteristics and regularities in the economic systems of five levels. Reviewed the content of quite a few innovations on the description of the economic space, which will necessarily focus on a particular comprehension of the real economic processes and the type of approach is totally opposite to the modern understanding of this geometric space. The task was to demonstrate these approaches to the problem, which may give rise to new and even unexpected scientific results in the future.

The author first demonstrated these approaches to possible solutions of scientific problems of formation of economic-oriented spaces, which can give rise to new and even unexpected scientific results in the future. Reviewed the content of quite a few innovations on the description of the economic space, which will necessarily focus on a particular comprehension of the real economic processes and the type of approach is totally opposite to the modern understanding of this geometric space.

The prospect of further scientific developments in this field of research is the development of a comprehensive methodology of assessing the development of economic space of innovative business structures.

The article can be recommended for further use as a basis for the formation of a new paradigm of formation of the concepts of economic space and the theoretical and practical application and development of innovation-oriented management at the enterprises of various industries and innovative business structures.

Keywords: system, economy, time, space, dimension, focus

Вступ. Процеси перетворення соціально-економічного простору і пов'язані з цим потужні наукові теорії аналізувати та розуміти стає дедалі складніше.

Звернемось для деяких пояснень цієї проблеми до цитати видатного політолога, футуролога і економіста Френсіса Фукуями: «Сучасна економіка – це процес індустріалізації, детермінований сучасною наукою, що змушує до гомогенізації людства і попутно руйнує широкий спектр традиційних культур. Проте він не може виходити переможцем у кожній битві, зіштовхуючись іноді з такими культурами і проявами тімосу, які важко уявити» [1].

На слова-категорії *тімос* (духовність) і *гомогенізація* (зменшення гетерогенності) в цій цитаті звернули свою увагу І. К. Бистряков і Ю. М. Манцевич [2], які зосередились на деяких принципових методологічних аспектах їх використання при визначенні поняття *соціально-економічного простору*, пов'язавши його із простором *духовним*. Вони віднесли категорію духовного простору до поліморфного складу соціально-економічного простору для відображення складних систем і на цій основі зробили висновок про необхідність визначати процес формування поняття економічного простору (у тому числі і для відображення інноваційних бізнес-структур) як композиційний на закладах врахування духовних проявів об'єктивних явищ в частині творчого підходу до процесу формування, у нашому випадку – *творення простору*.

Продовжуючи аналіз думок І. К. Бистрякова і Ю. М. Манцевича [2], знаходимо співпадіння в них з нашою позицією про те, що потребують визначення категорії *простір і просторовий розвиток*. Тобто, *простір* як категорія мислення в економічній і теорії, і практиці все більше відокремлюється від свого видимого матеріального територіального образу, що починає розглядатись суб'єктами господарювання не як гомогенне явище скалярного типу, а як явище гетерогенне, якому властивий *векторний тип функціонування* на базі просторово-орієнтованих методологічних позицій.

Доцільно також при формуванні поняття економічного простору врахувати приклади еволюції таких інноваційних бізнес-структур, як *кластер*, (певний виробничий комплекс), та усвідомити те, що усе частіше його відображають, як *кластерну стратегію*, ту, що ґрунтується на центрах ділової активності із динамічною нелінійною поведінкою при управлінні просторовими цілями – категорію *інтересу суб'єкту господарювання*.

Отже, І. К. Бистряков і Ю. М. Манцевич [2] далі відзначили дуже важливу думку про те, що про новизну зазначеної дослідницької парадигми свідчить той факт, що у світовому господарському процесі виникла потреба в оперуванні не окремими територіями, як традиційними поняттями економічного простору, до яких ми так звикли, а матеріально-технічними потоками.

В нашому розумінні до цих потоків слід додати поняття і ціннісно-часових, і економіко-інформаційних потоків в економічному просторі.

Завдяки результатам досліджень І. К. Бистрякова і Ю. М. Манцевича [2], можна зробити ряд висновків щодо рівня розкриття методології просторової парадигми розвитку економічних систем із таких робіт вітчизняних та зарубіжних учених як [3-6], зокрема, те, що при формуванні поняття економічного простору слід *нематеріальну (духовну) складову* підняти до рівня теперішнього домінування матеріальної (технологічно-фінансової) складової. *Тобто, завести їх в економічний простір принаймні рівноправними.*

Таким чином, проблема формування сучасного поняття «*економічний простір*» є **актуальною**.

Ця проблема повинна почати вирішуватись із врахуванням інтересів та складності просторового різноманіття діяльності людини не в контексті фізичного уявлення «простір-час» із евклідовою метрикою, а в контексті уявлень і понять економіко-інформаційного простору із ціннісно-часовою метрикою.

Навряд чи коли-небудь стане задовільним такий спосіб розуміння економічних істин, при якому вони постають у вигляді складних ланцюжків формальних міркувань і обчислень, коли ми змушені, так би мовити, наосліп, на дотик переходити від однієї ланки вирішення проблеми до іншої, долаючи не тільки бар'єри здорового практичного глузду, але і лексикографічні наукові бар'єри.

В умовах сучасного світового економічного «хаосу» ми хотіли б заздалегідь бачити кінцеву мету і що до неї веде шлях сталого розвитку систем, що вироджуються, завдяки існуванню ефектів самоорганізованої критичності в рамках ціннісно-часової системи координат економіко-інформаційного простору для визначення розмірності параметрів *нематеріальної потужності економічних систем*. Для поглиблення розуміння читача цього нового поняття пропоную звернутись до наступних робіт автора [7-10].

Маючи нову парадигму, ми хотіли б зрозуміти внутрішні об'єктивні підстави, що визначають хід подій, ідеї їх інтерпретацій, більш глибокі взаємозв'язки економічних процесів на основі природних симетрій, нелінійної динаміки, ієрархічної складності економічних систем.

З сучасними економічними теоріями справа йде так само, як сучасною машинною або експериментальною фізичною схемою: прості основні об'єктивні принципи лежать глибоко і ледь помітні під оболонкою дрібних економічних деталей.

Незаперечні докази всіх, близьких до істинних, економічних тверджень, безсумнівно, є наріжним каменем будь-якої економічної теорії. Це, на мою думку, стосується і проблеми формування нелінійних теорій й динаміки параметрів процесів і станів економічного орієнтованого простору.

Зрозуміло, економічна практика і реальне життя світового суспільства, сама судить, в яких випадках економічній теорії варто поступитися строгістю доказів. Одвічний секрет надзвичайної наукової удачі і тепер постає в уміні автора будь-якої економічної теорії знаходити об'єктивно нові, поставлені життям проблеми, інтуїтивно передбачати і формулювати гіпотези, доведення яких призводить до нових значних результатів і до встановлення важливих взаємозв'язків явищ і процесів в економіці.

Методологія. Прийнятий для досліджень поставленої проблеми *аналітико-індуктивний метод* свідчить про те, що не будь нових концепцій, нових цілей, економіка з властивою їй в 21-му столітті математичною строгістю формалізацій, незабаром би вичерпала себе і прийшла в занепад, бо весь матеріал логіки був би витрачений і вийшов би на рівень тривіальних повторень.

У цьому сенсі можна сказати, що рухають економіку вперед в основному ті, хто відзначений дякуючи інтуїції, а не суворим доведенням. У методиці поглиблення розуміння процесів економіки через нові теорії лежить саме це *інтуїтивне (духовне, нематеріальне)* осягнення тих внутрішніх взаємозв'язків і відносин, підстави яких різні, і є основним, але там, де потрібно напружити всю міць хитрощів логіки, певною мірою інтуїція перед логікою змушена відступити.

Відомо практично всім й досить давно, що «*редукціонізм*», як один із підходів до формування та дослідження функціонування моделей простору полягав у тому, що при підході з позиції редукціонізму будь-який простір, як систему, дослідник розбивав на окремі частини (складові частини) і вивчав ці частини, як сукупність, так і окремо кожну для того, щоб зрозуміти діяльність такої системи в цілому.

Однак редукціонізм випускав з уваги важливу діалектичну сутність, у тому числі, щодо економічного орієнтованого простору, наявність у ньому складних процесів взаємодії між частинами, а саме у цих процесах і полягає сенс існування і самих частин.

Таку можливість відкрив метод, що прийшов на зміну редукціонізму в останні 10-15 років у світовій практиці досліджень економічного простору – це «*холізм*». Холізм, який логічно продовжує й розвиває «*редукціонізм*», передбачає, що система – це щось більше, ніж сума складових її частин. Звичайно, холізм вивчає і частини системи, але для нього важливіше зрозуміти, яку роль ці частини відіграють у функціонуванні системи як ціле.

Для цього слугує і наша концепція економічного орієнтованого простору, яка полягає в проведенні аналогії його із множиною натуральних чисел та спирається на можливість конструктивного відображення у континуумі місцеположення всіх елементів множин (places) знаковими конструкціями.

Аналізуючи континуум, яким є у нашому випадку економічний простір, у цьому дослідженні ми використовуємо на відміну від звичайного, більш загальний підхід, чим вимір координат, і застосуємо топологічну точку зору, відповідно до якого два континуума, які отримуємо один із другого шляхом безперервної деформації, що співпадають.

Нижче, при розгляді одновимірного економічного простору цей підхід буде втілений знаками, які дозволять нам локалізувати точки в одновимірному континуумі – прямій, це дійсні та комплексні числа. При чому, для функцій комплексних змінних ми віддаємо перевагу замкнутому одновимірному континууму – окружність.

Далі, як для одновимірного орієнтованого, так і для 2-х, 3-х, n -х, ..., n -вимірного орієнтованих континуумів-просторів найбільш важливою є прийнята нами *аксіома-принцип*, що полягає у тому, що простори завжди припускають розбиття на частини. В силу апіорності таких знакових конструкцій ми говоримо про кількісний аналіз економічних процесів для різного рівня економічних систем, тобто різноманіт. Я впевнений, що слово «кількісний», якщо взагалі можливо надати який небудь зміст, належить зрозуміти у широкому сенсі.

Потужність економічних систем, як свідчить розвиток сучасної економічної науки, за своєю суттю спирається в нашій теорії на комбінацію апіорних знакових конструкцій з одного боку і на дані систематичного досвіду в формі практичних результатів діяльності економічних систем, принаймні п'яти рівнів, у формі запланованих та втілених у практику *reactions* та статистичних вимірів. Із цього приводу в цитаті із трактату Галілея «Пробірних справ майстер», що наводиться в роботі Karla Vosslera [11], можна зрозуміти, що «...величну книгу природи (у тому числі і соціально-економічних процесів та подій) може читати лише той, хто спочатку навчиться осягати її мову і тлумачити знаки, якими вона написана. Написана вона ж на мові математики, і її знаки – трикутники, круги та інші геометричні фігури, без яких людина не зміг би зрозуміти в ній ні єдиного слова».

Результати дослідження. В наш час ми знаємо, що ні один із елементів (features) нашого безпосереднього сприйняття (observation), навіть простір і час, не може бути збережений у світі досліджень у натуральному вигляді фізичних чи економічних сутностей, якщо воно претендує на справжню об'єктивність, і, кінець кінцем, прийшли до необхідності прийняти чисто знакову комбінаторну конструкцію. Можна припустити, що для економіста – практично також, як для математика – тополога, байдужий конкретний спосіб використання певної комбінаторної схеми послідовного розбиття (декомпозиції) до того континууму економічних подій «тут-тепер», який ми називаємо оточуючим світом.

Зрозуміло, що теоретичні конструкції в той чи інший спосіб необхідно співставляти із фактами, що спостерігаються. Історичний розвиток наших економічних теорій, що відбувається завдяки евристичним міркуванням, – вказує, що це звивистий і багатоступінчастий шлях, який призведе нас від досвіду до певних топологічних конструкцій економічного простору.

Однак дане системне викладення нашого підходу побудовано інакше: спочатку нами пропонується деяка теоретична конструктивно-аксіоматична основа, що не робить спроб ототожнювати за допомогою окремих вимірів знаки, які до неї входять, із *ціннісно-часовими координатами економічних подій*. Ми зробимо спробу потім на одному диханні дати опис того, яким чином вся наша теорія потужності економічних систем вкладається в поняття топологічного економічного орієнтованого простору багатьох вимірів та співвідноситься із фактами спостереження ціннісно-часовими розмірностями економічних подій. Саме ізоморфні картини таких подій призводять до одних і тих же результатів в усьому, що стосується фактів, що спостерігаються.

Як методи досліджень і редукціонізм, і холізм вище представлений з боку *конструктивного підходу*. У вже опублікованих роботах автора використано також неконструктивний *аксіоматичний метод*. Його класичним прототипом є аксіоми геометрії Евкліда. Аксіоматичний метод був використаний Архімедом, а потім Галілеєм і Гюгенсом при створенні науки механіки.

Використовуючи аксіоматичний метод в теорії потужності економічних систем автора [див. 7-10] всі наступні поняття спочатку визначені через декілька невизначуваних основних тверджень – аксіом, що відносяться до основних понять. В попередні часи існування точних наук (фізики, механіки, математики) творці теорій були схильні стверджувати апріорні очевидності своїх аксіом, але це епістемологічний аспект проблеми.

Тут зазначимо, що якщо гносеологія розгортає свої уявлення навколо опозиції «суб'єкт-об'єкт», то для *епістемології* базовою є опозиція «об'єкт – знання». Тому дедуктивний метод використано автором при подальшому формуванні поняття економічний орієнтований простір у відповідності до формальної логіки на основі силлогістичних висновків, розуміючи, що, силлогізм є така форма умовиводу, в якому з двох суджень (основних понять – аксіом) необхідно впливає третє похідне поняття теорії, причому одне з двох даних суджень (аксіом) є загально-ствердною або загально-негативною.

Аксіоматично-дедуктивний метод геометричної творчості Евкліда, особливо в період століть раціоналізму, «Начала» Евкліда вважалися взірцем для всякої точної аргументації. Подібне аксіоматичне викладення *more geometrico* для побудови економічних теорій автору поки що невідоме.

У нашому випадку це «Економічний простір, що показаний геометричним (топологічним) способом». Першу нашу *аксіому-принцип*, що полягає у тому, що економічні орієнтовані простори завжди припускають розбиття на частини, вже вище в цій статті було визначено.

Отже, прийняті в роботі методи досліджень, на наш погляд, виявляють собою майстерно складену суміш конструктивної та аксіоматичної процедур. Взаємопроникнення цих процедур, можливо, є тим єдиним виходом з проблеми вибору одного із двох підходів у якості істинно достовірного способу мислення, а іншого у якості допоміжного. У нашому випадку зроблений підхід до методу взаємопроникнення процедур.

На такій новій точці зору можна припустити, що в дослідженні дійсно вдасться розвинути поняття економічного орієнтованого простору, як певного континууму, для формування моделей інноваційних бізнес-структур, чому й присвячені результати даних досліджень.

Але в чому ж секрет такого нового розуміння економіки? В науці нині знову загострюються спроби протиставити розуміння, герменевтику як основу *наук про дух*, природно-науковому поясненню, і навколо слів «інтуїція», «розуміння» виникає якийсь містичний ореол, як свідчення особливої глибини і безпосередності.

У сучасній економіці, на нашу думку, необхідно *більш тверезо дивитися на реальні і уявні речі*. Говорячи простою мовою, *економічний орієнтований простір* – це складний комплекс, наповнення якого як цілого залежить від характерних значень й вимірів параметрів складових його частин та від закономірностей взаємодії між цими частинами.

Такий економічний орієнтований простір повинен бути наділений *метричною структурою* та на першому місці – *структурою порядку*. Формуванню та розкриттю понять метричної структури і структури порядку *n* - *вимірного* економічного орієнтованого простору, як певного континууму, для формування моделей інноваційних бізнес-структур й присвячені результати даних досліджень.

Отже, в новій парадигмі формування поняття економічного простору *мова йде про мету, як одну з вирішальних характеристик сучасного процесу «розуміння» можливих перетворень із системою в стані «хаосу» в системи, в яких виникають певні «атрактори» економічних цілей*.

Різні сторони економічних процесів, як предмета дослідження, ми піддаємо природному поділу шляхом їх уявної декомпозиції. Кожну сторону окремо досліджуємо, виходячи з особливого, порівняно вузького і набору припущень, що легко пояснюється, і потім повертаємося до цілого, відповідним чином об'єднуючи окремі результати в складну єдність.

Остання, синтетична частина процедури носить особливий характер і може міститись у наступному запропонованому нами новому розумінні *економічного орієнтованого простору, у середовищі якого здійснюється як аналіз, декомпозиція, так і синтез нових наукових економічних результатів*.

Проблема насамперед полягає в тому числі, щоб простежити взаємозв'язок між змістом лексикографічних інформаційних економічних конструкцій, тобто в економіці і інших гуманітарних науках це словесні визначення наукових економічних понять і графіко-схематичні креслення, із відповідністю однозначного «розуміння» їх змісту навіть фахівцями у сфері економіки та інших наук.

Автори економічних видань, книг і журналів, коли їм доводиться мати справу з економікою, повинні, а часто змушені вдаватися до різних порівнянь з реальними подіями і життєвими фактами, приводячи словесні описи і графічні (включаючи фото) таких фактів. Біда, однак, полягає в тому, що вони залишають читача в невіданні щодо того, наскільки точно їх (часто дотепні) аналогії передають суть справи і наукові сенси.

Приклад. «Ось лектор-економіст креслить на дошці деякі фігури, графіки економічних залежностей, схеми механізмів взаємодії елементів економічних систем і ін. й використовує невербальні візуальні образи; як далеко простягається використана лектором аналогія і яка гола істина стоїть за нею?»

В нашому випадку не можна не визнати, що креслення – не більше, ніж наочні образи, геометричні «картинки». Втім, як тільки ми замінимо креслення знаковою конструкцією, що складається з одних знаків, а інтуїтивне розуміння на економічний простір, в якому побудовані наші креслення, контури реальності проступлять у них. Тоді слова про те, що, наприклад, існує навколо нас якийсь *n-вимірний* економічний орієнтований простір, такий собі специфічний континуум, з фігурального обороту мовлення перетворюється на твердження, яке в буквальному сенсі є істинним.

Йдучи по цьому шляху, легко зробити наступний крок і звернутися до абстракцій (моделей) і це саме той пункт, де неспеціаліст найчастіше перестає розуміти нас; інтуїтивна картина повинна поступитися місцем знакової конструкції. Цей шлях також і в економічній науці в значній мірі належить математиці і математичній логіці.

Ще на початку 20-го століття А. Шпайзер з цього приводу писав [12]: «Своїми геометричними, а пізніше чисто математичними символічними конструкціями будь яка наука (*зокрема і економіка*) скидає окови мови (*лексики*), і той, хто знає, яка гігантська праця вкладається в цей процес, і знайомий з його вражаючими успіхами, що незмінно повторюються, не може не відчувати, що економічна наука наших днів (... , *що побудована математичними символічними конструкціями*), у своїй сфері інтелектуального світу, більш ефективна, ніж сучасні мови в їх жалюгідному стані і навіть музика в своїх областях».

Розглянемо першу альтернативу побудови економічного орієнтованого простору, прийнявши спочатку, що він є деяка конструкція. Для цього визнаємо, що в такому підході системи аксіом лише встановлюють границі області значень тих змінних, які приймають участь в конструкції.

Пояснити це твердження можна на прикладах причинної структури і топології. Згідно спеціальній теорії відносності структури в об'єктивному світі, у тому числі серед цих структур й всі економічні реалії життя людей, причинна структура задана раз і назавжди й тому може бути побудована явно. Більш того, цю структуру розумно будувати разом із відповідним топологічним середовищем, подібно тому, як, наприклад, окружність (у нашому випадку, як різновид економічного орієнтованого простору) разом із своєю метричною структурою виходить шляхом нормального розбиття – поділу дуги на дві рівні частини.

Однак в загальній теорії відносності причинна структура являє собою щось гнучке: вона повинна задовольняти деяким аксіомам, виведеним з досвіду та таким, що залишають достатню свободу. Але по мірі розвитку теорії економічного орієнтованого простору встановлюються закони природи (у тому числі, й соціально-економічні), що пов'язують гнучку причинну структуру із іншими гнучкими фізичними сутностями – розподілом маси, електромагнітним полем тощо, ці закони, в яких гнучкі явища виступають як змінні, у свою чергу виявляються результатом явних апріорних теоретичних побудов.

Релятивістська космологія вивчає топологічну структуру Всесвіту у цілому: відкритий Всесвіт чи замкнений і т. д. Зрозуміло, що топологічна структура не може бути настільки ж гнучкою, що і причинна структура, але перед тим, як спиратись на свідчення досвіду, вирішити, яка із топологічних можливостей втілюється в нашому реальному світі (у тому числі, й у *соціально-економічному середовищі*, як частині цього світу) потрібно без перешкод оглянути всі ці можливості, а для цього потрібно звернутись до топології (в нашому випадку в першу чергу до економічного орієнтованого простору).

В рамках цього простору топологічна схема була обмежена нами лише деякими аксіомами [7]. В цих обставинах виникла можливість витягти в рамках теорії потужності економічних систем ряд численних характеристик і встановити між різними рівнями систем співвідношення загального типу [8]. І зроблено це за допомогою побудови явної конструкції – п'яти-рівневої соціально-економічної системи [9], у якій довільні топологічні схеми входять у якості змінних.

Аксіоми, оскільки вони зустрічаються, слугують для встановлення границь області значень змінних в явно побудованих функціональних співвідношеннях. Якщо прийняти протилежну точку зору, то конструкція економічного орієнтованого простору, виявляється підлеглою аксіомам і дедукції, цей простір постає у вигляді системи аксіом, вибір яких залежать від ряду угод, які призводять до отримання із них заключень.

В повністю аксіоматизованій альтернативі власне «конструкції» відводиться другорядна роль: до неї звертаються при побудові прикладів, що створюють міст між чистою теорією і її додатками. Іноді існує лише один приклад, тому аксіоми визначають певні економічні системи однозначно або принаймні із точністю до ізоморфізмів; у цьому випадку необхідність переходу від аксіоматичної структури до деякої явної конструкції економічного орієнтованого простору стає особливо настійною.

Ще більш суттєво треба відмітити, що хоча аксіоматична система й не передбачає побудову економічних орієнтованих просторів, як математичних об'єктів, вона, комбінуючи і неодноразово використовуючи логічні правила, будує математичні судження стосовно конструкції економічного орієнтованого простору. Дійсно, отримання наслідків із заданих посилок в рамках формальної логіки відбувається звичайно по певним логічним правилам, які, доречі, з часів Арістотеля неодноразово намагались звести в єдиний повний перелік, зробити його універсальним.

Таким чином, на рівні суджень аксіоматичний метод є чистий конструктивізм. Ще понад 100 років тому світовий вчений Давид Гільберт довів аксіоматичний метод до гіркого кінця, коли судження математики, включаючи аксіоми, перетворились в формули і гра в дедукцію звелась до виводу із аксіом тих чи інших формул по правилам, що не враховують сенсу формул.

Пізніше за півстоліття К. Гьодель довів, що завжди знайдуться конструктивно очевидні арифметичні судження, які не виводяться із аксіом, як би ви їх не формулювали, і в той же час аксіоми, що безроздільно правлять всіма тонкощами конструктивною безкінечності, виходять за межі того, що може бути підтверджене досвідом.

На радість можливостям вдалого формування теорії економічного орієнтованого простору це не загрожує. Тому що, саме аксіоматичний метод дав можливість визначити межі і масштаби ціннісно-часових економічних подій для їх опису за допомогою економічного орієнтованого простору.

Отже, економічні події зовнішнього світу відбуваються у часі і просторі, що визначається вибраними аналітичними підходами до інтерпретації цих подій. Тому, значну частину економічних досягнень, які отримує людство разом і всередині природних і техногенних систем, можливо характеризувати шляхом опису їх просторових станів і часових подій величинами, що записуються у вигляді функцій ціннісно-часових координат, а останні виступають у якості незалежних змінних. При цьому виникає декілька можливостей сформулювати ряд підходів до побудови моделей економічного простору.

Зазвичай, коли мова йде про простір, вважається що це тривимірний простір, у якому ми живимо. Більш складним є поняття *n*-вимірного простору ($n=1,2,\dots$), яким переважно користуються математики й розуміють його як сукупність елементів (можливо, певну множину складових елементів систем, у тому числі й економічних), що представляються у вигляді лінійних комбінацій цих елементів. Число виділених елементів слугує важливою характеристикою простору і співпадає із його розмірністю. Сукупність усіх виділених елементів *n*-вимірного простору математики називають його *базисом*.

Отже, на основі аксіоматично-дедуктивного методу досліджень далі сформулюємо основні поняття економічного орієнтованого простору.

Одновимірний економічний орієнтований простір. Першим варіантом моделі такого економічного простору, який демонструє наявність метричної структури і структури порядку 1 - вимірного економічного простору можна вважати пряму лінію. Її метрична структура визначається відстанню між двома точками. Якщо виділити на прямій довільно вибраний відрізок, можна прийняти його довжину за 1 (одичицю). Далі цій одиниці можна призначити будь-яку розмірність економічної величини. У цьому випадку ми отримуємо можливість «вимірювати відстань» між будь-яким двома точками на цій прямій.

Отже, вказавши на прямій довільні дві точки метрична структура надає можливість визначити «встановлену розмірну відстань» між ними. Відображеннями, що зберігають метричну структуру прямої, – *автоморфізмами* цієї структури, – слугують зрушення і відображення відносно вибраних

точок. Зрушення створюють підгрупу цієї групи. Чи існує на прямій щось таке, що зберігалось би при зрушеннях, і могло б зберігатись при зрушеннях, але могло б змінюватись при інших автоморфізмах?

Так, прямій існує ще одна, більш «первинна» (по відношенню до метричної) структура – так звана *структура порядку*. Стоячи на прямій, можна відрізнити напрямок «наліво» від напрямку «направо», або, якщо уявити собі пряму у вигляді вісі часу, відрізнити минуле від майбутнього. Що назвати правим чи лівим, байдуже і залежить цілком від нашого смаку. Але якщо вибір зроблено, то пряма стає *орієнтованою*, а *1-вимірний економічний простір* одномірно орієтованим. Орієнтацію можна визначити стрілкою, що вказує напрямок зліва направо або навпаки. Втім, достатньо визначити орієнтацію базисного (одиночного) відрізка, щоб знати як орієтовані будь-які відрізки і вся пряма (рис. 1).

Видно, що одновимірний економічний простір можна орієтувати двома способами. При одній орієнтації точка **a** лежить зліва від точки **b**, при другій – точка **b** лежить зліва від точки **a**. Обидві орієнтації прямо протилежні.

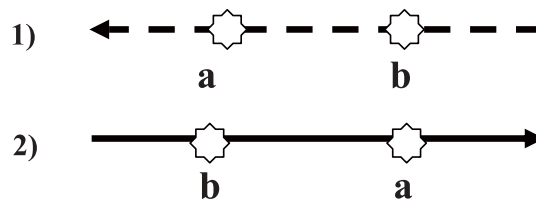


Рис. 1. Визначення орієнтації стрілкою, що вказує напрямок: 1) справа наліво або 2) навпаки, зліва направо
Джерело: розроблено автором

У чому полягає різниця між зрушеннями і відображеннями на прямій? При зрушеннях орієнтація прямої зберігається, а при відображеннях – змінюється на протилежне. Якщо пряма наділена двома структурами – метричною структурою і структурою порядку, то група автоморфізмів прямої звужується: в ній залишаються тільки зрушення. Група автоморфізмів метричної прямої містить зрушення і відображення відносно точок, група автоморфізмів метричної орієтованої прямої містить тільки зрушення

Двовимірний економічний орієтований простір. Визначимо двовимірний економічний простір – площину, що наділена звичайною метричною структурою (для будь-якої пари точок площини метрична відстань визначена звичайно). Група автоморфізмів в у цьому випадку складається із зрушень, поворотів і переносів із відображеннями. Чи можна ввести на площині структуру близькості?

Якщо стоячи на площині розвести руки в сторони, то можна намітити пряму, що зорієтована, наприклад, направо. Рухаючись вздовж цієї прямої можна запозичити для точок площини структуру близькості, що введена на прямій. (На вісі часу нам просто не залишається нічого іншого: повернутись назад у часі неможливо).

В економічному двовірному просторі із метриками (економічними вимірами ціннісно-часових величин метричної структури) по обом вісям, будувати структуру близькості потрібно індивідуально мислено для кожної пари вимірів. Створити орієтованість економічно-метричної площини (двовірного економічного простору) найкраще буде за допомогою замкненої лінії на цій площині, коли дивлячись на площину зверху, як на циферблат годинника – стрілка зліва направо за годинниковою стрілкою, стрілка справа наліво проти годинникової стрілки.

Мислення уявлення про визначення однозначності метричного орієтованого економічного простору досить є складним. При чому, на кожний неорієтований економічно-метрично визначений двовірний (у вигляді площини) простір припадає лише два орієтованих (рис. 2).

Визначення орієнтації двовірного метрично визначеного економічного простору не є примхою. Прикладне значення такого поняття важлива можливість визначити динаміку різнонаправлених динамічних економічних процесів, коли вдається запровадити виміри параметрів не скалярними, а вже векторними величинами. Векторність процесів можливо визначити тільки завдяки наявності орієтованості двовірного метрично визначеного економічного простору. Евклід знехтував орієнтацією площини. Всі свої побудови він виконував на неорієтованій площині. Це призводило і призводить в геометрії, наприклад до складнощів у використанні багатьох теорем. В даній статті ми зупинились лише на спробі визначення поняття орієнтації двовірного метрично визначеного економічного простору. Питання властивостей його метричної структури й структури порядку та формування їх моделей є завданням наступних досліджень.

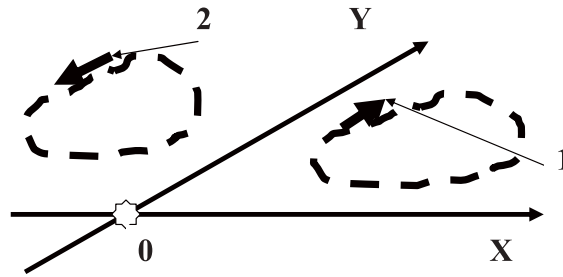


Рис. 2. Орієнтованість економічно-метричної площини XOY

Примітка: стрілка 1 вказує орієнтацію двовимірного простору – площини - зліва направо за годинниковою стрілкою, стрілка 2 - справа наліво проти годинникової стрілки

Джерело: розроблено автором

Тривимірний економічний орієнтований простір. Питання визначення структури порядку тривимірного (й в подальшому кожного наступного n – вимірного) економічного простору має зростаючу складність. Разом з тим введення множинної економічно визначеної метричності такого простору не є складним. Отже, до двох виділених елементів орієнтування площини в тривимірному економічному орієнтованому просторі додається третій елемент. Тривимірний простір можна «натягнути» лише на три й тільки на три виділені напрямки (рис. 3).

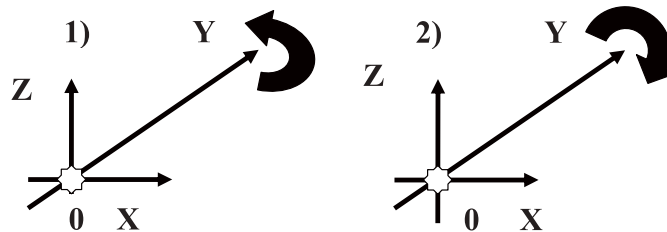


Рис. 3. Тривимірний орієнтований простір

Примітка: 1) *правий гвинт*, якщо нитки різьби ідуть зліва направо і вгору; 2) *лівий гвинт*, якщо нитки різьби ідуть зліва направо і вниз.

Джерело: розроблено автором

Їх поєднує таке. Перед нами знаходиться, наприклад, *правий гвинт*, якщо нитки різьби ідуть зліва направо і вгору. Це визначення напряму не залежить від нашого розташування відносно гвинта. На кожний неорієнтований тривимірний простір припадає два орієнтованих. Вони відрізняються лише визначенням типу правого чи лівого гвинта, яким ми визначимо рух по будь-якій із трьох вісей. Цей рух визначить орієнтування простору по двом іншим взаємоортогональним осям рухів обертання за часовою стрілкою в природних явищах.

Отже, визначення структури порядку в економічному просторі таке.

Якщо задається орієнтація *на прямій*, вибирається на ній дві точки і визначаючи одну з них вказуємо, наприклад: «Ця лежить зліва».

Коли визначаємо орієнтацію на поверхні, віддаємо перевагу визначеному напрямку обертання, наприклад, пояснюючи як належить здійснити поворот «наліво».

Простір набуває орієнтацію тоді, коли ми вказуємо гвинт, наприклад, той, який ми зовемо «лівий гвинт». На кожний неорієнтований метрично визначений простір припадає два орієнтованих. То, що в одному з них визначає лівий гвинт, в іншому визначає правий. В такому орієнтованому просторі із автоморфізмів залишаються лише гвинтові рухи.

Який простір, орієнтований чи неорієнтований, необхідний для опису явищ природи, до яких відносяться також і економічні явища при формуванні інноваційних бізнес-структур?

Можна не сумніватись: нам абсолютно необхідний орієнтований простір. В неорієнтованому просторі не можливо скористатись навіть штопором, щоб відкоркувати пляшку вина. Фізик також має необхідність користатись орієнтованим простором, як і інженер-механік, бо їм потрібні гвинти та гайки. Біохіміки не можуть обійтись без орієнтованого простору при визначенні відрізняти рухи обертання вліво проти часової стрілки від протилежних.

Чи не є це все тільки нагромадженням випадковостей? Бо чи не можна нарізати штопор або гвинт в іншу сторону? Чи не могло б розвиватись життя, як би природні явища – оптично активні з'єднання були б спрямовані правостороннім обертанням. Але в природі де-факто існує тільки один тип гвинта. Але чи існує він де-юре? Чи необхідний орієнтований простір для формулювання загальних законів природи? В теорії електромагнетизму зустрічається правило «буравчика». Це правило дозволяє визначати завчасно, в яку сторону відхилиться магнітна стрілка в залежності від напрямку руху електричного струму: «якщо направити вісь правого штопору вздовж провідника і мислено вкручувати його за напрямом струму, то північний полюс магнітної стрілки відхилиться в ту сторону, в яку б його штовхнула ручка штопору».

Чи означає таке визнання правого гвинта де-юре у якості правила орієнтування рухів щодо визначення інших законів природи або суспільства (економіки)?

Висновки. Науковою новизною статті автора є представлення можливості винахідливого інтелекту подальшої роботи у всіх його проявах, зокрема у намаганнях проникнути більш глибоко у можливості розкриття теоретичного та практичного значення результатів дослідження, у тому числі сутності економічних процесів, що можуть бути описані в межах понять теорії економічного орієнтованого простору, наділеного метричною структурою та на першому місці – структурою порядку, як це існує у фізичному світі.

Автором статті вперше продемонстровано такі підходи до можливих рішень наукової проблеми формування економічного орієнтованого простору, які можуть породжувати отримання нових і навіть неочікуваних наукових результатів у майбутньому. Розглянуто зміст досить багатьох новацій щодо опису економічного простору, які неодмінно націлені на конкретне досягнення реальних економічних процесів та по типу підходу зовсім протилежний сучасному розумінню такого простору як геометричного.

Перспективою подальших наукових розробок за даним напрямом дослідження є формування комплексної методології оцінювання стану розвитку економічного простору інноваційних бізнес-структур.

Матеріал статті може бути рекомендований для подальшого використання як основу формування нової парадигми формування понять економічного простору та теоретико-практичного застосування й розвитку інноваційно-орієнтованого управління на підприємствах різних галузей промисловості та інноваційних бізнес-структур.

Література:

1. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. М.: АСТ; Ермак, 2004.
2. Бистряков І. К., Манцевич Ю. М. Використання простору у площині суспільних перетворень в Україні. Вісник НАН України, 2015, №11. С. 67-76.
3. Вернадський В. И. Научная мысль как планетарное явление. М.: Наука, 1991. – 436 с.
4. Андерсон А., Андерсон Д. Ворота в глобальную экономику. М.: Фазис, 2001. – 233 с.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 412 с.
6. Трубина Е. Г. Город в теории: опыты осмысления пространства. М.: НЛО, 2011. – 376 с.
7. Морозов О. Ф. Філософія нематеріальної потужності соціально-економічних систем. Частина I. // О. Ф. Морозов, Економіка і організація управління, 2014. – № 1(17) – №2 (18), – С. 180-188.
8. Морозов О. Ф. Філософія нематеріальної потужності соціально-економічних систем. Частина II // О. Ф. Морозов, Економіка і організація управління, 2014. – № 3 (19) – №4 (20), – С. 180-189.
9. Морозов О. Ф. Формування системних ефектів економічних систем, наприклад, стартапів - частина 1. / О. Ф. Морозов, Т. О. Морозов, Економіст, 2016, №9, – С. 10-14.
10. Морозов О. Ф. Формування системних ефектів економічних систем, наприклад, стартапів. - Частина 2. / О. Ф. Морозов, Т. О. Морозов, Економіст, 2016, №10, – С. 40-47.
11. Vossler Karl. Sprache und Wissenschaft//Geist und Kultur in der Sprache. – Heidelberg, 1925.
12. Speiser A. Klasische Stucke der Mathematik. – 1925. – 148 S.

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.225.6

JEL classification: B52, H23, H24

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108715

Гречко А.В.

канд. економ. наук, доцент

ORCID ID: 0000 0002 4913 9674

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМІВ РЕФОРМУВАННЯ ОКРЕМИХ СКЛАДОВИХ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

THE RESEARCH DIRECTIONS OF REFORMING INDIVIDUAL COMPONENTS OF THE INSTITUTIONAL MECHANISM OF TAXATION IN UKRAINE

Стаття присвячена дослідженню змін інституційного механізму оподаткування фізичних та юридичних осіб в Україні. Автором було сформовано поняття «інституційний механізм оподаткування фізичних та юридичних осіб» та здійснено ґрунтовний аналіз змін інститутів оподаткування, що були або мають бути запроваджені у зв'язку з ситуацією, що склалася на сьогоднішній день в Україні (основна увага приділена змінам в оподаткуванні податком на прибуток, ПДВ, податком на доходи фізичних осіб), досліджено місце України в міжнародних рейтингах за податковою складовою, виявлені тенденції в розвитку податкової системи України та надано прогноз її подальшого розташування в міжнародних рейтингах. Розраховано рівень податкового тиску на платників податків в Україні. За результатами проведеного дослідження автором було систематизовано зміни інститутів оподаткування та проведено їх комплексний аналіз. В результаті, автором було розроблено ряд рекомендацій по підвищенню ефективності реформування податкової системи України. Таким чином, стаття має практичне значення для розвитку сфери оподаткування і містить вдосконалення теоретичних та практичних розробок в галузі розвитку інституту оподаткування.

Ключові слова: податки, інституційний механізм оподаткування фізичних і юридичних осіб, інститути, податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб.

Статья посвящена исследованию изменений институционального механизма налогообложения физических и юридических лиц в Украине. Автором было сформировано понятие «институциональный механизм налогообложения физических и юридических лиц» и осуществлен подробный анализ изменений институтов налогообложения, которые были или должны быть введены в связи с ситуацией, сложившейся на сегодняшний день в Украине (основное внимание уделено изменениям в налогообложении налогом на прибыль, НДС, налогом на доходы физических лиц), исследовано место Украины в международных рейтингах по налоговой составляющей, выявленные тенденции в развитии налоговой системы Украины и предоставлено прогноз дальнейшего распо-

ложения в международных рейтингах. Рассчитан уровень налогового давления на налогоплательщиков в Украине. По результатам проведенного исследования автором были систематизированы изменения институтов налогообложения и проведено их комплексный анализ. В результате, автором был разработан ряд рекомендаций по повышению эффективности реформирования налоговой системы Украины. Таким образом, статья имеет практическое значение для развития сферы налогообложения и содержит усовершенствования теоретических и практических разработок в области развития института налогообложения.

Ключевые слова: налоги, институциональный механизм налогообложения физических и юридических лиц, институты, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц.

At the present stage of economic relations led to the emergence of renewed interest among researchers and practitioners in the role of institutions in economic growth and the development of institutional framework and mechanisms for the implementation of economic activity. The article investigates changes in the institutional mechanism of taxation of individuals and legal entities in Ukraine. The author had formed the concept of "institutional mechanism for taxation of individuals and entities" and carried out a detailed analysis of changes in tax institutions that have been or to be adopted in connection with the situation today in Ukraine (the main focus is on changes in the taxation income, VAT, tax on personal income), studied Ukraine's place in the international rankings for the tax component, the tendencies in the development of Ukraine's tax system and provided forecast further position in international rankings. Calculated level of tax burden on taxpayers in Ukraine. The results of the research the author has been systematically changing taxation and institutions conducted their comprehensive analysis. As a result, the author has developed a number of recommendations to improve the efficiency of tax system reform in Ukraine. Thus, the article is of practical importance for the development of tax includes improving the theoretical and practical developments in the field of taxation institution.

Keywords: taxes, institutional mechanism of taxation of individuals and entities, institutions, income tax, value added tax, income tax.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економічних відносин зумовили виникнення значного інтересу серед науковців та практиків до ролі інститутів в економічному зростанні, а також до розвитку інституційного середовища та формування інституційних механізмів реалізації господарської діяльності. Зважаючи на розмаїття зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання, навколо кожного з них утворюється безліч як внутрішніх так і зовнішніх інститутів, які формують інституційне середовище. Інституційне середовище здійснює вплив на суб'єктів господарювання через різноманітні інституційні механізми (внутрішній інституційний механізм управління підприємства, ринковий інституційний механізм, інституційний механізм державного регулювання, інституційний механізм оподаткування тощо). В даному дослідженні основну увагу приділено реформуванню інституційного механізму оподаткування, оскільки саме податки являються одним з основних факторів впливу на ефективність діяльності суб'єктів господарювання і можуть виступати як рушійним механізмом так і відігравати стримуючу роль в їх розвитку. Таким чином, питання дослідження змін механізму оподаткування фізичних і юридичних осіб є досить актуальним на сьогоднішній день.

Українські науковці мають певні здобутки в дослідженні системи оподаткування. Серед них можна відмітити наукові праці таких вчених, як: Ю. Б. Іванов [1], Н. В. Мельник [2], Л. Л. Тарангул [2], З. С. Варналій [2], Й. Петрович [3], Л. Б. Рябушка [4], Д. В. Веремчук [4] та інші. Що ж стосується розробки понять «інститут», «інституційний механізм», «інституційне середовище», то доцільно буде виділити таких вчених: Д. Норт [5, 6], Д. Комманс [8], К. Ерроу [9], Л. Абалкін [10] та інші. Однак, зважаючи на сучасні реалії в сфері оподаткування можна зробити висновок про те, що даний напрям дослідження потребує подальшого доопрацювання і розробки з метою удосконалення інституційного механізму оподаткування України і пошуку балансу інтересів платників податків та держави.

Постановка завдання. Метою даної статті є надання рекомендацій щодо вдосконалення теоретичних та практичних розробок в галузі дослідження інституційного механізму оподаткування фізичних та юридичних осіб в Україні та проведення комплексного аналізу його реформування. Відповідно до зазначеної мети, в роботі поставлено та вирішено наступні завдання:

- на основі дослідження понять «інститут», «інституційний механізм», запропонованих рядом спеціалістів, сформулювати поняття «інституційний механізм оподаткування фізичних та юридичних осіб»;
- здійснити ґрунтовний аналіз змін інститутів оподаткування;

- дослідити місце України в міжнародних рейтингах за податковою складовою;
- розрахувати рівень податкового тиску на платників податків;
- надати рекомендації щодо вдосконалення шляхів реформування інституційного механізму оподаткування фізичних і юридичних осіб в Україні.

Методологія. Теоретико-методологічну основу дослідження складають праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. При проведенні даного дослідження був використаний метод порівняльного аналізу, за допомогою якого проводиться порівняння нових інститутів оподаткування та тих, що існували раніше. На основі методу наукової абстракції з сукупності інституційних механізмів, що впливають на діяльність підприємства виділяється саме інституційний механізм оподаткування та виокремлюються найбільш вагомі його зміни в сплаті ПДВ, податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб. Також автором був використаний системний підхід та статистичний метод.

Результати дослідження. Зважаючи на різноманітність підходів [5-13] до визначення категорії «інститут», на нашу думку в даному дослідженні варто зупинитися на класичному, загально визнаному визначенні запропонованому видатним представником інституціоналізму Д. Норттом. Так, на його думку, інститути, будучи «правилами гри», задають систему стимулів, спрямовуючи діяльність людей у певному руслі, саме тому, коли люди вірять у справедливість і надійність законів, договорів і прав власності, вони утримуються від спроб шахрайства та крадіжок, що призводить до зниження трансакційних витрат. У складі інститутів Д. Норт виділяв: неформальні обмеження (звичаї, традиції); формальні обмеження (закони, нормативні акти тощо); механізм примусу, що забезпечує дотримання правил (міліція, суди тощо) [5]. Формальні та неформальні обмеження разом утворюють неперервний ряд правил від звичаїв та традицій з одного боку до конституцій і законів з іншого. Переходячи до дослідження інституційного механізму зазначимо, що вперше даний термін був застосований К. Поланьї [7], який визначає його для ринкової економіки через механізм обміну (взаємний, на натуральній основі). А вже Д. Комманс [8] вважав, що саме інституційний механізм надає змогу реалізовувати очікування шляхом визначення цінності (за винятком трансакційних витрат). Щодо К. Ерроу [9], то він інституційний механізм фактично ототожнював із механізмом розподілу ресурсів. Найбільш влучним, на нашу думку, є класичне визначення запропоноване Д. Норттом [6], у відповідності до якого інституційний механізм надає змогу забезпечувати як створення правил, так і відслідковувати наслідки їх застосування. Досить влучне визначення «інституційного механізму» надає Л.Абалкін [10]. В його працях інституційний механізм досліджується як особлива підсистема організаційно-економічних та тих відносин, які забезпечують суспільні взаємозв'язки. Відтак, до неї слід включати організаційний досвід, психологічний клімат, норми, правила, звички, традиції тощо. Тож, зважаючи на наведені вище визначення економічних категорій «інститут» та «інституційний механізм», можна вважати, що інституційний механізм оподаткування фізичних і юридичних осіб включає в себе сукупність інституційних важелів, стимулів і заходів спрямованих на встановлення формальних та неформальних обмежень і взаємозв'язків між ними, які функціонують у вигляді набору правил, що формують систему оподаткування та забезпечують узгодження та коригування інтересів суб'єктів господарювання та держави.

З 1.01.2017 року і до 31.12.2021 року для платників податку на прибуток з річним доходом в межах 3 млн. грн. передбачена пільгова ставка з податку на прибуток в розмірі 0%. Співробітники такого підприємства весь рік повинні отримувати зарплату не нижче 2-х мінімальних. Дана пільга спрямована на детінізацію економіки і стимулювання платників до прозорої сплати податків, однак практика показала, що скористалися податковими канікулами не значна кількість платників, оскільки пільга передбачена лише з податку на прибуток, але підприємство повинна платити ПДВ на загальних підставах і сплачувати в повній мірі податки і заробітної плати.

Дослідження проекту реформування інституційного механізму оподаткування в сфері ПДВ показало, що пропонується збільшення термінів реєстрації податкових накладних в ЄРПН. Податкові накладні, оформлені з 1 по 15 число місяця будуть підлягати реєстрації до останнього дня місяця, а документи з 16 по останній день місяця необхідно буде реєструвати до 15 числа місяця, наступного за звітним. Разом з цим пропонується збільшити термін реєстрації податкових накладних до 365 календарних днів, хоч і з 50% штрафом. Така зміна пом'якшить процедуру віднесення платником сум коштів до податкового кредиту. Проект передбачає введення одного відкритого реєстру бюджетного відшкодування ПДВ замість двох, що дасть змогу зробити процедуру відшкодування ПДВ більш прозорою і зрозумілою для платників.

Проектом реформування інституційного механізму оподаткування передбачено, що фізичні особи без реєстрації підприємцем можуть здійснювати роздрібну торгівлю, надавати побутові послуги і продавати продукти народних промислів на суму в рік не більше 250 мінімальних зарплат.

Зміни в оподаткуванні прибутку підприємств 2011-2016 рр. [16]

Рік	Основні напрямки змін	Узагальнення результатів реформування
2011	Ставка податку знижена з 25% до 23%. Скасування 4-ох груп основних засобів для нарахування амортизації в податковому обліку і відсотків по кожній з них. Таким чином, в податковому обліку амортизація стала нараховуватися за тими самими методами, що і в бухгалтерському. Основні засоби стали виділятися в 16 груп (6 груп нематеріальних активів) для кожної з яких встановлений мінімальний термін експлуатації, який слугує орієнтиром як при нарахуванні податкової, так і бухгалтерської амортизації. 2011–2015 податкові канікули для суб'єктів малого бізнесу.	<p>– Поступове скочення стави податку на біток.</p> <p>– Наближення бухгалтерського і податкового обліку.</p> <p>– Суттєве скорочення переліку суб'єктів господарювання, що мають право на отримання пільг з податку на прибуток або звільнення від оподаткуванням даним податком.</p>
2012	Зниження ставки податку з 23% до 21%. Розширено перелік об'єктів основних засобів, вартість яких підлягає амортизації. До них, також належать основні засоби, безоплатно отримані або виготовлені чи споруджені за рахунок коштів бюджету або кредитів, залучених Кабінетом Міністрів України чи під гарантії Кабінету Міністрів України, у разі виконання зобов'язань за гарантією Кабінетом Міністрів України.	
2013	Зниження ставки податку з 21% до 19%. Введено авансові внески з податку на прибуток в розмірі не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній звітний (податковий) рік. Більшість суб'єктів перейшли на річний термін складання звітності (до 2013 року звітним періодом був квартал).	
2014	Зниження ставки податку з 19% до 18%. Обмежено термін експлуатації тих нематеріальних активів, на які у правовстановлюючих документах не встановлено строку їх експлуатації. Для таких нематеріальних активів термін експлуатації визначається платником податку самостійно, і він не повинен становити менше 2 та більше 10 років безперервної експлуатації. Раніше такий строк становив 10 років.	
2015	Скасовано звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від: надання готельних послуг в готелях категорій «п'ять зірок», «чотири зірки» і «три зірки»; основної діяльності підприємств галузі, які виробляють електричну енергію виключно з поновлюваних джерел енергії. Скасовано пільгу оподаткування за зниженою ставкою (10%) прибутку, отриманого від операцій із цінними паперами та деривативами. Оподаткування прибутку за даними бухгалтерського обліку, корегування об'єкту оподаткування на обмежену кількість податкових різниць.	
2016	Квартальний звітний період наростаючим підсумком. Виняток – річний звітний період для новостворених, сільгоспвиробників і платників, що мають дохід за попередній рік не більш ніж 20 млн грн. Скасування щомісячних авансових внесків.	

При цьому вони звільняються від ведення обліку доходів і витрат, і щомісяця сплачуватимуть до бюджету всього 10% від мінімальної зарплати (на даний момент – 137,80 грн.) І подаватимуть звітність один раз на рік. Таким чином, у 2017 році планується продовження перетворень інституційного механізму оподаткування. Проектом реформування даної сери передбачено перехід всіма платниками податків на електронну систему комунікацій з податковими органами через особистий електронний кабінет, що має в значній мірі спростити процедуру взаємодії платників податків і фіскальної служби.

Таблиця 2

Зміни в оподаткуванні ПДВ 2011-2016 рр. [14]

Рік	Основні напрямки змін	Узагальнення результатів реформування
2011	Скорочення переліку платників ПДВ, що підлягають обов'язковій та добровільній реєстрації, зокрема тих, що перебувають на спрощеній системі оподаткування. Впровадження системи автоматичного відшкодування ПДВ. Експериментальне впровадження системи горизонтального моніторингу.	<ul style="list-style-type: none"> – Перехід на електронну систему відшкодування ПДВ та електронну реєстрацію податкових накладних. – Збільшено розмір граничного обсягу доходів, при перевищенні якого платник зобов'язаний реєструватися як платник ПДВ. – Введено ставку 7% для лікарських засобів. – Переглянуто перелік платників ПДВ, що звільняються від сплати ПДВ.
2012	Скорочено строки реєстрації платників ПДВ у податкових органах з 10 до 5 робочих днів. Виключено підставу для анулювання реєстрації платників ПДВ обсяг постачання товарів/послуг іншим платникам податку за останні 12 календарних місяців сукупно становить менше 50 відсотків загального обсягу постачання.	
2013	Зміни форми і порядку заповнення і подання податкової декларації.	
2014	Зміна форми податкової накладної. Розширено перелік пільг для сільськогосподарських товаровиробників.	
2015	Збільшується «пори́г» обов'язкової реєстрації підприємства платником ПДВ – з 300 тис. грн. до 1 млн. грн. Постачання лікарських засобів не звільняється від ПДВ, а оподатковується за ставкою 7%. Впровадження системи електронної реєстрації податкових накладних.	
2016	Скасовано пільгу з оподаткування операцій з постачання на митній території України та операцій з вивезення в митному режимі експорту зернових та технічних культур. Деталізовано порядок звільнення від оподаткування міжнародної технічної допомоги. З 1 січня 2016 року база оподаткування операцій з постачання самостійно виготовлених товарів/послуг не може бути нижче звичайних цін.	

Таблиця 3

Зміни в оподаткуванні податком на доходи фізичних осіб 2011-2016 рр. [14]

Рік	Основні напрямки змін	Узагальнення результатів реформування
2011	Скасування місячної податкової декларації. Застосування диференційованої ставки даного податку (15% або 17%), що залежить від розміру отримуваної заробітної плати.	Розширення переліку доходів, що підлягають оподаткуванню. Підвищення розміру ставки ПДО. Зміна розміру податкової пільги.
2012	Обов'язок подавати річну декларацію виникає: якщо платник отримував дохід від двох або більше податкових агентів, і загальна річна сума таких оподатковуваних доходів перевищує сто двадцять розмірів мінімальних заробітних плат. Скороговано перелік доходів і витрат платника ПДФО. Зміна розміру соціальної пільги.	
2013	Змінено правила оподаткування доходів фізичних осіб, отриманих при продажу транспортних засобів. Продаж (обмін) одного із вказаних об'єктів на протязі року (легкового автомобіля, мотоцикла, мопеда) не оподатковується (до 01.01.13 – 1%). Зміна розміру соціальної пільги.	
2014	Зміна розміру соціальної пільги. Встановлюється прогресивна шкала оподаткування ПДФО пасивних доходів (а саме для дивідендів, процентів, роялті, інвестиційного прибутку) за ставками: 15% – якщо база оподаткування звітного податкового року не перевищує 204 прожиткових мінімумів, 20% – якщо база оподаткування звітного податкового року перевищує 204 прожиткових мінімумів, але не перевищує 396 прожиткових мінімумів, до суми такого перевищення, 25% – якщо база оподаткування звітного податкового року перевищує 396 прожиткових мінімумів.	
2015	Пенсії відносяться до загального оподаткованого доходу та підлягають оподаткуванню. До місячного оподаткованого доходу відносяться доходи у вигляді дивідендів, вигравів, призів, процентів. Зміна розміру соціальної пільги.	
2016	Ставка – 18%. Розширено перелік неоподаткованих доходів.	

Таким чином, узагальнюючи все вище зазначене можна стверджувати, що зміни які відбулися в податковій системі України і тривають дотепер мають достатньо кардинальний характер. Саме тому, на наш погляд варте уваги питання щодо оцінки ефективності тих результатів які були досягнуті на сьогоднішній день. Для цього варто звернути увагу на місце України в міжнародних рейтингах, що складаються рядом міжнародних організацій.

Таблиця 4

Індекс економічної свободи України [15]

Місце України	Рік	Елементи індексу економічної свободи									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
162	2010	38,7	82,6	77,9	41,1	61,2	20,0	30,0	30,0	25,0	57,7
164	2011	47,1	85,2	77,3	32,9	63,2	20,0	30,0	30,0	22,0	50,0
163	2012	46,2	84,4	78,2	29,4	67,7	20,0	30,0	30,0	24,0	51,2
161	2013	47,6	84,4	78,2	29,4	71	20,0	30,0	30,0	23,0	49,9
155	2014	59,8	86,2	79,1	37,5	78,7	20,0	30,0	30,0	21,9	49,8
162	2015	59,3	85,	78,7	28,0	78,6	15,0	30,0	20,0	25,0	48,2
162	2016	56,8	85,8	78,6	30,6	66,9	20,0	30,0	25,0	26,0	47,9

Даний рейтинг показує, що Україна знаходиться в кінці списку, її позиції за останні шість років майже не змінилися. Україна як і раніше відноситься до країн з не вільною економікою, проте, якщо звернути увагу окремо на складову фіскальної свободи, то Україна має досить високий результат, що свідчить про помірний рівень податкового тиску.

Таблиця 5

Порівняльна характеристика показників України та США за критерієм «оподаткування» 2010 – 2012 рр. [16]

Країна	Показників України та США за критерієм «оподаткування»						
	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	181	181	181	137	112	107	84
США	61	62	72	69	64	47	34
	Узагальнений рейтинг легкості ведення бізнесу в порівнюваних країнах						
Україна	147	145	152	137	112	96	80
США	4	5	4	4	4	7	8

Такі дані говорять про те, що реформування податкової системи в Україні має позитивні наслідки оскільки країні по критеріям оподаткування країні вдалося з 181 місця піднятися до 84, що є досить позитивним результатом.

Таблиця 6

Динаміка показників, що характеризують рівень розвитку податкової системи України [16]

Рік	Час для сплати податкових платежів	Сукупна податкова ставка (у відсотках до комерційного прибутку)	Місце України серед інших країн світу за рівнем сукупної податкової ставки
2009	848	58,4	147 місце серед 181 країни
2010	736	57,2	149 місце серед 183 країн
2011	657	55,5	149 місце серед 183 країн
2012	657	57,1	152 місце серед 183 країн
2013	491	55,4	165 місце серед 185 країн
2014	390	54,9	164 місце серед 189 країн
2015	352	52,9	108 місце серед 190 країн
2016	350	52,2	107 місце серед 189 країн

* Для порівняння: середня сукупна податкова ставка у світі складає 44,8 % від комерційних прибутків, середня кількість податкових платежів за рік – 28,5, а середня кількість часу для здійснення цих платежів – 277 годин на рік.

В сучасній міжнародній практиці рівень податкового навантаження прийнято оцінювати за допомогою коефіцієнта (Кп.н.), який розраховується як відношення суми податкових надходжень до ВВП:

$$\text{Кп.н.} = \frac{\text{Податкові надходження}}{\text{ВВП}} \times 100\%$$

Проаналізуємо динаміку цього показника за останні роки (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінка рівня оподаткування за 2009–2015 роки [17, 18]

Роки	ВВП (млн. грн)	Податкові надходження (млн. грн.)	Коефіцієнт податкового навантаження
2009	913345	148915,6	0,163
2010	1094607	261605,0	0,152
2011	1316600	207522,10	0,157
2012	1408889	274715	0,194
2013	1454931	262777	0,181
2014	1566728	280178	0,178
2015	1979458	409418	0,207
2016	-	501339	-

Проведене дослідження показало, що рівень податкових надходжень до державного бюджету суттєво зріс і темпи його зростання перевищують темпи зростання ВВП України, що в свою чергу призводить до зростання рівня податкового навантаження на платників податків.

Таким чином, подальше реформування інституційного механізму оподаткування в Україні має орієнтуватися на наступні засади:

1. Налагодження механізму автоматичного відшкодування ПДВ платникам податку.

2. Прискорення переходу на електронну форму комунікацій з податковими органами, зокрема можливість отримання швидких онлайн консультацій та можливість подання звітності в електронній формі по всім видам податків і платежів. Це в свою чергу дасть змогу спростити процедуру подання звітності та адміністрування податків.

3. Розширення кола податкових пільг для суб'єктів малого бізнесу. На думку автора, доцільно запропонувати не лише впровадження нульової ставки з податку на прибуток для суб'єктів малого бізнесу, але і впровадити ряд пільг з інших податків, зокрема, ПДВ, ресурсних платежів, податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки. Дана рекомендація є актуальною оскільки, як свідчать статистичні дані, аналогічною пільгою з податку на прибуток, яка діяла в період з 2011 по 2015 роки скористалося всього 5 – 7 % платників, оскільки нульова ставка податку на прибуток перекривалася збільшенням обсягу податку на доходи фізичних осіб та стандартною ставкою ПДВ, які підприємці мали сплачувати. Таким чином, доцільно запропонувати зменшити для таких платників на 50 % ставку ПДВ.

4. Доцільним буде повернення до прогресивної ставки податку на доходи фізичних осіб з прив'язкою до нового рівня мінімальної заробітної плати. Ставки податку на доходи фізичних осіб можуть коливатися від 10 до 20 %, в залежності від рівня доходу платника.

Висновки. Дослідження показало, що незважаючи на проведення ряду суттєвих реформ, податковий тиск на платників податків залишається досить суттєвим, а система адміністрування податків не досконалою. Тому, впровадження подальших змін має реалізовуватися з врахуванням результатів даного дослідження та бути спрямованим на досягнення компромісу між владою і бізнесом. Науковою новизною проведеного дослідження є формування визначення «інституційного механізму оподаткування фізичних та юридичних осіб», а також розробка заходів щодо вдосконалення реформування податкової сфері України. До даних заходів належать: налагодження процесу автоматичного відшкодування ПДВ; перехід на електронну систему комунікацій між платниками податків і податковими органами; розширення кола податкових пільг для суб'єктів малого бізнесу; повернення до диференційованої ставки податку на доходи фізичних осіб, яка б враховувала рівень доходу платника, сферу або галузь діяльності підприємства, прозорість виплати заробітної плати працівникам. Практичне значення даного дослідження полягає в детальному аналізі зміни елементів механізму оподаткування. Подальші наукові розробки автора будуть спрямовані на визначення оптимальних критеріїв диференціації розміру податкової ставки для податку на доходи фізичних осіб.

Література:

1. Іванов Ю. Б. Функції податків та податкове регулювання / Іванов Ю. Б. // Формування ринкової економіки в Україні: Науковий журнал. – 2009. – № 19. – С. 36 – 43.
2. Мельник Н. В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / Мельник Н. В., Тарангул Л. Л., Варналій З. С. – К.: Вид-во «Знання України», 2008. – 675 с.
3. Петрович Й. Проблеми розвитку та шляхи вдосконалення податкової політики України / Петрович Й. // Банківська справа: зб. наук. Праць. – К. – 2008. – № 6. – С. 43 – 49.
4. Рябушка Л. Б. Бюджетно-податкова політика і в системі регулювання економічного розвитку держави / Л. Б. Рябушка, Д. В. Веремчук // Вісник Сумського державного університету: зб. наук. праць. – Суми: Вид-во СумДУ. – 2008. – № 3. – С. 182-187.
5. Норт Д. Інституції, інституціональна зміна та функціонування економіки / Норт Д.; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К.: Основи, 2000. – 189 с.
6. Норт Д. Інститути, інституціональні зміни та функціонування економіки / Норт Д.; Пер. з англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 188 с.
7. Поланьї К. Економіка як інституціонально оформлений процес / Поланьї К. // Економічна соціологія. – 2001. – Т. 3. – № 2, – С. 68–73.
8. Commons J. R. Institutional Economics / Commons J. R. // American Economic Review. – 1931. – V.21. – P. 648 – 657.
9. Кеннет Дж. Эрроу Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / Дж. Эрроу Кеннет // Теория и история экономических социальных институтов и систем. – М. – 1993. – С. 59.
10. Абалкин Л. И. Логика экономического роста / Абалкин Л. И. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 228 с.
11. Справочник – енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.navoprosotveta.net/14/14_3023.htm
12. Краткий экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилиян] . – М.: Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
13. Менеджмент персоналу / [В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.]; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398с.
14. Податковий кодекс України. Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]: документ 2755-17, редакція від 06.11.2016 року. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
15. Рівень економічної свободи України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/riven-ekonomichnoyi-svobody-ukrayiny>
16. Doing Business (2010 – 2016 роки). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
17. Податкові надходження. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>
18. Валовий внутрішній продукт України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
19. Податковий індекс ЄБА по Україні досяг критичного рівня. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/nalogovyy-indeks-evropeyskoj-biznes-assotsiatsii-1436422458.html>

Климчук М.М.

канд. економ. наук, доцент

ORCID ID: 0000-0001-8979-1029

Київський національний університет будівництва і архітектури

“ENVIRONMENTAL ECONOMICS” – СУЧАСНИЙ КОНЦЕПТ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

“ENVIRONMENTAL ECONOMICS” – СОВРЕМЕННЫЙ КОНЦЕПТ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

“ENVIRONMENTAL ECONOMICS” – MODERN MANAGEMENT CONCEPT OF THE ENERGY SAVING ON THE ENTERPRISES

В статті розглянуто основні теоретико-методичні засади концепту «environmental economics», коеволюційного підходу в управлінні енергозбереженням, що передбачає синергію та розвиток усіх компонент цієї системи. Запропонована концептуальна модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу, як система цілей та принципів, що ґрунтується на засадах концепції інвайроментальної економіки й надає можливість реалізації заходів енергозбереження на підприємствах. Надано пропозиції щодо структурності організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням на підприємствах, яка містить низку механізмів інформаційно-аналітичного, інфраструктурного, організаційного та нормативно-правового забезпечення, а також механізми монетаризації субсидій/пільг, фінансування упровадження заходів енергозбереження, реалізації політики енергоефективності, мотивації енергозбереження, «Passive house», «Green Lease», енергоаудиту, енергоменеджменту, енергетичної сертифікації будівель та економічний механізм енергозбереження.

Ключові слова: «Passive house», «Green Lease», «environmental economics», управління, енергозбереження.

В статье рассмотрены основные теоретико-методические основы концепта «environmental economics», коеволюционного подхода в управлении энергосбережением, предусматривающий синергию и развитие всех компонент этой системы. Предложенная концептуальная модель управления энергосбережением предприятий строительного комплекса, как система целей и принципов, основанной на принципах концепции инвайроментальной экономики и предоставляет возможность реализации мероприятий энергосбережения на предприятиях. Даны предложения по структурности организационно-экономического механизма управления энергосбережением на предприятиях, который содержит ряд механизмов информационно-аналитического, инфраструктурного, организационного и нормативно-правового обеспечения, а также механизмы монетизации субсидий / льгот, финансирования внедрения мероприятий энергосбережения, реализации политики энергоэффективности, мотивации энергосбережения, «Passive house», «Green Lease», энергоаудита, энергоменеджменту, энергетической сертификации зданий и экономический механизм энергосбережения.

Ключевые слова: «Passive house», «Green Lease», «environmental economics», управление, энергосбережение.

In the article the basic theoretical and methodological foundations for the concept of «environmental economics», co-evolutionary approach to management of the energy-saving, are providing for synergies and the development of all components of the system. A conceptual model of management energy-saving on the enterprises of building complex as a system of goals and principles based on the principles of economy and environmental concept enables the implementation of energy saving in the workplace. The propositions for structuring organizational and economic mechanism of management of the energy-saving in enterprises, which includes a number of mechanisms for information-analytical, infrastructure, organizational and legal support, as well as mechanisms monetization subsidies / incentives, funding for implementation of energy saving measures, the implementation of energy efficiency policy, motivation energy saving, «Passive house», «Green Lease», energy, energy certification of buildings and energy-saving economic mechanism.

Keywords: «Passive house», «Green Lease», «environmental economics», management, energy-saving.

Вступ. У проєкті «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.», «однією з найважливіших складових добробуту в цивілізованих державах є забезпечення громадян й компаній необхідними енергоресурсами» [5]. Натепер, формується парадигма взаємодії економіки й навколишнього середовища через концепцію «інвайроментальна економіка». Із загостренням паливно-енергетичної, екологічної, економічної криз актуалізується та потребують розроблення підходи щодо управління енергозбереженням підприємств на засадах інвайроментальної економіки, що надасть можливість вирішити екологічні та ресурсні проблеми, підвищити рівень енергоефективності, енергонезалежності, енергобезпеки держави.

Важливим є вирішення проблематики реалізації заходів енергозбереження на підприємствах будівельного комплексу, де потенціал підвищення рівня енергоефективності становить 55 % [1]. Фундаментальні засади управління енергозбереженням на підприємствах викладені у працях низки вчених: А. Амоші [1], Н. Білопольського [1], С. Войтка [3], В. Федоренка [2]. Проте, малодослідженим залишається питання управління енергозбереженням на засадах концепції «інвайроментальна економіка».

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення теоретичних положень концепції «environmental economics», коеволюційного підходу та на їх засадах розробити концептуальну модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу.

Методологія. Теоретичним, науково-методичним базисом дослідження стали методи наукового пізнання, загальнонаукові принципи, напрацювання у сфері управління енергозбереженням підприємств. Для розв'язання поставлених завдань у статті використано такі наукові методи: теоретичного узагальнення, порівняння, коеволюційний підхід, концептуальні положення «environmental economics».

Результати дослідження. З першої половини ХХ ст. у зв'язку із загостренням проблем навколишнього середовища спостерігається інтеграція екології та економіки. Існують різні підходи і підстави для такої інтеграції, в тому числі, згідно роботи [10], це неокласичний та екологічний редуціоналізм. «Екологізація» економіки відбувається у рамках методів й підходів інвайронментальної та екологічної економік, відмінності між якими досить детально висвітлені в роботі [2].

На самміті в Ріо-де-Жанейро у 1992 р. запропоновано концепцію сталого розвитку, в якій поєдналися інтереси охорони довкілля й економічного розвитку. В контексті цих подій й виникла інвайронментальна економіка, яка створила нову методологічну платформу для роботи вчених, які спеціалізуються в різних галузях, у рамках якої працюють представники шкіл екологічної та інвайронментальної економік, теоретичні засади та практичні підходи якої потребують подальшої розробки.

Отже, інвайронментальна економіка – це:

відгалуження неокласичної економіки, яке займається вивченням таких проблем довкілля, як забруднення, негативні зовнішні ефекти (екстерналії) та оцінка неринкових цінностей довкілля [9].

– це концепція, що намагається знайти причину екологічних проблем й запропонувати політику їх упередження з точки зору економіки [10].

– пов'язана з ефективним розподілом ресурсів навколишнього середовища та обумовлює взаємозалежність довкілля й економіки [6].

Якнайповніше питання інтеграції економіки та екології описав Г. Дейлі [10]. Розгорнулася певна наукова дискусія щодо місця, яке займає в дослідженнях економічна підсистема, з появою саме цього вектору наукового дослідження виникли певні складнощі, зумовлені міждисциплінарністю та їхньою різнобічною практичною спрямованістю.

За результатами кластерного аналізу встановлено базисні методологічні підходи, які використовуються у дослідженнях інвайронментальних економістів [9]: стійкість, цінність природних ресурсів, міждисциплінарність.

Аналіз джерел [6, 9-10,] надав можливість виокремити базисні підходи «environmental economics»:

1. Проблеми навколишнього середовища, в тому числі екологічні, розглядаються як частина проблем економічної системи.

2. Природний капітал може бути замінений людським капіталом і/або капіталом, створеним людиною.

3. Недостатність ресурсів може бути подолана шляхом додаткових витрат в економіці.

4. Забруднення навколишнього середовища розглядається як ринкові екстерналії, відповідно, супутні проблеми вирішуються з використанням ринкових механізмів.

5. Технології розглядаються як спосіб вирішення проблем навколишнього середовища та механізм підвищення рівня ефективності економіки.

6. Ступінь впливу людини на навколишнє середовище залежить від використання інновацій, ефективності використання ресурсів, людського капіталу, технологічного рівня розвитку економіки.

Як зазначає І.М. Репіна еволюція теорій управління свідчить, що впродовж останніх двохсот років в управлінні як науці відбувся логічний перехід від виробничого менеджменту, маркетингового менеджменту до соціально-відповідального менеджменту. Актуалізація переходу суспільного виробництва на модель інвайронментальної економіки ставить перед науковцями нові теоретико-методичні та прикладні завдання, а саме:

- уточнення місця інвайронментальної економіки в системі наукових знань;
- розробка міждисциплінарних підходів й методів дослідження закономірностей функціонування і розвитку суб'єктів господарювання в умовах інвайронментальної економіки;
- дослідження взаємозв'язків між заінтересованими особами в процесі активації економічних ресурсів і формування результату діяльності економічних систем;
- пошук шляхів раціонального ресурсовикористання та забезпечення стійкого розвитку [6].

Погоджуємось з думкою І.М. Репіної щодо зазначених завдань інвайроментальної економіки, але пропонуємо доповнити їх вивченням проблематики енергоресурсозбереження в умовах інвайроментального простору, визначити основні імперативи, сферу функціонування системи підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження в інвайроментальному середовищі.

Зауважимо, що на нашу думку, управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу на засадах інвайроментальної економіки доцільно реалізувати в наступних напрямках:

- зниження потреби в енергоресурсах;
- заміна одних енергоресурсів іншими, зокрема використання потенціалу відновлювальних джерел енергії;
- оптимізації енерговитрат при виробництві будівельної продукції;
- зниження техногенного навантаження на довкілля та ін.
- створення економічного механізму мотивації підвищення рівня енергоефективності;
- зменшення через призму реалізації комплексу заходів (організаційно-економічних, техніко-технологічних, інформаційно-консультаційних, інноваційно-інвестиційних) втрат паливно-енергетичних ресурсів;
- зниження рівня енергомісткості виробництва будівельних матеріалів, виконаних робіт, наданих послуг.

Враховуючи вище наведені вектори пропонуємо застосовувати щодо формування системи управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу в умовах інвайроментальної економіки коеволюційний підхід. Поняття «коеволюція» вперше застосовано екологами П. Ерліхом, П. Рейвенем в 1964 р. для опису координованого розвитку різних видів у складі однієї екосистеми. У загальному вигляді «коеволюцію» можна уявити як спільний розвиток в рамках взаємодії систем, де відбувається послідовна кореляція еволюційних змін. Вже досліджено низка прикладів так званої прогресивної коеволюції, коли всередині системи будь-якого ступеня складності формуються очевидні протиріччя, зняття яких можливе тільки при почерговому ускладненні коеволюціонуючих партнерів [7]. Отже, коеволюція – це процес послідовних трансформацій, які можуть відбуватися на різних рівнях системи. Підсумком коеволюції є взаємна адаптація елементів системи, яка й обумовлює її стійкість.

Однією з характерних ознак архітектоники управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу є стійкість, тобто збереження можливостей для розвитку майбутніх поко-

лінь, вирішення конфлікту між ефективним й раціональним використанням ресурсів, технологічні нововведення, що обумовлює використання коеволюційного підходу щодо управління енергозбереженням в умовах інвайроментальної економіки.

Наприклад, розвиток енергоефективних технологій в будівництві на засадах концепції «Passive house» надає можливість виконувати певні види робіт більш ефективно за умови відповідної кваліфікацій працівників. Тому, працівникам доцільно постійно підвищувати власну кваліфікацію, удосконалюватися. Якщо в одних ланках виробничої підсистеми енергозбереження використовується новітні будівельні технології, матеріали, обладнання, а на інших застаріле, то загальна ефективність такої підсистеми буде нижчою за аналогічну, де в усіх ланках використовується інноваційний підхід. Отже, детермінантою ефективного функціонування системи управління енергозбереженням є постійний координований розвиток її компонентів на засадах новітніх технологій, що використовуються в будівництві.

Одним із базисних принципів коеволюційного підходу є пристосованість, що в ракурсі енергозбереження можна визначити, як здатність структурних компонент системи енергозбереження досягати поставлених цілей залежно від впливу внутрішнього й зовнішнього середовища, в якому вони функціонують. Розглянемо абсолютну та відносну пристосованість з позиції економічного ефекту.

Економічний ефект — це результат управлінської діяльності системи енергозбереження в цілому та окремих її структурних компонент у процесі створення основних фондів будівництва, а ефективність — це порівняння отриманого результату до витрат відповідного рівня, за допомогою яких він був отриманий. Тоді, абсолютна пристосованість компонент системи енергозбереження характеризується ефективністю їх діяльності, а відносна - показує цю ефективність, залежно від діяльності інших компонент та елементів зовнішнього середовища.

Отже, проведений теоретичний аналіз коеволюційного підходу в контексті вирішення проблематики реалізації заходів енергозбереження на підприємствах будівельного комплексу надасть можливість подолання недоліків у функціонуванні цієї системи, створює передумови для цілісності й взаємозумовленості розвитку її структурних компонент.

Враховуючи основну проблематику підвищення рівня енергоефективності підприємств будівельного комплексу в контексті концепції інвайроментальної економіки пропонуємо розробити концептуальну модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору (рисунок).

Ефективне управління енергозбереженням й підвищення рівня енергоефективності в контексті «environmental economics» обумовлюють доцільність розроблення результативного організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням, який базується на відповідних імперативах, методології, інструментарію, технології, методах, важелях, функціях тощо.

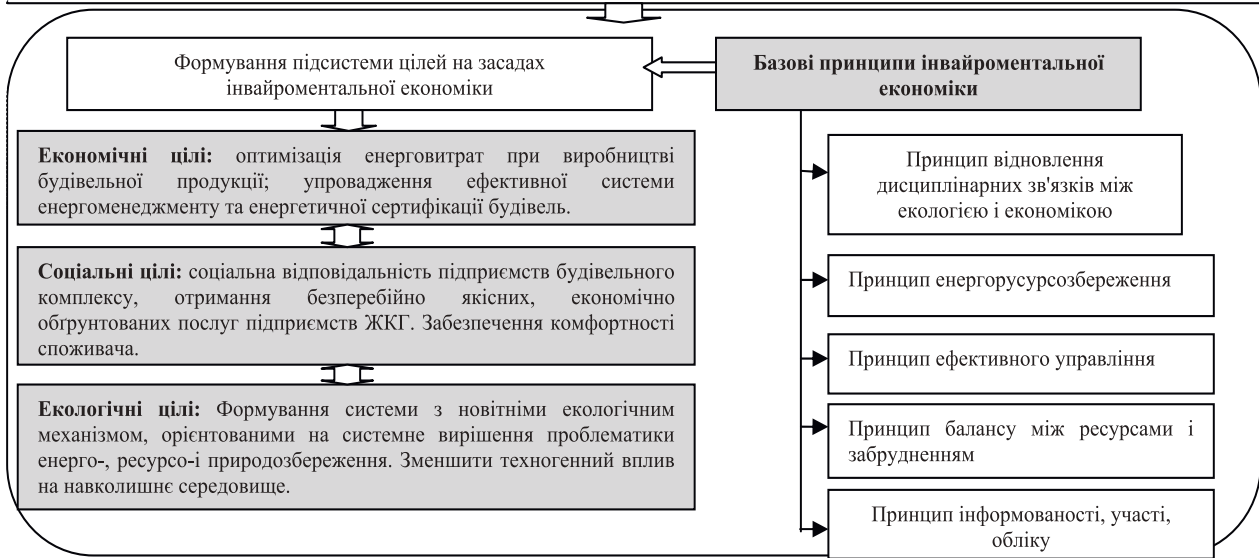
Якщо розглядати організаційно-економічний механізм управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу, як систему, що включає імперативи, методи, інструменти, технології та важелі управління, то, доцільно, актуалізувати, що саме зв'язки між структурними компонентами впливають на ефективність його функціонування.

За результатами проведеного дослідження пропонуємо виокремити структурні компоненти організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу:

- механізм інформаційно-аналітичного забезпечення – інформування споживачів щодо стану реалізації Урядової програми з енергоефективності; формування попиту на енергозберігаючі технології з врахуванням екологічного фактору; створення консультаційних центрів для населення і юридичних осіб щодо питань ефективності використання енергоносіїв та залученням представників ініціативних груп різних інституцій;
- механізм інфраструктурного забезпечення – це сприяння в створенні різних інфраструктурних компонентів підвищення рівня енергоефективності – інформаційно-комунікаційної технології, комунальної, транспортної, інженерної, енергетичної, ринкової, фінансової й т.д.;
- механізм організаційного забезпечення – це сукупність організаційних компонент, що сприяють активізації енергозберігаючих процесів та забезпечують максимально ефективне використання енергопотенціалу в контексті мінімізації питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції;
- механізм нормативно-правового забезпечення енергозбереження – уніфікація європейського та українського законодавства в сфері підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження;

ІНВАЙРОМЕНТАЛЬНИЙ ПРОСТІР

Головна мета: підвищення рівня енергоефективності й енергозбереження на підприємствах будівельного комплексу на засадах інвайроментальної економіки



Орієнтація на вирішення проблематики:

- Проведення енергоаудиту та енергетичної сертифікації будівель, упровадження енергоменеджменту на підприємствах;
- Диверсифікація енергоресурсів (залучення потенціалу відновлювальної енергетики) на підприємствах будівельного комплексу;
- Формування та реалізація ефективної стратегії імплементації заходів підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження на підприємствах будівельного комплексу;
- Сприяння розвитку інфраструктурного забезпечення енергозбереження;
- Зниження техногенного навантаження на довкілля;
- Ефективне використання потенціалу енергоресурсозбереження;
- Формування та реалізація результативної системи управління енергоресурсозбереженням на підприємствах будівельного комплексу.

Організаційно-економічний механізм управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу

Імперативи побудови	Методи та інструменти	Структура, функції, фінансове забезпечення	Технології та важелі управління	Стратегічне й тактичне управління
---------------------	-----------------------	--	---------------------------------	-----------------------------------

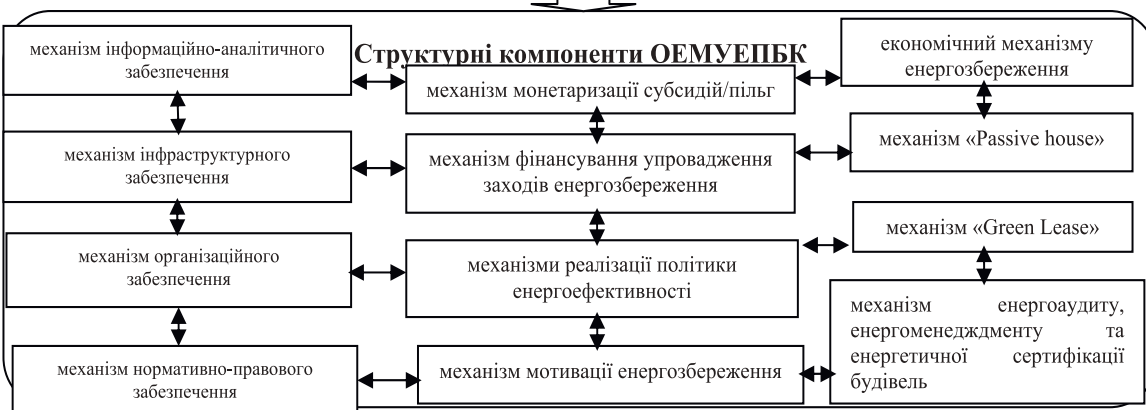


Рисунок. Концептуальна модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору (запропоновано автором)

- механізм монетаризації субсидій/пільг – формування передумов забезпечення енергетичної, соціально-економічної безпеки держави, реалізація системи соціального захисту громадян на принципах правової держави з соціально-орієнтованою ринковою економікою.
- механізм фінансування упровадження заходів енергозбереження має сприяти розширенню діапазону застосування та удосконаленню механізмів мобілізації власних, позичкових та залучених коштів більш широкому використанню інвестиційного лізингу та селенгу, розширення статутних фондів за рахунок коштів інвесторів;
- механізм «Green Lease» – забезпечення реалізації зобов'язань між орендодавцем та орендарем будівлі в контексті мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище, підвищення рівня енергоефективності, якості, комфортності орендованого житла. «Green Lease» є одним з інструментів, які можуть бути використані для підвищення рівня енергоефективності комерційної нерухомості;
- механізм «Passive house» – це зведення енергоефективних будівель, що відповідає встановленим критеріям PHI Darmstadt та реалізують основні засади сталого розвитку в ракурсі структурних компонент: економічної, екологічної, соціальної, якості та безпеки життя;
- економічний механізм енергозбереження – забезпечує через реалізацію комплексу заходів максимально ефективно використання енергопотенціалу з метою мінімізації питомих витрат енергії на виробництво одиниці продукції;
- механізм мотивації енергозбереження – підтримка реалізації заходів енергозбереження через створення міжгалузевих фондів енергоефективності на всіх рівнях економічної системи для фінансування відповідних проектів й програм, розвитку самоінвестування;
- механізми реалізації політики енергоефективності – це сукупність політичних дій, ринкових інтервенцій, результатом яких є зниження рівня енергоспоживання, сприяння виробництву енергоефективних товарів та послуг;
- механізм енергоаудиту, енергоменеджменту та енергетичної сертифікації будівель – забезпечує збір, аналіз інформації щодо фактичних або розрахункових показників енергетичної ефективності будівлі, оцінюється їх відповідність встановленим мінімальними вимогам та розробляються за результатами проведеного енергоаудиту рекомендації щодо підвищення рівня енергетичної ефективності будівлі, які враховують низку обґрунтованих умов: кліматичних, технічних, економічних.

Висновки. Розглянуто основні теоретико-методичні засади концепції «environmental economics», коеволюційного підходу в управлінні енергозбереженням, що передбачає синергію та розвиток усіх компонент системи енергозбереження підприємства.

В контексті проведеного дослідження запропонована концептуальна модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору, що містить систему цілей та принципів, що ґрунтуються на засадах концепції «environmental economics» й надає можливість реалізації заходів енергозбереження на підприємствах. Ідентифіковано структурність й підходи щодо формування організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу.

Перспективами подальших досліджень є актуалізація проблематики розробки та впровадження новітніх економіко-математичних методів, моделей, за допомогою яких можна враховувати основні положення коеволюційного підходу та концепції «environmental economics» в управлінні енергозбереженням на підприємстві.

Література:

1. Амоша А. Экономические подходы к эффективному использованию энергетических ресурсов / А. Амоша, В. Федоренко, Н. Белопольский // Економіка та держава. – 2008. – № 1. – С. 4–7.
2. Багров М.В., Костріков С.В., Черваньов І.Г. До питання формалізації інвайронментального виміру сталого соціально-економічного розвитку суспільства / М.В.Багров, С.В.Костріков, І.Г.Черваньов // Геополітика і Екогеодинаміка регіонів – 2008. – № 1–2. – С. 5–15.
3. Войтко С. Системний аналіз енергетичної безпеки країн: аспект використання відновлювальних джерел енергії / С. Войтко // Економічний форум : науковий журнал. – Луцьк : ЛНТУ, 2013. – Вип. 4/2013. – С. 29–34
4. Про енергозбереження : Закон України від від 01.07.94 № 74/94-ВР. : за станом на 09.05.2015 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94>.
5. Проект «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.» // Офіційний веб-сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=222035&cat_id=2
6. Репіна І. М. Генезис результату діяльності підприємства на шляху до інвайроментальної економіки / І.М. Репіна // Стратегія економічного розвитку України. – № 36 – (2015) – С. 45-52

7. Родин С.Н. Идея коэволюции. – Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1991. – 271 с.
8. Сотник, І. М. Управління ресурсозбереженням: соціо-еколого-економічні аспекти: монографія / І. М. Сотник. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 499 с.
9. Ahmed M. Hussen Principles of environmental economics and sustainability: an integrated economic and ecological approach: London [u.a.] : Routledge, 2013 – 417 p.
10. Daly H.E., Farley J. Ecological Economics: Principles and Applications: Island Press, 2010 – Secodition. – 539 p.

УДК 331.5.024.5
JEL classification: J46

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108734

Коломієць О.О.

канд. економ. наук

ORCID ID: 0000-0002-6876-0597

Національний інститут стратегічних досліджень

ТІНЬОВА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

ТЕНЕВАЯ ЗАНЯТОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ ЛЕГАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

SHADOW EMPLOYMENT AND PROSPECTS FOR ITS LEGALIZATION IN UKRAINE

Високий рівень тінізації ринку праці вже багато років залишається однією з головних загроз соціальної безпеці, що актуалізується в умовах перебудови економіки, вставлення європейських стандартів у галузі оплати та охорони праці, підвищення прозорості суспільно-політичних та економічних відносин. Представлена стаття присвячена вивченню проблеми тіньової зайнятості та визначенню перспектив її скорочення в Україні. Автором було класифіковано види тіньової зайнятості, визначено сфери господарської діяльності, де вони переважають, описано тотожності та відмінності між ними. В дослідженні описані основні характеристики тіньової зайнятості: стабільно велика її частка на ринку праці, присутність цього явища у формальному секторі зайнятості, наявність перспективного джерела легалізації тіньової зайнятості у вигляді неформальної зайнятості за наймом. Наданий в роботі детальний опис обсягів поширення та характерних рис неформальної зайнятості за наймом може виступати науковим обґрунтуванням заходів державної політики сприяння легалізації зайнятості. В публікації також означено напрями скорочення неформального сектору зайнятості та легалізації праці в Україні.

Ключові слова: ринок праці, тіньова зайнятість, неформальна зайнятість, нелегальна зайнятість, незадекларована праця, праця за наймом.

Високий уровень тенизации рынка труда уже много лет остается одной из главных угроз социальной безопасности, которая актуализируется в условиях перестройки экономики, внедрения европейских стандартов в области оплаты и охраны труда, увеличения прозрачности общественно-политических и экономических отношений. Представленная статья посвящена изучению проблемы теневой занятости и определению перспектив ее сокращения в Украине. Автором были классифицированы виды теневой занятости, определены сферы хозяйственной деятельности, где они преобладают, описаны сходные черты и различия между ними. В исследовании описаны основные характеристики теневой занятости: стабильно большая ее доля на рынке труда, присутствие этого явления в формальном секторе занятости, наличие перспективного источника легализации теневой занятости в виде неформальной занятости по найму. Предоставленное в работе детальное описание масштабов распространения и характерных особенностей неформальной занятости по найму может служить научным обоснованием мер государственной политики по

содействию легализации занятости. В публикации также отмечены направления по сокращению неформального сектора занятости и легализации труда в Украине.

Ключевые слова: рынок труда, теневая занятость, неформальная занятость, нелегальная занятость, незадекларированный труд, наемный труд.

The significant size of the shadow labour market has been one of the main threats to social security for many years. It is especially pressing problem during the restructuring of the economy, establishing European standards in labour law and wages, increasing the transparency of socio-political and economic relations. The paper is devoted to the problem of shadow employment and the aspects for its reduction in Ukraine. The author has classified the types of shadow employment, defined the economic activities where they predominate, described identities and differences between them. The study describes the main characteristics of shadow employment. They are: stable significant share of the labour market, its presence in the formal employment sector, and promising source of shadow employment legalization – shadow hired labour. The detailed description of distribution and characteristics of informal hired labour may serve as a scientific substantiation of policy measures to promote legalization of employment. This publication also defines directions of reducing the sector of informal employment and ways of the legalization of labour in Ukraine.

Keywords: labour market, shadow employment, informal employment, illegal employment, undeclared work, hired labour.

Вступ. Однією з найважливіших характеристик ринку праці в Україні є високий рівень тіньової зайнятості, який зберігається всі роки її незалежності. Чинники формування та збереження цього явища в перехідних економіках та країнах, що розвиваються, добре описані в зарубіжній науковій літературі [1–2], вивчаються на високому міжнародному рівні в межах діяльності МОП [2–3] та тривалий час аналізуються вітчизняними дослідниками під час вивчення та розробки прикладних аспектів функціонування національного ринку праці [4].

Не зважаючи на визнання того факту, що збереження високого рівня тіньової зайнятості несе низку серйозних загроз економіці та стабільному соціальному розвитку [5 – 6], встановлення магістральних напрямів скорочення тіньової частки ринку праці та розробка практичних заходів, спрямованих на досягнення цієї мети, залишаються пріоритетними практичними завданнями реалізації проактивної державної політики на ринку праці в контексті забезпечення трудоворесурсної безпеки. У зв'язку з цим постає питання глибокого вивчення явища тіньової зайнятості, класифікації її видів та виділення її головних характеристик для подальшого наукового обґрунтування напрямів політики легалізації праці, підвищення її безпеки та соціальної відповідальності роботодавців.

Постановка завдання. Метою дослідження розвиток теоретико-методичних засад дослідження тіньової зайнятості, вироблення практичних рекомендацій для реалізації державної політики, спрямованої на скорочення її обсягів. Головними завдання дослідження є: встановлення змісту понять «тіньова зайнятість», «нелегальна зайнятість», «неформальна зайнятість», «неспостережувана зайнятість», «незадекларована праця» та відмінностей між ними; надання визначальних характеристик тіньової зайнятості в нашій країні; означення найбільш перспективних політичних кроків у напрямі скорочення обсягів неформального сектору зайнятості.

Методологія. Для реалізації поставлених завдань у роботі було використано комплекс методів теоретичного дослідження та аналізу емпіричних даних. Зокрема, структурно-функціональний аналіз, діалектичний метод та метод узагальнення. Для опрацювання масиву статистичних даних використовувалися методи аналізу і синтезу.

Результати дослідження. Найбільш негативним проявом тіньової зайнятості є *нелегальна зайнятість*. Це діяльність з метою отримання прибутку, що має кримінальний характер. До такої зайнятості відносяться як кримінальні правопорушення (торгівля наркотиками, зброєю, проституція) так і порушення законів, що протидіють торгівлі людьми (в тому числі через заборону праці нелегальних мігрантів) та попереджають використання дитячої праці.

Неформальна зайнятість – найбільш поширений вид тіньової зайнятості. До сектору неформальної зайнятості відносяться дрібні незареєстровані виробництва або інші підприємства та організації, де робітники працюють на умовах самозайнятості або зайнятості у сімейному бізнесі. Іноді зустрічаються виробництва з мінімальною кількістю залучених сторонніх робітників. Сюди ж відноситься будь-яке виробництво товарів у межах домогосподарств (для власного споживання і для продажу), а також надання послуг особами, які зайняті на роботах в домашніх господарствах (кухарі, прибиральниці, особи, які доглядають за дітьми або людьми літнього віку).

Одним з видів неформальної зайнятості є *зайнятість неспостережувана*. Як правило, таку назву має неформальна зайнятість у розвинених країнах, де з огляду на уникнення від оподаткування та сплати внесків до фондів соціального страхування, такий вид діяльності розглядається як шахрайство, що посягає існуючий соціальний і правовий лад. Прихованість таких видів діяльності застосовується законом та суспільством. Крім підпільних виробництв до підприємств, де зайнятість носить неспостережуваний характер, сюди відносяться такі, що виробляють товари, заборонені законом (наприклад, окремі медичні препарати). Окремим видом неспостережуваної зайнятості є надання послуг без ліцензії (медичних, юридичних, освітніх).

Особливим видом неформальної зайнятості є *зайнятість незадекларована*. За визначенням, прийнятим в Європейському Союзі, незадекларованою працею називається «будь-який прибутковий вид економічної діяльності, що є законним за своєю природою, але так чи інакше приховується від державної влади, зважаючи на особливості звітності в різних країнах» (за Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – Stepping up the fight against undeclared work). Однак сюди не включаються ті види діяльності, що не повинні декларуватися за законом, як то: виробництво в межах домогосподарств та волонтерська робота. До незадекларованої зайнятості залучені як робітники, які працюють на офіційних виробництвах без належного оформлення (як постійні, так і тимчасові), так і працівники, які є офіційно зайнятими на інших підприємствах, але одночасно залучені до неформального сектору для отримання додаткового прибутку. За законодавством ЄС, незадекларованою є праця всіх працівників, заробітна плата яких не декларується з метою мінімізації сплати податків та внесків до фондів соціального страхування – таких, які повністю або частково (за винятком мінімальної за законодавством її частини) отримують заробітну плату «в конвертах».

З юридичної точки зору всі зазначені види зайнятості не співпадають у своїй сутності та розрізняються за тяжкістю порушення різних видів законодавства (кримінального, адміністративного, податкового, соціального і т.д.).

Протизаконна спрямованість нелегальної зайнятості обумовлює її повністю прихований характер, що виключає будь-які претензії влади на сплату податків та внесків до фондів соціального страхування. Близькою до нелегальної може виступати неспостережувана зайнятість у випадках, коли йдеться про виробництво товарів або надання послуг, заборонених законом. У випадку з неформальною зайнятістю частіше за все відбувається планове уникнення від сплати податків та внесків до фондів соціального страхування. При незадекларованій зайнятості вносяться платежі за «офіційну частку» заробітної плати, якщо має місце її часткова легалізація.

У питанні реєстрації робітників зміст цих термінів майже збігається. Головна різниця у тому, що при нелегальній зайнятості відсутня реєстрація уразливих категорій робітників, зайнятість яких регулюється спеціальними нормами законодавства (дітей та нелегальних мігрантів). При неформальній та неспостережуваній зайнятості офіційна реєстрація працівників відсутня. Незадекларована зайнятість передбачає реєстрацію тих робітників, які отримують свою заробітну плату частково офіційно, частково – «на руки».

Різні види тіньової зайнятості помітно відрізняються за порушенням законодавства в галузі охорони праці. Так, при неформальній та неспостережуваній зайнятості має місце їх звичайне ігнорування. При нелегальній зайнятості крім звичайного законодавства у цій сфері порушуються спеціальні закони, спрямовані на захист уразливих категорій працівників (дітей та нелегальних мігрантів). При незадекларованій зайнятості порушення норм трудового законодавства стосується тих категорій працівників, які повністю отримують зарплату «у конвертах» і не є офіційно зареєстрованими як наймані працівники.

Досить помітно всі види тіньової зайнятості відрізняються за своїм внеском у функціонування тіньової економіки. Так, нелегальна зайнятість є невід'ємною частиною кримінальної діяльності та характерним явищем при використанні дитячої праці та праці нелегальних мігрантів. Водночас неспостережувана зайнятість не носить кримінального характеру, однак включає в себе такі види правопорушень як виробництво товарів та послуг, що заборонені законом, та надання ліцензованих послуг. Неформальна та незадекларована зайнятість є найбільш «чистими перед законом» з точки зору ведення господарської діяльності, адже будь-яка з них не передбачає жодних дій, заборонених законом.

Жоден з видів тіньової зайнятості не надає найманим (без офіційного статусу) працівникам правових інструментів боротьби за свої економічні та соціальні права, а отже – розширює можливості для зловживань у цій сфері з боку роботодавців.

Головними характеристиками тіньової зайнятості є:

1. Стабільність її рівня. На рис.1 показано, що показник долі населення, зайнятого у неформальному секторі, є більш стійким до макроекономічних коливань, ніж показник рівня тіньової економіки (вираженого у % до ВВП). Так, не зважаючи на суттєві зміни у макроекономічному середовищі в 2009 – 2015 рр., зайнятість у неформальному секторі залишалася всі ці роки відносно стабільною і її несуттєве зростання в 2014 – 2015 рр. пов'язане великою мірою зі зміною методології вимірювання цього показника Держстатом.

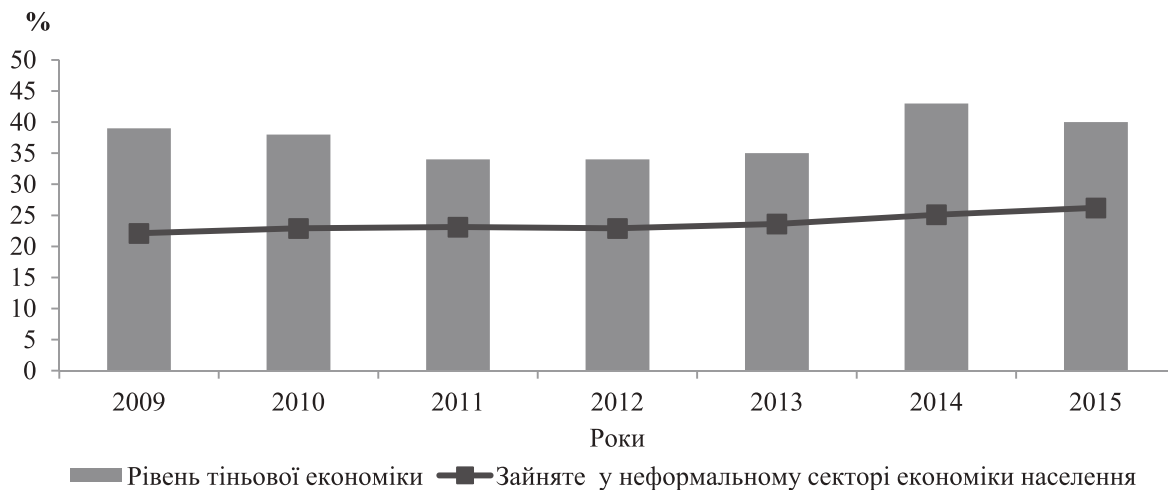


Рис. 1. Рівень тіньової економіки (у % до ВВП) та доля населення, зайнятого у неформальному секторі (%), в 2009 – 2015 рр.

Джерело: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [7] та Держстат.

2. Присутність у формальному секторі. Частіше за все в ньому така зайнятість носить характер неналежної реєстрації трудових відносин. У випадку з найманими працівниками її характеристики та поширеність в залежності від приналежності до певного сектора економіки дещо різняться. Аналіз статистичних даних свідчить про те, що в середньому серед усіх зайнятих в формальному секторі тільки приблизно 5,64% працівників працюють «в тіні», в той час як серед найманих працівників неформального сектору таких більше половини – 66,5% [4]. У неформальному секторі така зайнятість сконцентрована більшою мірою на малих підприємствах (94% найманих працівників працюють на підприємствах, де зайнято до 10 осіб включно), водночас у формальному вона має порівняно рівномірну поширеність, хоча тенденція падіння частки неформально зайнятих осіб зі збільшенням розміру підприємства прослідковується чітко (рис. 2).



Рис. 2. Частки неформально зайнятих найманих працівників в формальному та неформальному секторах за розмірами підприємств, %

Джерело: за аналітичною запискою для уряду України «Обсяги та основні характерні риси неформальної зайнятості в Україні», О.Купець, 2011 р. [4].

Розглянемо рівні неформальної зайнятості найманих працівників в формальному і неформальному секторах в залежності від виду економічної діяльності. В обох випадках основними видами господарської діяльності, де сконцентрована неформальна зайнятість, є: торгівля та ремонт, будівництво, сільське господарство, промисловість. Заслужує на увагу той факт, що у неформальному секторі тіньова зайнятість найманих працівників найбільшою мірою сконцентрована в будівництві (43,94% від усього обсягу такої зайнятості), в той час як у формальному секторі – в торгівлі та ремонті (36,84%). Варто також зазначити, що концентрація неформально зайнятих працівників промисловості у формальному секторі значно вища, ніж у неформальному (11,93% проти 6,28%). Натомість в неформальному секторі більша, ніж у формальному, доля таких працівників в сільському господарстві (13,81% проти 8,88%) (таблиця).

Таблиця

Розподіл тіньової зайнятості найманих працівників у формальному та неформальному секторах за видами економічної діяльності в 2009 р., % [4]

	Формальний сектор	Неформальний сектор
Вид економічної діяльності		
Сільське господарство	8,88	13,81
Промисловість	11,93	6,28
Будівництво	25,57	43,94
Торгівля та ремонт	36,84	22,29
Діяльність готелів та ресторанів	5,2	1,43
Діяльність транспорту та зв'язку	5,2	2,91
Фінансова діяльність; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1,86	0,34
Освіта	0,4	0,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,37	0,15
Надання комунальних та індивідуальних послуг	3,47	2,54
Приватні домогосподарства з найманими працівниками	0,28	6,21

Джерело: за аналітичною запискою для уряду України «Обсяги та основні характерні риси неформальної зайнятості в Україні», О.Купець, 2011 р. [4].

3. Наявність перспективного джерела легалізації у вигляді неформальної зайнятості за наймом. Така зайнятість має певні особливості, порівняно з загальним сектором неформальної зайнятості. Так, розрив між долею неформально зайнятих найманих працівників з міст та сільської місцевості є значно меншим (8,7% та 14,6% в 2013 р.), ніж розрив між долями всіх неформально зайнятих представників різних місцевостей, незалежно від статусу зайнятості (10% та 46,4% відповідно у тому ж році – за даними Держстату). Головним чином остання цифра впливає з надвисокого рівня неформальної самозайнятості в домашніх господарствах у сільській місцевості.

Крім того, в неформальну зайнятість найманих працівників залученість чоловіків є двічі вищою, ніж залученість жінок (13% проти 6,7% в 2013 р.). Водночас по неформальному сектору в цілому рівні залученості представників різних статей є більш близькими (22,1% для жінок і 24,9% для чоловіків – за даними Держстату). Невелика різниця в останніх цифрах впливає саме з більшого рівня залученості неформальних працівників-чоловіків до формального сектору. Так, зайнятість найманих жінок-працівників більше ніж наполовину (на 54% – в 2009 р.) сконцентрована у торгівлі, що належить переважно до неформального сектору. Водночас чоловіки зайняті як представники найпростіших професій у промисловості (13,41%), сільському господарстві (6,69%), в якості водіїв (7,33%), будівельників та ремонтників споруд (6,79%), мулярів та штукатурів (12,32%) та на ін. роботах у формальному секторі [4].

В неформальній зайнятості за наймом (на відміну від неформальної зайнятості в цілому) також спостерігається падіння рівня залученості до неї зі зростанням віку учасників трудових відносин.

Іншою важливою інформацією з аналізу тіньової зайнятості найманих працівників в міжпоселенському розрізі є дані про сфери прикладання праці для представників різних місцевостей. Так, більше ніж половина (63,61%) сільських жителів з відповідним статусом були у 2009 р. зайняті

у будівництві (37,36%) та сільському господарстві (26,25%). Водночас майже 2/3 (сукупно) неформально зайнятих найманих працівників з міст працювали в сферах торгівлі та ремонту (40%) та в будівництві (30,79%).

Аналіз даних про характеристики тіньової зайнятості за наймом в різних сферах економіки свідчить про наступне: 90,8% зайнятості найманих працівників у приватних домогосподарствах складала її неформальна частина, і цей сектор є безсумнівним лідером за долею такої зайнятості. В будівництві рівень неформальної зайнятості найманих працівників складав 39,4%. В сфері торгівлі та ремонту – 17,3%, в готельному і ресторанному бізнесі – 16,6% (сукупно). Рівень неформальної зайнятості найманих працівників в сільському господарстві (яке в цілому складало 66,6% всього неформального сектора зайнятості в 2009 р.) склав в цей період 13,3%.

Скорочення неформального сектора зайнятості та легалізація праці в Україні можливі лише за умови проведення проактивної політики на ринку праці та реалізації спеціальних заходів соціально-економічної політики сприяння легальній зайнятості. До таких відносяться:

1. Розробка та впровадження ефективної системи прогнозування попиту на робочу силу на національному рівні через вивчення її майбутнього руху в регіональному розрізі на основі науково обґрунтованих передбачень змін у територіальних структурах економіки.

2. Створення ефективних законодавчих стимулів для залучення широких верств населення до роботи у формальному секторі економіки (податкові пільги для сімей з дітьми, високий рівень соціального захисту, розбудова другого та третього рівні в пенсійної системи і т.п.).

3. Забезпечення сприятливих інституціональних умов для «перетікання» неформальної самозайнятості у сферу дрібного і малого підприємництва: зменшення зарегульованості економічної діяльності приватних підприємців, розширення для них доступу до кредитних ресурсів, створення податкових пільг (в тому числі тимчасових) у тих сферах господарської діяльності, розвиток яких є пріоритетним для держави.

4. Розробка та впровадження ефективного державного механізму податкового стимулювання роботодавців до офіційного найму осіб з низьким рівнем конкурентоспроможності на ринку праці: осіб з низьким рівнем освіти, молодих людей без досвіду роботи, жінок з дітьми, людей передпенсійного віку.

5. Скорочення сектору нелегальної зайнятості по двох напрямках: боротьба з організованою злочинністю та сприяння підвищенню рівня оплати інтенсивної та фізично виснажливої праці у відповідних сферах зайнятості.

Висновки. Наукова новизна результатів дослідження полягає у розвитку теоретико-методичних засад дослідження тіньової зайнятості та розробленні практичних рекомендацій з мінімізації її негативного впливу на стан трудових ресурсів та безпеки. Практичне значення проведеного дослідження полягає у тому, що рекомендації щодо скорочення неформального сектора зайнятості та легалізації праці можуть бути використані у діяльності центральних органів державної влади, органів місцевого самоврядування, при розробці національних, регіональних та галузевих програм розвитку.

Подальші дослідження тіньової зайнятості мають бути спрямовані за вимірювання її обсягів у грошовому еквіваленті та визначення найбільш економічно обґрунтованих напрямів легалізації неформальної праці.

Література:

1. Gunter I. Informal Employment in Developing Countries. Opportunity or Last Resort? / I. Gunter, A. Launov // Journal of Development Economics. – 2012. – Vol. 97.
2. Bacchetta M. Globalization and Informal Jobs in Developing Countries / M. Bacchetta, Ekkehard Ernst. – Geneva: ILO/WTO, 2009. – 187 p.
3. Daza J.L. Informal Economy, Undeclared Work and Labour Administration / J.L. Daza. – Geneva: ILO, 2005. – 67 p.
4. Кулець О. Обсяг та основні характерні риси неформальної зайнятості в Україні / О. Кулець. – Вашингтон: Світовий Банк, 2011. – 32 с.
5. Надрага В.І. Соціальні ризики в трудовій сфері: дис. ... доктора економ. наук: 08.00.07/ Надрага Василь Іванович. – Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи, 2016. – 472 с.
6. Яценко Л. Ризик поширення та шляхи мінімізації тіньової зайнятості в Україні / Л. Яценко, Л. Якушенко // Аналітична доповідь. Серія «Соціальна політика», (№23), 2015. – 12 с.
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України Тенденції тіньової економіки в Україні I квартал 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

Lyubchenko A.P.

Master in Economics

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

ANALYSIS OF STRUCTURE AND DYNAMICS OF UKRAINIAN EXTERNAL DEBT IN CRISIS CONDITIONS

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

This scientific work has been devoted to research one of the most important categories of economic development, namely the government debt of Ukraine. The state budget deficit, attracting and using loans to cover this deficit has led to the formation of a significant increase in government debt in Ukraine. The current economic situation in Ukraine is characterized by threatening the growth of the debt burden, which is one of the basic factors slowdown of the economy. The main reasons for the growth of public debt are: an unprecedented political crisis and the continued military conflict in the east; deep economic recession caused by the rearrangement of economic ties with international partners and the destruction of infrastructure and industrial projects in parts of the country; funding the state budget deficit from government borrowing, which growth is largely due to increasing defense spending and public debt service. The large size of the internal and external debt, increase of costs for maintenance of this debt necessitated to solve the problem of national debt, and therefore find ways to improve its management mechanism. The more burdensome accumulated external and internal debt are for the state, the more maintenance involved in the interaction with the functioning of the economy and its financial system. Classification of external debt of Ukraine is proposed in the article, which will help to identify financial threats that Ukraine faces. It also was reviewed and analyzed the structure of external debt dynamics for the 2008-2015.

Keywords: government debt, government external debt, government internal debt, government guaranteed debt.

Наукова праця була присвячена дослідженню однієї з найважливіших категорій економічного розвитку, а саме державному боргу України. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні. Поточна економічна ситуація в Україні характеризується загрозливим зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни. Основними причинами зростання обсягу державного боргу стали: безпрецедентна політична криза та тривалий військовий конфлікт на сході країни; глибока економічна рецесія, викликана перегрупуванням економічних зав'язків з міжнародними партнерами та руйнуванням інфраструктури та промислових об'єктів на частині території країни; фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого обумовлене в значній мірі збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу. Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також відповідно зростання витрат на його обслуговування обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, а відтак і пошуку шляхів вдосконалення механізму його управління. Чим обтяжливішим стає для держави нагромаджений зовнішній та внутрішній борг, тим його обслуговування активніше включається у взаємодію з функціонуванням економіки та її фінансової системи. Тому у статті була запропонована класифікація зовнішньої заборгованості України, яка дасть змогу виявити фінансові загрози, які можуть постати перед Україною. У статті також була розглянута структура та проаналізована динаміка зовнішнього боргу за 2008-2015 рр.

Ключові слова: державний внутрішній борг, державний зовнішній борг, гарантований державою борг.

Научная работа была посвящена исследованию одной из важнейших категорий экономического развития, а именно государственному долгу Украины. Дефицит государственного бюджета, привлечение и использование займов для его покрытия привели к формированию и значительному росту государственного долга в Украине. Текущая экономическая ситуация в Украине характеризуется угрожающим ростом долговой нагрузки, которая выступает одним из базовых факторов торможения развития экономики страны. Основными причинами роста объема государственного долга стали: беспрецедентный политический кризис и длительный военный конфликт на востоке страны; глубокая экономическая рецессия, вызванная перегруппировкой экономических завязок с международными партнерами и разрушением инфраструктуры и промышленных объектов на части территории страны; финансирование за счет государственных заимствований дефицита государственного бюджета, рост которого обусловлен в значительной степени увеличением расходов на оборону и обслуживание государственного долга. Большие размеры внутреннего и внешнего долга, а также соответственно рост расходов на его обслуживание обуславливают необходимость решения проблемы государственного долга, а затем и поиска путей совершенствования механизма его управления. Чем обременительнее становится для государства накопленный внешний и внутренний долг, тем его обслуживания активнее включается во взаимодействие с функционированием экономики и ее финансовой системы. Поэтому в статье была предложена классификация внешней задолженности Украины, которая позволит выявить финансовые угрозы, которые могут возникнуть перед Украиной. В статье также была рассмотрена структура и проанализирована динамика внешнего долга за 2008-2015 гг.

Ключевые слова: государственный внутренний долг, государственный внешний долг, гарантированный государством долг.

Introduction. The transformation of the economic system of Ukraine related to the implementation of economic, political, financial, credit, social reforms requires financial and credit resources. Lack of them in sufficient quantities promotes the widespread use of state loans as an important method of resource mobilization.

Gaps in financial and monetary policy led to an unjustified increase of external debt. The lack of theoretical justification, perfect legal security, efficient mechanism for debt management, regular system analysis, control of external debt and its impact on national economic system led to the growth of external debt.

The accumulation of large external debt and its growing pressure on public finances need to study the nature and characteristics of public debt as the debt burden affects the national economic system functioning.

The external debt of Ukraine and its structure discussed in scientific papers of T. Vakhnenko [1] V. Kozyuk [2; 3], A. Plotnikov [4]. Methodological approaches to classification of external debt of Ukraine highlighted in works of T. Vakhnenko [5], Y. Ivanenko [6] A. Mamyshev [6]. The external debt of Ukraine in the context of macroeconomic policies analyzed by V. Zagorskyi [7], S. Lutsyshyn. The theory of external debt management was in highlighted in works of J. Stiglitz [8], P. Samuelson [9] M. Friedman, J. Hicks.

The internationalization of production, capital, sales, liberalization of international exchange, openness of national economies on the one hand and the increase in government debt around the world, on the other hand, require study and justification of the system of public debt management in conditions of market economy which will determine the prospects for settlement of debt problems in Ukraine.

Formulation of the problem. Nowadays, any country is becoming increasingly involved in global economic processes that affect both the macroeconomic performance of the national economy and the welfare of each resident.

One of the key economic problems today is the external debt of governments and the private sector, which is growing every year. External borrowing for our state is one of the tools of the model of outstripping growth that involves active investments in infrastructure, production facilities, technological upgrading of enterprises and the development of intellectual capital.

However, increasing of gross external debt is accompanied by significant financial risks. Thus, the external debt of the private sector, including commercial banks, was the catalyst for the financial crisis that has gripped Ukraine in autumn 2008. Hoping for permanent refinancing of loans, corporations and banks have accumulated huge amount of foreign debts. After the cessation of foreign refinancing, they found themselves in a difficult situation when it was necessary to repay the full amount of the debt at once. As completely foreign loans denominated in foreign currencies, mainly in US dollars, the need to repay

foreign loans led to a sharp increase in demand for foreign currency, the collapse of the hryvnia and final imbalances in financial markets.

Analysis of the structure of external debt based on correct classification approach makes it possible to determine the theoretical basis of external debt of Ukraine management, which is a very important component of the anti-crisis policy.

Methodology and methods of study based on a systematic approach to general theoretical, historical and evolutionary understanding of the features of the formation and management of external debt. Logical and dialectical methods were used to solve problems, methods of analysis and synthesis, concrete and abstract, comparative characteristics.

The main results of the study. In the foreign debt classification first of all must be taken into account the principles of attracting international loans and functions which they perform in the national economic system.

In Ukrainian scientific literature, the following principles to attract foreign loans are [2-4; 9; 10]:

– return: if received funds will not be returned, it is irrevocable transfer of money capital, i.e. financing;

– urgency: ensure repayment of the loan in established terms;

– paying: reflects the law of value and way of differentiated credit terms;

– provision: guarantees of repayment;

– purposefulness: involves identifying specific loan facilities (such as «tied» loans).

Foreign debt, as an important part of the financial system of Ukraine and ensuring the flow of financial resources required for its development the following functions [10; 11]:

– reallocation of loan capital between countries to meet the needs of expanded reproduction;

– economy on distribution costs;

– acceleration of the concentration and centralization of capital.

The external debt of Ukraine formed at different stages of development of the Ukrainian economy and is quite heterogeneous. The economic literature (both Ukrainian and international) has different approaches to classification of external debt. Classification for Ukraine should reflect the national economy and the level of financial relationships. Only such approach will enable to correctly reflect the nature of external debt of Ukraine.

The classification of external debt which must include a lot of features for comprehensive analysis is another important aspect. However, it is necessary to avoid inclusion in the classification extra features or too detailed division of external debt on certain grounds to have clear and understandable presentation of information.

Given the above, a classification of external debt of Ukraine on the following criteria should consist of such features [12; 13].

1. The legal form of creditor:

– debt to private firms, banks, intermediaries (brokers);

– debts to national governments;

– mixed debt, formed as a result of the participation of private enterprises and foreign countries;

– interstate loans from international and regional monetary and financial organizations.

The need for a separate group of loans from international organizations such as the IMF and the World Bank, caused by the fact that during the 90th century Ukraine received significant credit support from these organizations. Loans, including from the IMF, differ from commercial loan because they have special conditions (covenants), which impose on Ukrainian government some constraints in the implementation of economic policy. Such loans are specific and must be analyzed separately.

2. Organizational and legal form of the borrower's debt is divided into:

– external debt of the state;

– external debt of public enterprises;

– external debt of private companies (other than banks);

– external debt of commercial banks;

– other external debt.

External debt of Ukrainian banks is put into a separate group due to the rapid increase in the share of banking sector in the gross debt of Ukraine.

3. Depending on the kind of foreign trade transactions covered by borrowed funds:

– commercial loans directly related to foreign trade and services;

– financial credits used for any other purposes, including direct investment, construction of investment projects, the acquisition of securities, repayment of foreign debt, an intervention;

– mixed credits (serve mixed forms of export of capital, goods and services, such as performance contracting).

4. Currency loans are:

- payable in the currency of the borrower;
- in the currency of the lender;
- in Euro;
- in the international settlement currency unit based on the currency «basket» (SDR, ECU, etc.).

It is necessary to emphasize the need for a separate group for eurocredits, as this financing tool widely used by the Ukrainian government and private borrowers in the past to minimize interest costs. Given the low transaction costs and small euro exchange rate (compared to other forms of external lending), eurocredits are a promising tool for both state and private borrowers. Thus, there is a high probability that their share in the structure of Ukrainian external debt is steadily growing.

5. According to maturity debt can be:

- short-term – up to 1 year (over short-term – up to three months);
- long-term – over 1 year.

Many countries also produce medium-term debt, which is usually from 1 to 3-5 years. However, in modern Ukrainian realities forecasting horizon over a year is complicated and exposed to many factors, including non-economic. So, public authorities to simplify allocated only short- and long-term debt.

Short-term debt primarily secured working capital used in businesses and foreign trade, international payment transactions, serving non-commercial, insurance and speculation. Long-term debt is formed, usually as a result of investment in fixed assets, the use of new forms of international economic relations (large-scale projects, scientific research, introduction of new technology). If short-term debt prolonged for more than one year, it automatically becomes long-term.

The global economic crisis of 2008 in Ukraine became one of the most influential factors. It caused a sharp increase of external debt, so the time period from 2008 to 2015 was chosen for appropriate analysis.

Analyzing statistics (Table 1), presented on electronic resources of the Ministry of Finance of Ukraine, at the end of 2008 Ukraine's debt was 189.4 billion UAH, equal to 36 billion USD. Public external debt – 86 billion UAH – 2 times bigger than the internal debt – 44.7 billion UAH. Guaranteed debt stood at 58.7 billion UAH (11.1 billion USD).

Table 1

Indicators of government and government guaranteed Ukrainian debt [14; 15]

Years	Government internal debt		Government external debt		Government guaranteed debt		Government and Government guaranteed debt		GDP		Exchange rate USD to UAH
	billion UAH	billion USD	billion UAH	billion USD	billion UAH	billion USD	billion UAH	billion USD	billion UAH	billion USD	100 USD
2008	44,7	8,5	86,0	16,3	58,7	11,1	189,4	36,0	948,1	180,0	526,7
2009	91,1	11,7	135,9	17,4	90,9	11,7	317,9	40,8	913,3	117,2	779,1
2010	141,7	17,9	181,8	22,9	108,8	13,7	432,3	54,5	1082,6	136,4	793,6
2011	161,5	20,3	195,8	24,6	115,8	14,5	473,1	59,4	1316,6	165,2	796,8
2012	190,5	24,5	208,9	26,8	116,3	14,9	515,5	66,2	1408,9	180,8	779,1
2013	257,0	32,2	223,3	28,0	104,6	13,1	584,9	73,2	1454,9	182,0	799,0
2014	461,0	29,3	486,0	30,8	153,8	9,8	1100,8	69,9	1566,7	99,4	1576,0
2015	508,0	24,1	825,9	39,5	237,9	11,3	1571,7	74,5	1751,0	83,0	2109,6

During the period 2008-2015 government external debt rose to 825.9 billion UAH, which is almost in 10 times bigger in UAH and 2.8 times – in USD, government internal rose up to 508.0 billion UAH. As for the publicly guaranteed debt, it increased to 237.9 billion UAH, an increase in 4 times in local currency and in 1.02 times – in USD.

Total government and government guaranteed debt increased in 8.3 times in UAH equivalent (from 189.4 billion UAH in 2008 to UAH 1.5717 trillion in 2015) and almost in 2 times in USD.

Analyzing the structure of public debt (shown in Table. 2), we note that throughout the period in the structure of government debt dominated external debt. The exception occurs in 2013. In 2008, the internal debt amounted to 23.6% of total debt, and external – 45,4%, i.e. external prevailed in 1,9 times. In 2014, internal debt amounted to 41.9% of total debt, and external – 44,1%, i.e. external prevailed over internal in 1,1 times. So there was a tendency to reduce the disparities between the internal and external

public debt. In 2015 there were significant changes – the share of external debt in the structure increased up to 53%, so this negatively affects on the structure of debt and makes it difficult to service in the future.

During the period 2008-2015 dynamics of external debt growth is unstable, which can distinguish the following periods:

- period of the greatest growth – 2009-2010 and 2014-2015 years of the strongest financial, economic and political crisis in exacerbations in Ukraine;
- period of post-crisis slowdown (2011, 2012, 2013), which marked the emergence of a stable economic situation in the country by implementing active regional policy and a series of reforms in the tax and budget systems.

Table 2

The structure of Ukrainian public debt in 2008-2015 [14; 16]

Рок	Government internal debt			Government external debt			Government guaranteed debt		
	billion UAH	Share in total, %	growth (%)	billion UAH	Share in total, %	growth (%)	billion UAH	Share in total, %	growth (%)
2008	44,7	23,6	-	86,0	45,4	-	58,7	31,0	-
2009	91,7	28,8	103,8	135,9	42,7	58,0	90,9	28,5	54,9
2010	141,7	32,8	55,5	181,8	42,1	33,8	108,8	25,1	19,7
2011	161,5	34,1	14,0	195,8	41,4	7,7	115,8	24,5	6,4
2012	190,5	36,9	18,0	208,9	40,5	6,7	116,3	22,6	0,4
2013	257,0	43,9	34,9	223,3	38,2	6,9	104,6	17,9	-10,1
2014	461,0	41,9	79,4	486,0	44,1	54,1	153,8	14,0	47,0
2015	508,0	32,0	10,2	825,9	53,0	70,0	237,9	15	54,7
2015	(comparatively to 2008)		1036,4			860,3			305,3

The study enabled the following **conclusion**.

The global financial crisis has shown: if there are available areas of vulnerability that are triggered by debt process, the government should establish an effective system of debt, taking into account the complex relationship between debt policy and financial stability.

Several measures must be taken to optimize debt policy, namely:

1. improving the legislative support towards the formation, structure and public debt servicing;
2. restructuring of public debt in favor of domestic borrowing by searching conditions to interest domestic investors;
3. reforming the tax system to stimulate business activity as the main factor of GDP increasing;
4. construction of modern diagnostics debt security;
5. in the classification of Ukrainian external debt must be taken into account the principles and functions performed by the external debt in the national economy, it is also advisable to take into account the specificity and the level of financial relations in Ukraine and find the optimal balance between fullness and classification of convenience and clarity of information;
6. external debt of Ukraine should be classified according to the legal form of the creditor, the legal form of the borrower, purpose, currency loan maturity borrowing facilities maintenance.
7. correct classification of external debt of Ukraine makes it possible to analyze the financial threats that Ukraine faces in conditions of global crisis and develop a unified for all public authorities base to represent the external debt of Ukraine.

When these appropriate measures will be applied, the public Ukrainian debt covering will be carried out largely not by the growth of the tax burden but the expense of economic growth.

References:

1. Vakhnenko T. External corporate borrowing and risks to financial stability // Dzerkalo tyzhnya. – 2008. – №6 (685).
2. Kozyuk B. Macroeconomic analysis of Ukrainian external debt for market transformation // Bulletin TANH. – 2000. – Vol. 7. – P. 29-37.
3. Kozyuk V. The problem of public debt in the transitional economy of Ukraine // Finances of Ukraine. – 1999. – №5. – P. 85-94.
4. Novitsky V., Plotnikov A. Dynamics of Ukrainian external debt. – K.: Politychna Dumka, 2000. – 330 p.
5. Vakhnenko T. International credit in the global financial system // Finances of Ukraine. – 2006. – №11. – P. 143-155.

6. Ivanenko S., Mamyshev A. Disclosure of government debt information // Announcer of the National Bank of Ukraine. – 2007. – №3. – P. 20-22.
7. Zagorskyi V. Debt policy: concepts and realities // Ekonomist. – 2006. – №3. – P. 24-26.
8. J. Stiglitz. The economy of public sector. – K.: Osnovy, 1998. – 864 p.
9. Samuelson P., Nordhaus W. Economics. – M.: Villiams, 2003. – 688 p.
10. Miroshnychenko I.S. Ukraine Foreign debt as a factor of influence on the economic security of the state in the context of globalization as of 2014 [Electron. resource]. – Access link: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_3_18.
11. Lisovenko V.V. Public debt: conceptual framework and macroeconomic aspects as of 2014 [Electron. resource]. – Access link: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_12_3.
12. Chernychko T.V. The structure of public debt of Ukraine. – Scientific Herald NLTU of Ukraine. – Science. period. magazine. – 2014 – Vol. 24.2. – P. 310-315.
13. Ekimova K.S. The analysis of Ukrainian debt policy / Financial and credit activities: problems of theory and practice. – 2015. – Vol. 2. – P. 281-285.
14. The official website of the Ministry of Finance of Ukraine / Government and government guaranteed debt as of 31.12.2015 [Electron. resource]. – Access link: <http://www.minfin.gov.ua>.
15. The official website of the Ministry of Finance of Ukraine / Statistical Report on public and publicly guaranteed debt of Ukraine as of 31.12.2015 [Electron. resource]. – Access link: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/394168/file/31.12.2013.pdf>. 232 .
16. The official site of the National Bank of Ukraine / Government and government guaranteed debt as of 31.12.2015 [Electron. resource]. – Access link: <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 338.45.01

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108737

JEL classification: L10, O31

Підлісна О.А.

канд. техн. наук, доцент

ORCID ID: 0000-0003-2814-368X

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ІННОВАЦІЙНА РЕКОНСТРУКЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ИННОВАЦИОННАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

THE INNOVATIVE RECONSTRUCTION OF INDUSTRY OF UKRAINE IN THE CONTECXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Економіка сталого розвитку формує новий погляд на стратегічне і оперативне планування промислового розвитку держави. Складні економічні процеси в Україні у другому десятилітті ХХІ століття переформатовують сприйняття промисловості та окремих видів економічної діяльності. У статті зроблена спроба визначити можливості для сталого розвитку переробної промисловості у таких сферах, як машинобудування, хімічна промисловість, енерговиробництво з метою збереження та розвитку потужностей регіонуутворюючих підприємств різних форм власності. В роботі наведено аналіз можливостей інноваційної реконструкції добувної і переробної промисловості України. Інноваційна реконструкція передбачає цілеспрямовані капіталовкладення для відтворення виробничої діяльності на засадах інновацій економіки сталого розвитку. У дослідженні використані дані державного комітету статистики України і підходи управління економіки сталого розвитку. В результаті виконання дослідження сформований перелік показників, які визначатимуть розвиток видів діяльності. Із застосуванням методології Форсайту сформовано матрицю вагомості напрямів диференціації і диверсифікації переробної промисловості з визначенням можливих інновацій та перспектив їх реалізації.

Ключові слова: економіка сталого розвитку, стратегія розвитку, методологія Форсайту, промислове підприємство, напрями диференціації і диверсифікації промисловості.

Экономика устойчивого развития формирует новый взгляд на стратегическое и оперативное планирование промышленного развития государства. Сложные процессы экономики Украины во втором десятилетии XXI века переформатировали восприятие промышленности и отдельных видов экономической деятельности. В статье сделана попытка определить возможности для устойчивого развития перерабатывающей промышленности в таких сферах, как машиностроение, химическая промышленность, производство энергии с целью сохранения и развития мощностей регионообразующих предприятий разных форм собственности. В работе проведен анализ возможностей инновационной реконструкции добывающей и перерабатывающей промышленности Украины. Инновационная реконструкция предусматривает целевые капиталовложения для воспроизводства производственной деятельности на основе инноваций экономики устойчивого развития. В работе использованы данные государственного комитета статистики Украины и подходы управления экономики устойчивого развития. В результате выполнения исследований сформирован перечень показателей для определения направления развития вида деятельности. Использование методологии Форсайта позволило сформировать матрицу весомости направлений дифференциации и диверсификации перерабатывающей промышленности с определением возможных инноваций и путей их реализации.

Ключевые слова: экономика устойчивого развития, стратегия развития, методология Форсайта, промышленное предприятие, направления дифференциации и диверсификации промышленности.

Economics of sustainable development is creating a new perspective on strategic and operational planning for industrial development of the country. The article defines the opportunities for sustainable development of the processing industry in areas such as mechanical engineering, chemical industries and energy production. It will allow stabilizing the enterprises that are donors to developing certain of territories. The article analyses the possibilities of innovative reconstruction of mining and processing industries of Ukraine. The innovative reconstruction envisages targeted investments for the reproduction of industrial activity based on innovation for sustainable economic development. The research is based on data of the State Statistical Committee of Ukraine and the approaches of management for the economy of sustainable development. In the article generated the list of indicators to determine the direction development of activity. The use of the methodology of Foresight allowed generating the matrix of weightiness of trends of differentiation and diversification of the processing industry with the identification of innovation and possible ways of implementing them.

Keywords: economics of sustainable development, development strategy, methodology of Foresight, industrial enterprise, directions of differentiation and diversification of industry.

Вступ. Стратегії економічної і соціальної політики України з 2000 року прогнозували стійке зростання випуску промислової продукції, технологічне і технічне оновлення підприємств. Питаннями інноваційного розвитку промислових підприємств займалися О.А. Гавриш, Г.В. Карпінська, Г.О. Андрощук; удосконалення технологій управління підприємствами пропонували М.З. Згуровський, Я.І. Кологривов, О.І. Бабчинська, М.В. Макаренко; аналізом джерел інвестиційних ресурсів займалися С.В. Захарін, І. Цигіль; перспективи розвитку окремих видів економічної діяльності розглядали В.А. Студінський (паперова промисловість), Дейнеко Л.В. (харчова промисловість), В. В. Латодієнко (агропромисловий комплекс). Вітчизняні та світові науковці намагаються визначити сучасні методи передбачення перспектив розвитку промислового виробництва як запоруки економічного зростання та економічної безпеки суспільства.

У розвинених країнах від 75 до 85% приросту ВВП формується за рахунок нових або удосконалених технологій [1]. Автор [2] підкреслював, що основною проблемою керівники промислових підприємств на теренах СНД вважають відсутність оборотних засобів і намагаються вирішувати її шляхом пошуку інвестицій або нових замовлень. Сьогодні підприємства України, на етапі формування стратегій розвитку і систем управління бізнес-процесами стикаються з питанням оновлення основних засобів в умовах обмежених оборотних коштів. Таким чином, різні підходи до формування конкурентоспроможності промислових підприємств у провідних країнах світу і в Україні формують кардинально відмінні позиції у світових рейтингах [1].

Визначення сучасних підходів до планування оновлення техніко-технологічної бази промислових підприємств залишається актуальним і не втрачає цінності для розвитку реальної економіки.

Постановка завдання. Й. Шумпетер визначив технологічні інновації як економічний засіб отримання прибутку на противагу теорії економічного зростання Дж. Фон Неймана [3]. Сучасна концепція сталого розвитку [4, 5] базується на оптимальному використанні обмеженого ресурсного забезпечення (у тому числі і технологій) для створення доходу із збереженням рівня сукупного капіталу, який створив цей дохід. Такий підхід формує завдання сталих інновацій як в економічному, так і в екологічному і соціальному вимірах.

При подальшому розвитку теорії і практики економіки сталого розвитку наукова думка зробила акцент на теорії і практиці Форсайту [6]. Ця методологія ефективна для прогнозування саме в періоди стрибкоподібних змін, практичної відсутності монотонних процесів, які характеризуються нелінійними функціональними залежностями. Основними її етапами [6] зазначено формування структури показників, що характеризують сферу діяльності; створення карти системи, формування матриць, визначення зв'язків між елементами; визначення можливих інновацій та можливостей їх реалізації; побудова стратегій та сценаріїв розвитку сфери діяльності; реалізація розроблених заходів на практиці.

Таким чином, науковою проблемою сьогодні є визначення інноваційно актуальних напрямів оновлення, реконструкції і реставрації техніко-технологічної бази конкретних промислових підприємств (на прикладі таких видів економічної діяльності, як машинобудування, будівництво, енерговиробництво) з метою формування нових конкурентних сфер і покращення позиції держави у світових рейтингах.

В основу дослідження покладено гіпотезу, що стратегія розвитку держави входить у протиріччя з усвідомленими ризиками промисловців України. Фондоємна промисловість втрачає перспективи функціонування внаслідок відсутності інформаційного аналізу і систематизації.

Основними завданнями даної наукової роботи є формування структури показників сфери діяльності промислового підприємства, визначення актуальних можливих інновацій та перспектив їх реалізації.

Методологія. Теоретичну основу дослідження становить методологія Форсайту. Методологічну основу становлять положення економіки сталого розвитку. Основними методами є метод експериментальних досліджень, методи статистичного аналізу (попереднього групування даних, кореляційний аналіз), функціонально-вартісний аналіз, неформальні методи прогнозування та планування.

Результати дослідження. Відповідно до Стратегії «Україна – 2020» [7] Україна обрала шлях дерегуляції та розвитку підприємництва, реформ із захисту економічної конкуренції, реформ ринку капіталу, розвитку українського експорту. Пріоритетними напрямками розвитку визначено транспортну і телекомунікаційну інфраструктури, розвиток енергетики, сільського господарства та рибальства, житлово-комунальне господарство Інноваційні програми і космічна галузь розглядаються як фактори національної гордості [7].

Таким чином, такі види економічної діяльності як добувна промисловість та розроблення кар'єрів, переробна промисловість (у тому числі поліграфія, виробництво машин і устаткування), будівництво можуть реалізуватися тільки через суміжні види економічної діяльності (енергетичне машинобудування, сільськогосподарське машинобудування, обладнання і матеріали для функціонування житлово-комунального господарства) або через сферу послуг.

За даними Державної служби статистики [8] основними факторами, що стримували у 2016 році промислове виробництво, на думку самих виробників (табл.1), є недостатній попит і фінансові обмеження:

Таблиця 1

**Фактори стримування розвитку промислового виробництва України у 2016 році
(за результатами щоквартального опитування, усереднені)***

Фактор	Доля підприємств, що його визнають, % до опитаних	Динаміка змін у порівнянні з 2015 р., «±%»
Недостатній попит	47	-3
Фінансові обмеження	38	-7
Нестача сировини, матеріалів, устаткування	11	-2
Нестача робочої сили	5	+2
Інші фактори обмеження	27	Без змін
Нічого не стримує	14	+4

*складена автором на підставі [8].

Систематизовані дані свідчать про усвідомлення за останні три роки (2014 – 2016 р.р.) підприємцями власної відповідальності за ведення підприємницької діяльності: суттєво зменшуються фінансові (на 15%) і ринкові (на 6%) обмеження, які підприємці визнають такими.

Порівняння отриманих результатів з даними авторського дослідження [9] при формуванні переліку основних ризиків діяльності промислових підприємств (табл. 2) станом на 2010 рік, свідчить, що зазначені у 2016 році обмеження можна вважати наслідком реалізації ризиків ліквідності і некоректного вибору сфери вкладання капіталу.

Таблиця 2

**Перелік основних ризиків підприємницької діяльності в Україні,
сформований шляхом опитування підприємців.**

Ризики підприємницької діяльності	Вагомість ризику,% Для промислових підприємств
Ризик ліквідності	32,0
Ризик некоректності вибору сфери вкладання капіталу	26,4
Ризик підвищення заборгованості з боку постійних клієнтів	21,1
Інфляційний ризик	20,5
Виробничі ризики	незначний
Ризик зміни пріоритетів клієнтів	незначний
Ризик неплатоспроможності клієнта	незначний

*сформовано на підставі експертного опитування

Також дослідження показують, що управлінці різних данок, керівники промислових підприємств не передбачали стратегічних змін зовнішнього середовища в межах держави (виробничі ризики і ризики зміни пріоритетів клієнтів визнавалися як незначні).

Збільшення долі підприємств, які не мають стримувальних факторів вказує на вихід з ринку підприємств, які не витримують змін зовнішнього середовища (табл.3).

Таблиця 3

Кількість суб'єктів економіки за організаційними формами [8]*

Вид економічної діяльності	Кількість/доля зареєстрованих суб'єктів на 1.01.2017, од./%	Кількість/доля зареєстрованих суб'єктів на 1.01.2014, од./%
Усього юридичних осіб	1185071 од. / 100%	1369348 од. / 100%
У т.ч. приватне підприємство	17,1%	20,33%
державне підприємство	0,34%	0,43%
виробничий кооператив	0,19%	0,19%
обслуговуючий кооператив	1,53%	1,50%
Інші організаційні форми	80,84%	77,55%

*складено автором за результатами статистичної обробки даних [8]. Обрано організаційні форми, які можуть займатися виробничою діяльністю.

Якщо на початку XXI століття вагомість промисловості у формуванні державного бюджету становила 66%, а сфери послуг 34% [9], то на кінець другого десятиліття стратегія формування надходжень змінюється [7, 8]. Обсяг реалізованої продукції промислового призначення в середньому за 2016 р. становить 37% до всієї реалізованої продукції, споживчої продукції тривалого використання 0,9% [8]. Змінюється і структура видів економічної діяльності в середині промисловості (табл.4).

Таким чином, основними показниками, що характеризуватимуть промисловість у 2017 році можна вважати:

- сталий розвиток,
- зменшення обсягів ринків прямої реалізації продукції,
- диверсифікація номенклатурних позицій,
- зменшення обсягів виробництва за номенклатурними позиціями,
- техніко-технологічні інновації в умовах обмеженого ресурсного забезпечення.

Порівняльна характеристика реалізації продукції промисловості*

Вид економічної діяльності	Структура випуску товарів та послуг за ВЕД, % до загальної кількості у 2016 р.	Структура випуску товарів та послуг за ВЕД, % до загальної кількості у 2014 р.
Загалом промисловість, у т.ч.	100	100
– добувна	13,1	12,9
– переробна	65,0	67,7
– постачання електроенергії, пари, газу, повітря	21,0	18,2
У т.ч. у переробній		
– виробництво деревини та поліграфія	3,5	3,4
– виробництво хімічної продукції	3,3	3,9
– машинобудування	6,5	7,9
– виробництво автотранспорту	2,1	3,2

*складена автором на підставі даних [8]

З метою визначення напрямів оновлення, реконструкції і реставрації добувної і переробної промисловості в ході виконання дослідження було зроблено спробу систематизувати напрями диверсифікації і диференціації через суміжні види економічної діяльності (табл. 5).

Проведений аналіз можливостей засвідчив, що диверсифікація стає обов'язковим інструментом управління бізнес-процесами. І вже в межах усвідомлення свободи у прийнятті господарських рішень (табл. 1) можлива диверсифікація товарного портфелю.

Таким чином, в ході виконання роботи було з'ясовано перспективи розвитку добувної і переробної промисловості України з урахуванням стратегічних їх пріоритетів.

З урахуванням частоти прогнозного запиту того чи іншого напрямку розвитку промисловості, було складено таблицю вагомості напрямів диверсифікації та диференціації (табл. 6).

Таким чином, великотоннажне масове виробництво втрачатиме і надалі перспективи розвитку, актуальним є серійне і індивідуальне одиничне виробництво. Такий підхід до формування засад діяльності промисловості («важкої промисловості») вимагає повного переоснащення і оновлення потужностей.

За даними [10] інноваційно активними в Україні є 16% підприємств. Ця цифра корелює з долею підприємств, які не відчувають жодних обмежень у власній діяльності (14%, табл.1). З придбаних підприємствами технологій 54% з устаткуванням, 9% – тільки права власності, 1% – придбання технологічного комплексу зі спеціалістами[11]. Як свідчать розрахунки, мінімум 84% підприємств України потребують зміни бізнес-процесів і запропонована матриця вагомості інновацій може стати першим кроком у структуризації стратегії сталого розвитку промислового підприємства.

Аналіз матриці вагомості перспективних напрямів розвитку промисловості свідчить, що розробка кар'єрів на замовлення виводить з інерційного руху цінові потоки на первинну сировину і робить цей вид діяльності привабливим. Оскільки надання дозволів на розробку кар'єрів є функцією місцевої влади, то їх ціна може постійно зростати з розвитком технологічних можливостей.

Як видно з результатів дослідження (табл. 2), промисловці недооцінювали ризики зміни пріоритетів клієнтів внаслідок зміни умов зовнішнього середовища, що і призводить до наявного протиставлення стратегії розвитку України і напрямів бажаного розвитку самих промислових підприємств.

Висновки. В ході виконання дослідження було показано, що стратегія розвитку держави входить у протиріччя з усвідомленими ризиками промисловців України. Фондоємна промисловість втрачає перспективи функціонування внаслідок відсутності інформаційного аналізу і систематизації.

Аналіз напрямів розвитку України показав, що такі види економічної діяльності як добувна промисловість та розроблення кар'єрів, переробна промисловість (у тому числі поліграфія, хімічна промисловість, виробництво машин і устаткування), будівництво мають перспективи розвитку через суміжні види економічної діяльності (енергетичне машинобудування, сільськогосподарське машинобудування, обладнання і матеріали для функціонування житлово-комунального господарства) або через сферу послуг.

Таблиця 5

Прогнозні напрями диференціації і диверсифікації промисловості України*

Вид економічної діяльності	Стратегічні сфери розвитку України до 2020 року/ Можливості добувної і переробної промисловості				фактори національної гордості інноваційні програми
	інфраструктура	енергетика	сільське господарство та рибальство	житлово-комунальне господарство	
Добувна промисловість	транспортна	енергетика	сільське господарство та рибальство	житлово-комунальне господарство	інноваційні програми
Добувна промисловість	Розробка кар'єрів на замовлення автодору	Добування невідновлювальної сировини	Видобування мінеральної сировини для хімічної промисловості (виробництво добрив)	Розробка кар'єрів для видобутку сировини	Розробка кар'єрів для видобутку сировини
Переробна промисловість, у т.ч.					
вироби з деревини та поліграфія	Окремі елементи оздоблення	Альтернативні види палива	Матеріали для мультчування земель, екологічні матеріали для будівництва, елементи оздоблення, пакування.	Елементи конструкцій, елементи оздоблення	Екологічні і відновлювальні технології переробки
виробництво хімічної продукції	Матеріали конструкційні і оздоблювальні, матеріали для автодору	Тепло- і енергоізоляційні матеріали, конструкційні матеріали	Хімічні засоби захисту рослин і тварин, добрива, конструкційні матеріали	Конструкційні і оздоблювальні матеріали, матеріали для машинобудування	Матеріали із заданими властивостями
машинобудування	Машини та обладнання спеціального призначення			Машини, обладнання, устаткування спеціального призначення	Спеціалізоване машинобудування, мале машинобудування
виробництво автотранспорту	спеціалізований і пасажирський транспорт	Спеціалізоване і мале автомобілебудування			

*складена автором на підставі аналізу зв'язків видів економічної діяльності

Матриця вагомості перспективних напрямів розвитку промисловості*

Напрямок, перспективний запит	Вагомість, %
Добувна промисловість:	100
– Розробка кар'єрів на замовлення	60
– Добування невідновлювальної сировини паливно-енергетичної групи	20
– Видобування мінеральної сировини для хімічної промисловості (виробництво добрив)	20
Переробна промисловість:	100
– Машини, обладнання і устаткування спеціального призначення	16,5
– Спеціалізоване і мале автомобілебудування	16,5
– Матеріали конструкційні	13,8
– Матеріали оздоблювальні і окремі елементи оздоблення	8,4
– Матеріали із заданими властивостями	8,4
– Елементи конструкцій	2,8
– Спеціалізоване і мале машинобудування	2,8
– Спеціалізований транспорт	2,8
– Пасажирський транспорт	2,8
– Матеріали для машинобудування	2,8
– Тепло-і електроізоляційні матеріали	2,8
– Матеріали для автодору	2,8
– Хімічні засоби захисту рослин і тварин, хімічні добрива	2,8
– Матеріали для мульчування земель	2,8
– Екологічні і відновлювальні технології переробки	2,8
– Альтернативні види палива	2,8
– Екологічні матеріали для будівництва	2,8
– Елементи пакування	2,8

*складена автором на підставі статистичної обробки даних аналітичного дослідження.

В ході виконання роботи сформована структура сучасних показників, що характеризують сферу виробничої діяльності промислових підприємств (таких як машинобудування, хімічна промисловість, енергетичне виробництво) визначено актуальні можливі інновацій та перспективи їх реалізації. Сформований рейтинг інновацій для промислового виробництва, що є одночасно переліком сфер інвестування та перспективного розвитку.

Недостатність професійно підготованих кадрів з досвідом перенавчання і комплексного навчання є стримуючим фактором розвитку промисловості і вимагає сталих соціальних інновацій.

Наукова новизна роботи полягає у визначенні перспектив розвитку добувної та переробної промисловості через суміжні види економічної діяльності, формуванні структури показників виду економічної діяльності та матриці вагомості напрямів диференціації і диверсифікації переробної промисловості з визначенням можливих інновацій та перспектив їх реалізації. Теоретичне значення роботи розкривається у послідовності кроків застосування методології Форсайту для визначення перспектив добувної і переробної промисловості України в умовах сталого розвитку при реалізації стратегії «Україна – 2020».

Отримані результати є першим кроком аналітичної роботи з метою визначення перспектив вітчизняної промисловості на засадах економіки сталого розвитку. Можуть бути застосовані при формуванні стратегій бізнес-управління промисловими підприємствами.

Література:

1. Мунтян В.И. Вызов системному кризису – инновационная модель экономики. В.И. Мунтян // Економічний вісник НТУУ «КПІ», – К.: НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2012, – №9, – 520с. – С.35-41.
2. Шестаков А.Л. Проблемы российских предприятий, подходы к их решению, причины проблем / А.Л. Шестаков // РИА «Стандарты и качество», 2002-2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY2/problems.html>.

3. Базилевич В. Д. Неортодоксальна теорія Й. А. Шумпетера. В.Д. Базилевич // Історія економічних учень: У 2 ч. – 3-є видання. – К.: Знання, 2006. – Т. 2. – С. 312–324. – 575 с.
4. Згуровський М.З. Розробка методики визначення загроз сталому економічному розвитку України / М.З. Згуровський, О.А. Гавриш, С.В. Войтко // Економічний вісник НТУУ «КПІ», – К.: ТОВ ВД «ЕКМО», 2011. – №8 – С. 26-33.
5. Гавриш О.А. Проблеми сталого розвитку національної економіки. О.А. Гавриш, С.В. Войтко// Економічний вісник НТУУ «КПІ», – К.: НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2012, – №9, – 520с. – С.10-15
6. Кологривов Я.І. Теоретичні засади використання методології Форсайту у передбаченні розвитку промислових підприємств / Я.І Кологривов // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – № 12 (2015). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/44234>
7. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Указ Президента України, № 5/2015, від 12.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
8. Державна служба статистики України[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Підлісна О.А. Основи виробничого підприємництва: навч. посіб. / О.А. Підлісна, В.В. Янковий, М.П. Дорошенко та ін.; за ред. О.А. Підлісної та В.В. Янкового. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – 272 с.
10. Голей Ю. М. Стан та проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств України / Ю. М. Голей // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. – 2015. – Т. 23. – Вип. 4. – С. 35-42.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2014: стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Пономаренко І.В.*канд. економ. наук, доцент*

ORCID ID: 0000-0003-3532-8332

*Київський національний університет технологій та дизайну***Віннікова І.І.***канд. економ. наук, доцент*

ORCID ID: 0000-0002-6884-0212

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»***Гребньов Г.М.**

ORCID ID: 0000-0001-6836-2129

*Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

FEATURES OF UKRAINE LABOUR MARKET FUNCTIONING IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION IN THE EUROPEAN UNION

У статті проведено порівняльний аналіз стану ринку праці України та країн ЄС в сучасних умовах за основними показниками. Обґрунтовано доцільність співставлення ринків праці країн ЄС та України. Окреслено негативний вплив тимчасової окупації Криму, військових дій на території Донецької і Луганської областей, а також кризових явищ в українській економіці на національний ринок праці. Застосовано систему статистичних показників економічної активності населення (зайнятих та безробітних), обчислених за допомогою методології Міжнародної організації праці. Показано взаємозв'язок між ступенем розвитку соціально-трудова відносин та рівнем оплати праці економічно активного населення. Обґрунтовано доцільність проведення порівняльного аналізу в Україні та країнах Європейського союзу за допомогою показника «мінімальна заробітна плата». Використано методику рейтингового оцінювання країн за основними показниками ринку праці з подальшим визначенням країн ЄС, ринки праці яких подібні до українського. Доведено, що зазначений підхід дозволить визначити механізми регулювання зайнятості населення в Україні шляхом подолання структурних та територіальних диспропорцій.

Ключові слова: ринок праці, економічна активність населення, зайнятість та безробіття, рейтингова оцінка.

В статье проведен сравнительный анализ состояния рынка труда Украины и стран ЕС в современных условиях по основным показателям. Обоснована целесообразность сопоставления рынков труда стран ЕС и Украины. Определено негативное влияние временной оккупации Крыма, военных действий на территории Донецкой и Луганской областей, а также кризисных явлений в украинской экономике на национальный рынок труда. Применена система статистических показателей экономической активности населения (занятых и безработных), вычисленных с помощью методологии Международной организации труда. Показана взаимосвязь между степенью разви-

тия социально-трудовых отношений и уровнем оплаты труда экономически активного населения. Обоснована целесообразность проведения сравнительного анализа в Украине и странах Европейского союза с помощью показателя «минимальная заработная плата». Использована методика рейтинговой оценки стран по основным показателям рынка труда с дальнейшим определением стран ЕС, рынки труда которых подобны украинскому. Доказано, что указанный подход позволит определить механизмы регулирования занятости населения в Украине путем преодоления структурных и территориальных диспропорций.

Ключевые слова: рынок труда, экономическая активность населения, занятость и безработица, рейтинговая оценка.

This article provides a comparative analysis of the labour market in Ukraine and the EU in the current conditions for the major indexes. Expediency comparison of labour markets of the EU and Ukraine are grounded. Outlined the negative impact of temporary occupation of the Crimea, hostilities in the Donetsk and Lugansk regions, as well as the crisis in the Ukrainian economy to the national labour market. Applied system of statistical indicators of economic activity (employed and unemployed), calculated using the methodology of the International Labour Organisation. The correlation between the degree of social and labour relations and wages of the economically active population are showed. Expediency comparative analysis in Ukraine and the European Union by means of indicator "minimum wage" are grounded. Used methodologies of evaluation of the main indicators of the labour market with further definition of EU labour markets which are similar to Ukrainian. It is proved that this approach will determine the mechanisms of regulation of employment in Ukraine by overcoming structural and regional imbalances.

Keywords: labour market, population, economic activity, employment and unemployment, rating.

Вступ. Реформування економіки України в умовах зміни вектору економічного співробітництва та активізації інтеграції до європейського економічного простору пов'язане з вирішення стратегічних завдань стосовно підвищення рівня конкурентоспроможності національного виробника, прискорення темпів економічного зростання тощо. Але поряд з цим виникає низка проблем, які потребують вирішення на перехідному етапі, насамперед мінімізацію негативних явищ, які позначаються на економічній активності населення.

Вплив глобалізації на українську економіку характеризується підвищенням конкуренції внаслідок лібералізації протекціоністської політики уряду щодо національного виробника та входження на ринок іноземних компаній. Відбуваються певні структурні зміни в економіці: зміна питомої ваги різних видів економічної діяльності у ВВП; перерозподіл ринків між національними та іноземними товаровиробниками, які, у тому числі, призводять до припинення економічної діяльності неконкурентоздатних підприємств, зменшення оплати праці у деяких секторах економіки та збільшення чисельності вивільнених працівників. Перед країною постає проблема адаптації, як економіки в цілому, так і національного ринку праці, зокрема, до міжнародних стандартів. Досягнення поставленої мети потребує дослідження функціонування ринку праці в країні та проведення порівняльного аналізу основних показників в Україні з іншими державами.

Представлені аспекти дослідження зайнятості населення знайшли відображення в роботах вітчизняних науковців: З.П. Бараник, С.І. Бандура, Д.П. Богині, В.Я. Брича, В.С. Васильченка, З.С. Варналія, І.Ф. Гнібіденка, М.І. Долішнього, Т.А. Заяць, С.М. Злупка, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогор, В.В. Онікієнка, Н.О. Парфенцевої, В.М. Петюха, С.І. Пірожкова, В.Г. Саріогло, Т.О. Стеценко та ін.

Подальше дослідження ринку праці доцільно проводити у зв'язку з потребами оцінки ефективності використання наявних людських ресурсів. Поряд з цим важливо приділяти значну вагу соціальному захисту економічно активного населення, в першу чергу, гідному рівню оплати. Для України орієнтиром щодо розвитку ринку праці можуть слугувати країни ЄС.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного статистичного дослідження економічно активного населення в Україні, а також його основних складових – зайнятих та безробітних. Аналіз якісних та кількісних показників економічної активності за різними соціально-демографічними ознаками дозволить порівняти рівень розвитку України з країнами Європейського Союзу, а також оцінити перспективи розвитку та сформулювати систему управлінських рішень щодо покращення зайнятості населення в українській державі.

Методологія. При дослідженні використовувалися такі статистичні методи: варіації, рейтингової оцінки, графічний, табличний. Зазначені методи дали можливість проаналізувати ситуацію із зайнятістю населення в Україні та провести порівняльний аналіз з країнами ЄС. У роботі розрахунки виконано за допомогою Microsoft Office Excel.

Результати дослідження. Еволюція ринку в Україні потребує постійного дослідження, порівняння тенденцій його розвитку з передовими країнами світу, що передбачає співробітництво міжна-

родними організаціями. Так, у вересні 2015 р. в країні завершила роботу спільна оглядова місія Програми розвитку ООН (ПРООН) та Міжнародної організації праці (МОП) з питань зайнятості, яка працювала на запит Міністерства соціальної політики та Державної служби зайнятості. Отримані результати будуть використані при розробці стратегії ООН стосовно сприяння зайнятості в Україні з урахуванням європейських підходів. Вдосконалення зазначених підходів передбачає періодичне дослідження ринку праці України у порівнянні з країнами ЄС. Статистичний аналіз вітчизняного ринку праці доцільно проводити у декілька етапів.

На першому етапі дослідження необхідно проаналізувати економічну активність населення. При проведенні порівняльного аналізу використано статистичну інформацію, яка була отримана згідно з рекомендаціями Міжнародної Організації Праці (МОП) та 13-ої Міжнародної конференції статистиків праці від 29 жовтня 1982 р., поряд з цим були враховані національні особливості нормативно-правової бази. В Україні основним джерелом статистичної інформації про економічну активність населення є вибіркові обстеження, які проводяться Державною службою статистики України. Представлений підхід дозволяє здійснити науково обґрунтованих співставлень функціонування трудового потенціалу в Україні та країнах ЄС. Слід зазначити, що основні показники ринку праці в Україні порівнюються впродовж 3 кварталів 2013 р. – 3 квартал 2015 р., що пояснюється політичними подіями в країні, які призвели до тимчасової окупації АР Крим, військових подій в Донецькій і Луганській областях та економічної кризи.

Дослідження ринку праці показує, що протягом 3 кварталів 2013 р. – 3 квартал 2015 р. чисельність економічно активного населення в Україні скоротилась на 2,8 млн. осіб або на 13,3%. Рівень економічної активності населення віком 15-70 років у цілому в Україні за зазначений період часу зменшився з 65,2% до 62,5%. В Україні спостерігається чітка тенденція до зменшення загальної чисельності економічно активного населення, з поступовим постарінням його. Ці негативні явища на ринку праці підтверджують загальні процеси депопуляції населення, що проходять в країні протягом останніх 24 років. Від'ємне відтворення економічно активного населення призводить до погіршення ситуації з використанням трудового потенціалу країни.

Впродовж 3 кварталів 2013 р. – 3 квартал 2015 р. середній рівень економічної активності населення у віці 15-64 років в ЄС (28 країн) зріс з 72,2% до 72,7%. Наявні тенденції пояснюються впливом економічної ситуації на ринки праці країн Європи.

В Законі України «Про забезпечення рівня прав та можливостей жінок і чоловіків» № 2866-15 від 08.09.2005 р. по відношенню до праці та одержання винагороди за неї висвітлені положення гендерної рівності, які представляють собою процес справедливого відношення до жінок і чоловіків [1]. Для забезпечення справедливості, особливо на ринку праці, повинні бути виключеними прояви будь-якої дискримінації у сфері праці по відношенню до жінок. З метою дослідження стану гендерної рівності необхідне здійснення порівняльного аналізу економічної активності чоловіків і жінок в Україні та країнах ЄС (рис. 1).

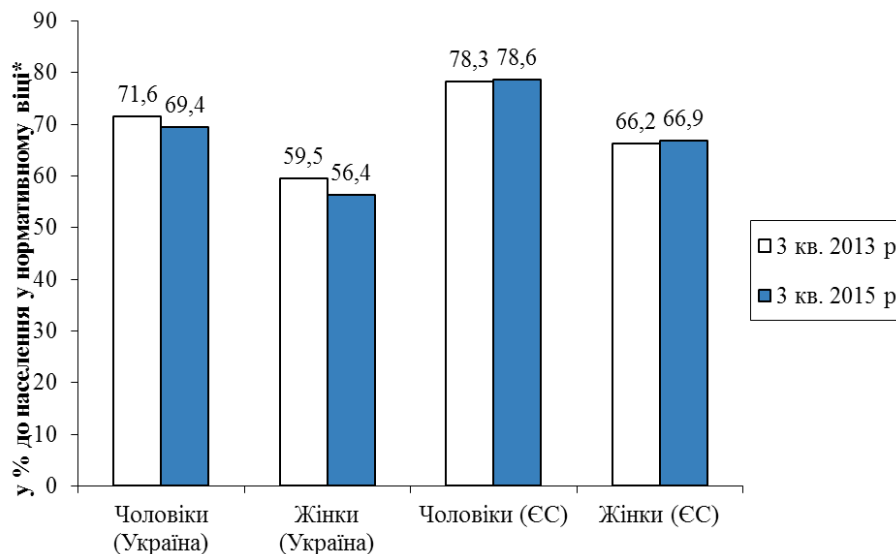


Рис. 1. Рівень економічної активності населення за статтю в Україні та країнах ЄС за 3 квартал 2013 р. – 3 квартал 2015 р. * [Побудовано за: 2, 3]

* Згідно з методологічними положеннями, на сайті Евростату розміщено статистичні дані по країнах ЄС, які базуються на дослідженні економічної активності населення у віці 15-64 роки, а в Україні – населення у віці 15-70 років.

Дослідження якісного показника, рівня економічної активності, показало, що в країнах ЄС середній рівень економічної активності у чоловіків становив 78,3% у 3 кварталі 2013 р. та 78,6% у 3 кварталі 2015 р., а у жінок – 66,2% та 66,9% відповідно. В Україні у 3 кварталі 2013 р. значення досліджуваного показника у чоловіків становило 71,6%, а у 3 кварталі 2015 р. – 69,4%. Поряд з цим, рівень економічної активності у жінок був меншим ніж у чоловіків на 12,1 в.п. у 3 кварталі 2013 р. та на 13,0 в.п. у 3 кварталі 2015 р.

Порівняльний аналіз показує, що впродовж досліджуваного періоду рівень економічної активності в Україні порівняно з країнами ЄС був менше як у цілому, так і за статю. Поряд з цим в Україні спостерігається більш значна диференціація між рівнями економічної активності чоловіків та жінок, ніж у країнах Європи, тобто наявна гендерна незбалансованість, що свідчить про дискримінацію жінок на ринку праці.

Згідно з методологією Міжнародної Організації Праці економічно активне населення складається з двох основних категорій населення – зайнятих та безробітних. Проведення порівняльного аналізу за даними категоріями дозволить більш розгорнуто проаналізувати наявні тенденції як на ринку праці України, так і країн ЄС.

Рівень зайнятості населення віком 15-70 років в Україні зменшився з 60,6% у 3 кварталі 2013 р. до 56,9% у 3 кварталі 2015 р. Поряд з цим, у країнах ЄС середній рівень зайнятості населення зріс з 70,0% у 3 кварталі 2013 р. до 71,5% у 3 кварталі 2015 р. У 3 кварталі 2015 р. в Україні рівень зайнятості був вище ніж у Греції та Італії, в решті країн ЄС значення досліджуваного показника було вище (рис. 2).

Слід зауважити, що в країнах ЄС після економічної кризи 2008 р. спостерігаються відносно незначні коливання рівня зайнятості населення. Необхідно підкреслити важливу обставину, що основним фактором, який забезпечив стабільність розвитку ринків праці в регіоні, є зростання продуктивності праці у нерозривному зв'язку з одночасним розвитком малих та середніх підприємств. Внаслідок даної комбінації рівень зайнятості у цілому в країнах ЄС зазнав зростання. Впродовж 3 кварталу 2013 – 3 кварталу 2015 р. рівень зайнятості найбільше зріс в Угорщині (на 5,9 в.п.), Естонії (на 5,2 в.п.) та Мальті (на 3,8 в.п.). Проте, за досліджуваний період часу в чотирьох країнах відбулось зменшення значення даного показника (Бельгія на 0,2 в.п.; Австрія – 0,3 в.п.; Люксембург – 0,5 в.п.; Франція – 0,5 в.п.).

В умовах ринкової економіки для ринку праці характерним є безробіття, яке поряд з негативними наслідками, також призводить до позитивних зрушень в економіці, за умови природного рівня даного показника, який згідно з положеннями економічної теорії становить 3-5%.

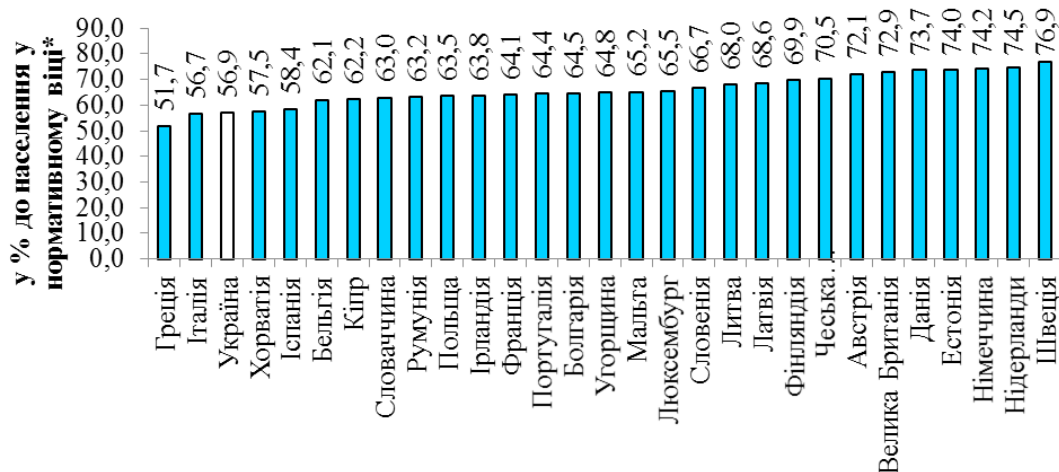


Рис. 2. Рівень зайнятості населення в Україні та країнах ЄС у 3 кварталі 2015 р. [Побудовано за: 2, 3]

У зв'язку з постійними структурними змінами в економіці виникає необхідність у перерозподілі робочої сили за видам економічної діяльності. Індикатором розвитку ринку праці також може слугувати питома вага працівників, які змінюють місце роботи у межах однієї професії у зв'язку з бажанням працювати в більш привабливих умовах. Внаслідок зазначених факторів відбувається рух робочої сили і певна частина економічно активного населення стає безробітною. В даних умовах безробіття, яке не перевищує природний рівень, є позитивним фактором розвитку як ринку праці, так і економіки в цілому. Тому, основою метою у сфері регулювання зайнятості є створення умов щодо наближення чисельності безробітних до природного рівня через адміністративні та ринкові механізми [4, 5].

Рівень безробіття за методологією МОП в Україні з зріс з 7,1% у 3 кварталі 2013 р. до 9,0% у 3 кварталі 2015 р. Впродовж досліджуваного періоду середній рівень безробіття в ЄС зменшився з 10,5% до 9,0%.

Порівняльний аналіз ринку праці України з країнами Євросоюзу свідчить про відносно наближення рівня розвитку трудових відносин у нашій країні до міжнародних стандартів (рівень безробіття в 3 кварталі 2015 р. в Україні – 7,2%, максимальне значення даного показника спостерігається в Греції – 24,1%, а найменше – в Німеччині – 4,4%). У вісімнадцяти країнах ЄС значення рівня безробіття менше, ніж в Україні. Отримані результати свідчать про необхідність вдосконалення державної політики сприяння зайнятості населення в Україні.

Дослідження інтенсивності динаміки рівня безробіття за методологією МОП показало, що впродовж 3 кварталу 2013 р. – 3 кварталу 2015 р. найбільше скоротилось значення даного показника в Іспанії (на 4,5 в.п.), а найбільше зросло – в Люксембурзі (на 2,1 в.п.). На рисунку 3 представлено зміну рівня безробіття населення за методологією МОП в Україні та країнах ЄС упродовж 3 кварталу 2013 р. – 3 кварталу 2015 р.

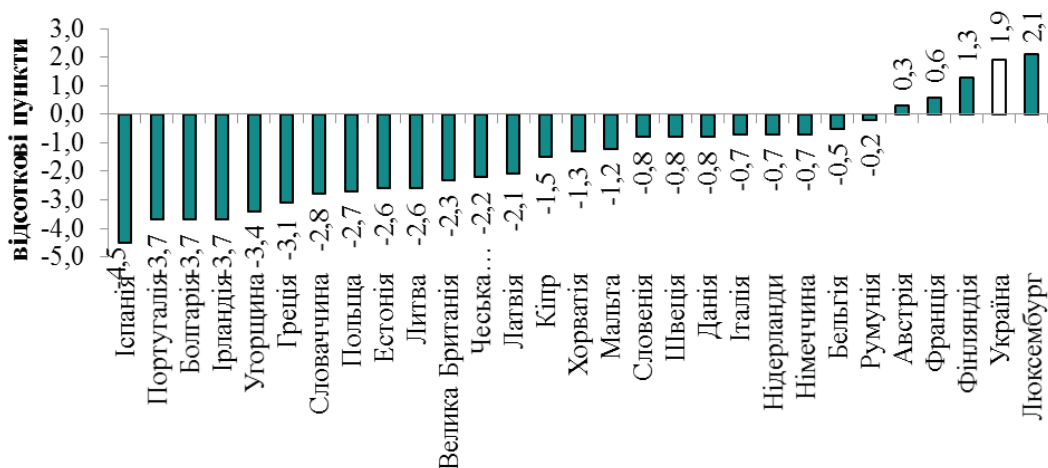


Рис. 3. Зміна рівня безробіття населення за методологією МОП в Україні та країнах ЄС за 3 квартал 2013 р. – 3 квартал 2015 р. [Побудовано за: 2, 3]

Даний статистичний підхід до дослідження економічної активності населення сприятиме розробці конкретних заходів щодо регулювання процесу зайнятості в країні, особливо в контексті визначення реальної ситуації стосовно чисельності основних категорій населення на ринку праці та оцінки їх рівня, трансформації соціально-економічних відносин на ринках праці, постійному удосконаленню законодавчої бази, спрямованої на підвищення рівня зайнятості населення.

Другий етап дослідження передбачає необхідність аналізу ситуації з оплатою праці. У зв'язку з військовими діями в Донецькій і Луганській областях та економічною кризою в Україні, спостерігається спад виробництва у промисловості, сільському господарстві та інших видах економічної діяльності, що у значній мірі призвело до відчутного зниження життєвого рівня населення. У зазначених умовах тема заробітної плати, розуміння її сутності та функцій стає надзвичайно актуальною, оскільки виникають складні проблеми у забезпеченні національних стандартів рівня життя населення окремих регіонів, у подоланні бідності та становленні середнього класу в країні.

Поряд з цим порівняльний аналіз рівня оплати праці в Україні та країнах ЄС дозволить оцінити національні стандарти в заробітній платі з стандартами, які використовуються в розвинених державах Європи.

Одним з індикаторів рівня оплати праці в країні виступає мінімальна заробітна плата, рівень якої в Україні надзвичайно низький. При цьому в порівнянні з Болгарією, що знаходиться на останньому місці в ЄС за розміром мінімальної оплати праці, в Україні величина заробітної плати у 2015 р. була меншою в 3,7 рази. В той же час, найбільше співвідношення між мінімальною заробітною платою в Україні та в Люксембурзі становить 39,2 рази, тобто до пріоритетних напрямів України слід віднести удосконалення політики підвищення оплати праці.

Слід зауважити, що на сайті Євростату відсутні дані про досліджуваний показник по деяких країнах ЄС, що пояснюється особливостями законодавства, збору та обробки статистичної інформації про ринок праці в цих державах. На рисунку 4 представлено мінімальну заробітну плату в Україні та 22 країнах ЄС за 2015 р.

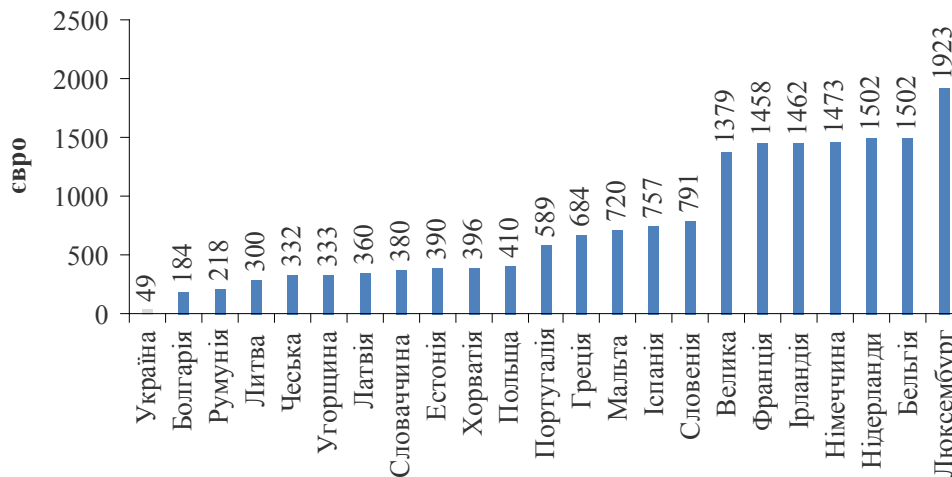


Рис. 4. Мінімальна заробітна плата в Україні та країнах ЄС за 2015 р. [Побудовано за: 2, 3]

Розмір мінімальної заробітної плати має поступово підвищуватись до рівня прожиткового мінімуму з урахуванням економічних показників розвитку національної економіки, покладених чинним законодавством в основу формування мінімальної заробітної плати. Актуальність проблеми підсилюється тим фактором, що заробітна плата на сучасному етапі залишається для населення нашої країни головним джерелом доходів та підтримки життєвого рівня, оскільки оплата праці в сукупності доходів займає головне місце.

Заробітна плата є не лише індикатором, що визначає загальний життєвий рівень працівників. Від її розміру, частки у валовому національному продукті багато в чому залежать також можливості розвитку економіки взагалі.

Важливим етапом дослідження виступає рейтингове оцінювання країн за основними показниками ринку праці, яке проводиться за допомогою розрахунку інтегральної оцінки на основі вище використаної системи статистичних показників, які розподілено на стимулятори (рівень зайнятості населення, середньомісячна заробітна плата) та дестимулятори (рівень безробіття) і розраховується на основі стандартизованих статистичних показників.

Таблиця

Рейтингова оцінка України та країн ЄС за основними показниками ринку праці у 3 кварталі 2015 р.

Країна	Ранг країни	Рейтингова оцінка
Німеччина	1	0,916
Нідерланди	2	0,888
Велика Британія	3	0,861
Люксембург	4	0,813
Естонія	5	0,706
Бельгія	6	0,680
Ірландія	7	0,679
Франція	8	0,670
Чеська Республіка	9	0,652
Мальта	10	0,635
Словенія	11	0,614
Литва	12	0,550
Латвія	13	0,546
Угорщина	14	0,541
Польща	15	0,524
Румунія	16	0,496
Португалія	17	0,485
Болгарія	18	0,479
Словаччина	19	0,441
Україна	20	0,332
Хорватія	21	0,292
Іспанія	22	0,273

Отримані значення рейтингових оцінок коливаються в межах від 0 до 1, що дозволяє оцінити стан окремої країни стосовно до шкал виміру відносних відстаней. В таблиці представлено стандартизовані значення показників та рейтингову оцінку країн за основними показниками ринку праці за 3 квартал 2015 р.

За рейтинговим оцінюванням ринку праці у 3 кварталі 2015 р. Україна посіла 20 місце серед 23 країн. Лише в Хорватії та Іспанії рейтингова оцінка за досліджуваним напрямом виявилась менше. В інших 19 країнах ЄС було більш ефективно використано власний трудовий потенціал.

Побудова рейтингової оцінки за основними показниками ринку праці викликана соціально-економічними умовами, в яких функціонують окремі країни. Представлені етапи рейтингового оцінювання розвитку країн за основними показниками ринку праці дозволяють всебічно дослідити соціально-трудова відносини в них. Крім того, для подальшого удосконалення процесів зайнятості в Україні, такий підхід дасть змогу визначити механізми його регулювання на рівні окремих територій з метою подолання структурних та територіальних диспропорцій.

Висновки. Політика інтеграції України до інституцій ЄС передбачає, в тому числі, й подальшу гармонізацію національного законодавства у сфері сприяння зайнятості населення. Важливим орієнтиром розвитку українського ринку праці виступає система статистичних показників економічної активності населення, детальний аналіз яких та порівняння, на постійній основі, з аналогічними значеннями країн ЄС дозволить оцінювати основні тенденції руху та ефективність політики у сфері сприяння зайнятості в Україні. Ключову роль при реформуванні національного ринку праці слід приділити підвищенню соціально-економічних стандартів економічно активного населення.

Наукова новизна полягає у застосуванні методичних підходів щодо рейтингової оцінки України та країн ЄС за основними показниками зайнятості населення. Визначений ранг країн є основою для визначення подібних українському ринків праці країн ЄС, що дозволить використовувати позитивний досвід виокремлених країн для вдосконалення політики зайнятості в Україні.

Теоретичне і практичне значення полягає в проведенні комплексного порівняльного аналізу ринків праці України та країн ЄС, результати якого можуть бути використані українськими органами державного управління при розробці стратегій щодо інтеграції до європейських інституцій.

Перспективи подальших наукових розробок можуть бути спрямовані на розширення та поглиблення аналітичних можливостей статистичного аналізу ринку праці окремої країни у порівнянні з міжнародними рівнем.

Література:

1. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index/>;
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>;
3. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>;
4. Ślusarczyk B. Unemployment as a regional problem // Aspect of security for the protection of the interests / M. Kelemen, A. Olak, V. Blažek, E. Bojar a kolektiv; Politechnika Lubelska Polska. – Lublin, 2014. – S. 296-322.
5. Ślusarczyk B. Sustainable development policies of the European Union as expressions of socio-economic security / B. Ślusarczyk, A. Wolak-Tuzimek // Bezpecnostne Forum 2014. Banska Bystrica: Univerzita Mateja Bela, 2014. – S. 344-350.

Рощина Н.В.*канд. економ. наук, доцент*
ORCID ID: 0000-0003-2035-8846**Мельничук В.Е.**

ORCID ID: 0000-0001-8246-4076

Нестеренко В.І.

ORCID ID: 0000-0001-8353-3950

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

FEATURES OF INFLATION PROCESSES IN UKRAINE

Інфляція як макроекономічне явище потребує постійного спостереження та регулювання, оскільки присутнє в економічному житті кожної країни і спричиняє вагомий вплив на процеси, які відбуваються в реальному секторі економіки. На сьогодні питання щодо можливих наслідків упровадження режиму інфляційного таргетування в Україні є дуже актуальним. Представлене дослідження направлене на визначення характеру та причин сучасної інфляції в Україні та можливості її регулювання монетарними методами. Представлена економетрична модель кореляційного зв'язку між макроекономічними показниками, надає можливість констатувати, що спостерігаються різні моделі впливу такого макроекономічного показника як інфляція на обсяг ВВП у країні. Тобто, можна стверджувати, що ідеальної моделі, яка б відображала процеси у кожній країні не існує, як і не існує чіткої взаємозалежності між підвищенням рівня ділової активності та обмеженням інфляції. Визначено, що особливістю інфляційних процесів в Україні є те, що вони мають перманентний характер та нерівномірний розвиток. Крім того, за результатами проведеного аналізу, можна стверджувати, що в основі інфляційних процесів в Україні здебільшого лежать немонетарні чинники.

Ключові слова: інфляція, рівень інфляції, фінансова криза, макроекономічний показник, ВВП.

Инфляция как макроэкономическое явление требует постоянного наблюдения и регулирования, так как присутствует в экономической жизни каждой страны и вызывает существенное влияние на процессы, происходящие в секторе экономики. На сегодня вопрос о возможных путях проведения антиинфляционной политики является очень актуальным в Украине. Исследование направлено на определение характера и причин современного инфляции в Украине и возможности ее регулирования монетарными методами. Представлена эконометрическая модель корреляционной связи между макроэкономическими показателями, позволяет констатировать, что наблюдаются различные модели влияния такого макроэкономического показателя как инфляция на объем ВВП в стране. То есть, можно утверждать, что идеальной модели, которая бы отражала процессы в каждой стране не существует, как и не существует четкой взаимосвязи между повышением уровня деловой активности и ограничением инфляции. Определено, что особенностью инфляционных процессов в Украине является то, что они имеют перманентный характер и неравномерное развитие. Кроме того, по результатам проведенного анализа, можно утверждать, что в основе инфляционных процессов в Украине в основном лежат немонетарные факторы.

Ключевые слова: инфляция, уровень инфляции, финансовый кризис, макроэкономический показатель, ВВП.

Inflation as a macroeconomic phenomenon requires constant monitoring and adjustment as present in the economic life of each country and involves a significant influence on the processes taking place

in the real economy. Today, the question of the possible consequences of the introduction of inflation targeting in Ukraine is very important. Current research is aimed at determining the nature and causes of current inflation in Ukraine and the possibility of monetary adjustment methods. Presented econometric model correlation between macroeconomic indicators, enables the state that there are various models of the impact of the macroeconomic indicator of inflation on GDP in the country. That is, one could argue that the ideal model that would reflect the processes in each country there is, as there is no clear relationship between the increase in the level of business activity and restriction of inflation. Determined that feature of the inflation processes in Ukraine is that they are permanent in nature and uneven development. In addition, the results of the analysis, it can be argued that underlying inflation in Ukraine are mostly non-monetary factors.

Key words: *inflation, inflation, financial crisis, macroeconomic indicator, GDP.*

Вступ. Зміна вектору монетарної політики Національного банку України з непорушності курсу національної валюти на упровадження режиму інфляційного таргетування викликав та ще буде викликати дуже багато суперечок з цього приводу. Своє рішення НБУ пояснює багатьма причинами, серед яких найбільш виокремлюють такі як: неможливість використання обмінного курсу як номінального якоря, що пов'язано з «перегрівом» економіки, або з вичерпанням міжнародних резервів; відсутність стійкого зв'язку між грошима та інфляцією – неефективність цілей з монетарних агрегатів; необхідність швидкої дезінфляції; посилення незалежності центрального банку та уникнення фіскального домінування [14]. Прихильники зазначеного режиму відзначають, що перехід до нього надасть можливість підтримувати відповідний рівень інфляції за допомогою доступних йому монетарних інструментів і саме, для України прийнятним цільовим рівнем інфляції може бути 5% річних [14].

Одна з головних переваг режиму інфляційного таргетування полягає в тому, що цим режимом передбачено чіткі процедури проведення прозорої монетарної політики, спрямованої на досягнення та підтримку цінової стабільності в середньостроковій перспективі, залишаючи при цьому “свободу дій” у короткостроковій перспективі для реакції на зовнішні чи внутрішні шоки.

Господарюючи суб'єкти, отримуючи орієнтири від центрального банку про планований рівень інфляції, можуть більш якісно планувати свою діяльність. Позаяк, дотримання центральним банком узятих на себе зобов'язань повинно забезпечити довіру суспільства, а це критично важливо для стабілізації інфляційних очікувань. Ще одним, дуже важливим пунктом, як відзначають у Національному банку стане продовження співпраці України та Міжнародного Валютного Фонду, що є стратегічно необхідним для стабілізації ситуації у державі [2]. Отже, цілями такої політики є нарощування резервів, стабілізація валютного ринку і однозначний рівень інфляції.

Водночас альтернативним інфляційному таргетуванню монетарним режимам притаманні суттєві недоліки, а тому ці режими неприйнятні для застосування в Україні. Так режим прив'язки обмінного курсу не підходить для України з багатьох причин. Наприклад, для того, щоб утримувати прив'язку, приміром, до долара США, Національний банк України повинен мати значний обсяг міжнародних резервів. Також, режим прив'язки обмінного курсу сприяв накопиченню в Україні значних макроекономічних дисбалансів. Адже нерозважлива макроекономічна політика призводила до неконсистентного з можливостями економіки зростання споживчих витрат, що наочно відображалось в критичних значеннях дефіциту поточного рахунку платіжного балансу. Режим прив'язки дав змогу на певний час відтермінувати неминучу девальвацію гривні, але за рахунок перманентного витрачання міжнародних резервів країни та відкладення в часі неминучої курсової корекції. Крім того, тривала прив'язка обмінного курсу не мотивувала суб'єктів господарювання та домогосподарства адекватно сприймати валютні ризики, що призвело до переоцінки своїх економічних можливостей та суттєвому збільшенню зобов'язань в іноземній валюті [4].

Поряд з цим, режим інфляційного таргетування породжує плуралізм думок щодо доцільності його упровадження. Серед вітчизняних дослідників режиму інфляційного таргетування слід відмітити: А. Гальчинського, В. Гейця, С. Дзюбика, Б. Кваснюка, М. Ковалюка, Т. Ковальчука, М. Савлука, А. Савченка, Б. Данілішину, Т. Унковську, Корабліна та інших. Але, незважаючи на велику кількість наукових публікацій і певні досягнення в теорії та практиці управління інфляційним процесом, ця проблема продовжує залишатися предметом наукових досліджень. Здебільшого експерти наполягають на тому що, економічна природа інфляційних процесів має у своїй основі немонетарні чинники, через це його доцільність та дієвість викликає багато сумнівів. Що є більше, використання рестрикційних монетарних заходів унеможливорює економічний приріст. У цьому аспекті ми абсолютно згодні з Головою ради Національного банку України Б. Данилишином, який наголошує, що зниження інфляції до проголошених рівнів не гарантує сталого зростання української економіки, яка залишається по своїй суті сировинною та продовжує залежати від стану зовнішньої кон'юнктури [3].

Варто зробити наголос на тому, що даний процес є лише одним із макроекономічних заходів щодо поліпшення економічної ситуації, і якби там не було, його монетарна спрямованість здатна забезпечити лише цінову рівновагу, а з огляду на ситуацію, що склалася у державі цього надто замало, оскільки поряд із ціною рівновагою ми повинні також отримати і фінансову та й ще забезпечити економічний приріст. Більш того, суперечок між цими процесами не повинно бути, проте як свідчить дослідження, на сьогодні, це зробити у короткостроковій перспективі неможливо. Спроба пояснити це знову повертає нас до режиму таргетування, а саме до того набору монетарних інструментів, які використовує НБУ, адже вони здатні зовсім подавити ділову активність суб'єктів господарювання та посилити кризові процеси (у тому числі це призведе до збільшення рівня безробіття). Отже, під час розроблення макроекономічної політики та заходів щодо стабілізації та поліпшення економічної складової слід об'єктивно та не заангажовано досліджувати економічні виклики, та їх економічну природу. Крім того, необхідно пам'ятати декілька важливих аспектів, а саме інфляція в ринковій економіці призводить до спотворення головного джерела інформації щодо прийняття управлінських рішень – ціноутворення, оскільки саме рівень цін надає можливість визначити пріоритетні напрями інвестування [5]. Також, монетарна політика впливає на економіку лише через деякий проміжок часу, саме тому прогнозування відіграє особливу роль під час розроблення монетарних заходів. Через це, ми вважаємо, за доцільне звернутися до визначення особливостей інфляційних процесів в сучасних умовах задля упровадження оптимальних управлінських рішень на всіх рівнях.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення характеру та причин сучасної інфляції в Україні та можливості її регулювання монетарними методами.

Методологія. Теоретико-методологічну основу роботи становлять праці вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері інфляційного таргетування. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, такі як: системний підхід, методи аналізу та синтезу, метод економіко-математичного моделювання, метод наукової абстракції, прийоми логічного узагальнення.

Результати дослідження. Істотним елементом режиму інфляційного таргетування є вибір таргетованої змінної. Якщо звернутися до світового досвіду, то на сьогоднішній день усі країни (а їх близько 30) використовують режим інфляційного таргетування, як операційного таргета з використанням індексу споживчих цін (ІСЦ) та застосуванням загального, а не базового показника інфляції [11].

Зазначений вибір пояснюється як практичними, так і операційними причинами. Показник базової інфляції, який використовується в таргетуванні, мав би меншу волатильність у порівнянні з індексом споживчих цін, оскільки його розрахунок часто виключає продукти харчування як волатильну складову. Якщо врахувати, що в країнах, що розвиваються на частку продуктів харчування припадає до 40% споживчого кошика, то виключення цих даних може істотно позначитися на рівні довіри населення до подібного таргету, що, в свою чергу, негативно позначиться на ефективності проведеної грошово-кредитної політики [11]. Індекс споживчих цін, на тлі наявних недоліків, володіє істотною перевагою – він добре відомий населенню і рівень довіри до нього дуже високий.

Аналізуючи характер інфляції в Україні на основі емпіричних даних показників реального ВВП і відносного приросту ВВП разом зі значенням індексу інфляції (за основу розрахунку взято індекс споживчих цін) за 2004-2014 роки, можна зробити наступні висновки [13]:

– Загалом, спостерігається обернено кореляційний зв'язок між ВВП та інфляцією (на основі тренду лінійної апроксимації);

– За однакового майже однакового рівня ІСЦ спостерігаються абсолютно різні показники відносного приросту ВВП (10,45% у 2006 році та -14,75% у 2009 за значень показника ІСЦ у 111,6 та 112,3 відповідно);

– Аналізуючи абсолютні значення реального ВВП, можна також зробити висновок, що майже однакові показники спостерігались за досить різних значень ІСЦ (520 млрд у 2011 році за ІСЦ 104,6 та 495 млрд у 2014 за ІСЦ у 124,9).

На нашу думку, два останні висновки є значно ґрунтовнішими, оскільки спираються не на узагальнену лінійну апроксимацію, а є результатом дослідження кожного окремого елемента. Висновки даного аналізу свідчать про те, що інфляція в Україні за увесь період мала немонетарні чинники і не впливала однобоко на обсяг валового внутрішнього продукту. Високі темпи розвитку досягались і при значних темпах інфляції, а проблеми 2008-2009 рр. скоріше залежали від наступних чинників, наприклад від глобальної фінансової кризи, а також від невирішених проблем, які накопичувались в реальному секторі економіки протягом попередніх років, що значно вплинуло на обсяг ВВП у 2009 році, при тому, що інфляція в зазначений період за своїми темпами не перевищувала середній показник по 2004-2006 роках [9].

Отже, можна стверджувати, що ідеальної моделі, яка б відображала процеси у кожній країні світу не існує. І не існує чіткої взаємозалежності між підвищенням рівня ділової активності та обмеженням інфляції. Це не той інструмент, що має однозначну дію, особливо в перехідних економіках, для яких в принципі не завжди виконуються теоретичні засади різних економічних шкіл та течій.

Відмінності динаміки інфляційних процесів в представлених країнах свідчать про те, що інфляція в кожній країні має специфічні особливості, пов'язані з економічними умовами відтворювального процесу, практикою ціноутворення, купівельною спроможністю громадян, грошовим обігом і проведенням антиінфляційної та антициклічної політики [15]. Проте, можна впевнено стверджувати, що для всіх досліджуваних країн характерна нерівномірність розвитку інфляційної ситуації, яка проявляється в циклічному характері.

Якщо звернути увагу на амплітуду коливань в інфляційних циклах, то, на відміну від фазових переходів, ступінь нестабільності виявляється у максимальному вигляді (рисунок 1).

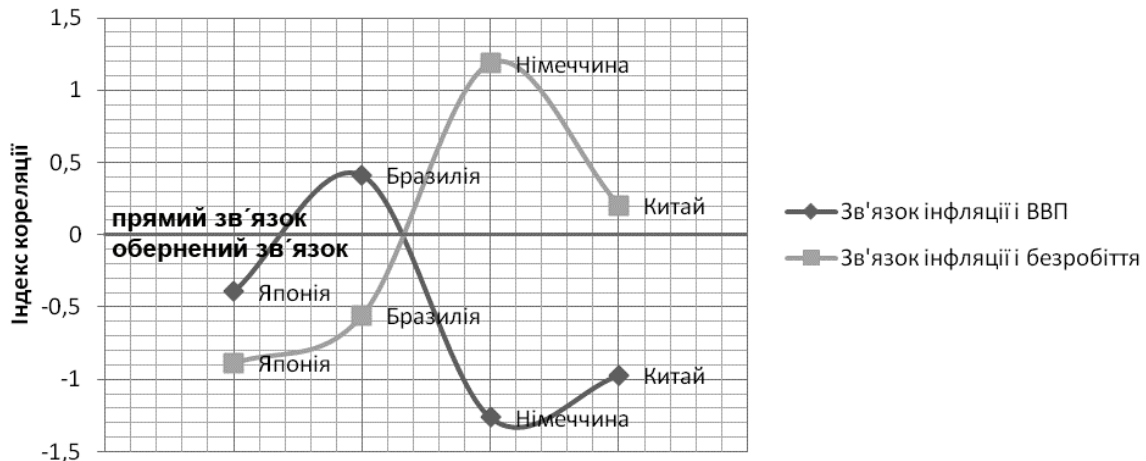


Рис. Амплітуда коливань інфляційних циклів
*Джерело - побудовано автором на основі даних [1]

Визначити візуально якусь закономірність в амплітудах прискорення і уповільнення інфляції, неможливо. Однак якщо подивитися, з якими явищами в економіках розглянутих країн збігалися інфляційні сплески, то можна помітити, що, як правило, максимумами прискорень були пов'язані з тими чи іншими політичними подіями, зовнішніми шоками (енергетичними кризами), підвищенням цін на продовольчі продукти, зниженням продуктивності праці або збільшенням норми заощаджень.

Як правило, причини нестабільності окремих фаз розвитку, з одного боку, лежать поза економічною системою і мають екзогенний характер, перш за все, пов'язані з політичною і соціальною обстановкою в країні або в світі, а з іншого – обумовлені певними довгостроковими соціально-економічними змінами [15].

Тобто, свідомо обираючи стратегію монетарної політики не потрібно копіювати досвід зарубіжних високорозвинених країн з 100-відсотковою ймовірністю наявності подібних наслідків і для економіки-реципієнта від здійснення макроекономічних заходів, що були реалізовані саме в тих країнах.

Інфляція 2014-2016 років має у своїй основі наступні причини:

1. Незадовільний стан реального сектору економіки. Це виражається і в незбалансованій структурі господарства і зовнішньоторговельного обороту, і в неефективній діяльності підприємств, адже вони не модернізуються, не переоснащуються в технологічному плані, що відображається в більшій матеріалоемності виробничого процесу. Надалі, щоб покрити собівартість виробленої продукції і отримати прибуток, підприємства змушені підіймати ціни на свою продукцію. А це в свою чергу і спричиняє інфляцію, а також знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на ринку, і тому ми маємо саме ту структуру експорту та імпорту, що надалі впливає на інфляцію через структуру платіжного балансу.

2. Надмірна відкритість економіки України (зовнішньоторговельний оборот складає понад 100% від ВВП). Внаслідок чого стабільність грошової одиниці піддається валютним шокам, які впливають на рівень цін всередині країни (стосовно імпортих складових продукції – сировини і комплектуючих – та товарів споживчого попиту).

3. Девальвація національної валюти в результаті незбалансованості платіжного балансу. Цей вплив виражається в існуванні наступного механізму: додана вартість товарів, що експортуються

(товари з малою доданою вартістю – сировинні або такі, що пройшли первинне оброблення: чавун, зерно, ліс-кругляк) та імпортуються (товари готові до споживання, з високою доданою вартістю) дуже різняться між собою. Як результат платіжний баланс не є збалансованим і країна вивозить більше валютних цінностей закордон, аніж ввозить, що в свою чергу впливає на валютний курс і інфляцію [16].

4. Політика переходу до плаваючого валютного курсу. Науковці розглядають дану проблему з двох концептуальних підходів.

А) Відповідно до першого підходу - проблему можна охарактеризувати наступним шляхом: не-ефективність управління новим монетарним режимом Центральним банком, що сприяло різким зростанням курсу (оскільки фактично плаваючий валютний курс він не був реалізований – НБУ накладалась величезні валютні обмеження, що спотворювали ринкове курсоутворення). А так як валютна стабільність лежить в основі цінової, то це призвело до розкручування девальваційно-інфляційної спіралі [16];

Б) Другий підхід розглядає проблему переходу на режим плаваючого валютного курсу з наступних позицій: політика плаваючого курсу для України не є ефективною, оскільки її головний наслідок в тому, що подібний режим курсоутворення підтримує конкурентні на даний момент часу галузі економіки (для України ці галузі є сировинними – хімічна, металургія, сільське господарство), і не дає шансу на розвиток високотехнологічним галузям промисловості (які могли б структурно урівноважити економіку України і збалансувати її, зменшуючи інфляцію). Потенційне зменшення інфляції пов'язано з тим, що в міру розвитку високотехнологічних галузей економіки, вона могла б стати більш самостійною, і менш відкритою (задовольняючи внутрішній попит вітчизняною продукцією і зменшуючи імпорт), що убезпечувало б її від зовнішніх шоків і сприяло стабілізації валюти [10].

5. Інфляційні очікування українців внаслідок нестабільності політичної ситуації. Найбільш показовими стали події весни 2014 року, коли внаслідок політичних негараздів, почали стрімко зростати роздрібні ціни, хоча ніяких економічних підстав для цього, крім інфляційних очікувань як з боку продавців, так і з боку покупців по факту не було. А далі відбулося зростання ціни на нафтопродукти, при тому, що у цей час відбувався процес різкого падіння світових цін на нафту через тиск країн світу на РФ за її агресію проти України, – тобто основним аргументом для зростання цін на паливо в Україні можна вважати так званий «ефект натовпу». А внаслідок здорожчання пального відбувся ще один виток здорожчання споживчих цін, і, відповідно, – знецінення національної грошової одиниці.

6. Спекулятивне (необґрунтоване) зростання цін ритейлерів. Спекулятивне зростання споживчих цін, безпідставне зростання вартості пального (навіть за умов зниження цін на нафту у всьому світі), підвищення вартості транспортних витрат спричинили черговий обвал гривні і статки українців фактично знизилися більш ніж утричі [8].

У такій ситуації зміна обмінного курсу гривні є закономірною навіть без урахування інфляційних очікувань населення внаслідок політичної нестабільності. І штучно занижений офіційний рівень інфляції у будь-якому разі не може вважатися вирішенням проблеми, оскільки і значне зниження купівельної вартості національної валюти, і, відповідно, зменшення реальних доходів населення відбулося реально, а не на папері.

7. Придбання ОВДП НБУ (фінансування бюджетного дефіциту). Квазіфіскальний дефіцит скоротився з 8.9% ВВП у 2014 році до 0.6% у 2016 році завдяки зменшенню витрат на підтримку НАК Нафтогаз, докапіталізацію банків і фінансування ФГВФО. Із 2008 року він не опускався нижче за 2% ВВП, а в періоди криз різко зростав, що призводило до значного збільшення державного боргу та, як наслідок, помноження ризиків державних фінансів. Крім того, НБУ часто був змушений викуповувати ОВДП, емісією яких фінансували квазіфіскальний дефіцит [7]. Це обмежувало незалежність Національного банку та його можливість проводити ефективну монетарну політику, породжувало значні ризики для фінансового та валютного ринків [7].

8. Падіння ВВП (в т.ч. за рахунок окупованих регіонів). Загалом, військовий конфлікт на Сході України виявив виробничу вразливість економічної системи як зазначеного регіону, так і економіки країни в цілому. Результати збройного протистояння відобразилися в першу чергу на реальному секторі економіки – розташовані у східних регіонах виробництва вугільної, металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, що забезпечували значну частину внутрішнього промислового виробництва та експорту, зазнали величезних втрат, було знищено низку транспортно-логістичних об'єктів. За оцінкою Міністерства економіки та розвитку, понад 40 % негативного внеску в динаміку ВВП у 2014-2015 рр. пов'язано саме із ситуацією у Донецькій та Луганській областях [8].

9. Зростання державного боргу – тиск на бюджет та економіку, а також неефективне використання коштів кредиторів. Перешкодою на шляху до налагодження належної стратегічної ефективності боргової політики в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення регулювання витрат з обслуговування і погашення державного боргу [4]. Зволікання із прийняттям базового закону про державний борг призводить до виникнення суперечностей між положеннями окремих нормативних актів з питань погашення і обслуговування державного боргу.

10. Помилки монетарної політики НБУ - рефінансування комерційних банків в режимі овернайт, що не є «ефективною емісією», тобто емітовані гроші не направляються на розвиток господарству в силу надкороткого строку позички рефінансування, а спрямовуються на валютний ринок.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження надає можливість глибше зрозуміти економічну природу інфляції та зробити декілька важливих висновків. Серед особливостей інфляційних процесів як в Україні так і в інших державах є те, що вони мають перманентний характер та нерівномірний розвиток. Крім того, за результатами проведеного аналізу, можна стверджувати, що в основі інфляційних процесів в Україні здебільшого лежать немонетарні чинники, до яких можна віднести: структурні перекося економіки, глибоку технологічну відсталість промисловості та сільського господарства, відсутність достатнього рівня конкуренції. Крім того, ситуація загострюється тим, що в країні не проведена радикальна демонополізація та в ключових сферах панують монополії, економіка надто відкрита та більше половини її залежить від зовнішньої торгівлі, більшу частину експорту формують сировинні товари, а значить надходження іноземної валюти може суттєво коливатись, значна частина імпорту складається з товарів, які відносяться до критичного імпорту. Все вищезначене приводить до пошуку оптимальних макроекономічних заходів, які будуть урахувати не тільки пропозиції іноземних експертів з подолання монетарних чинників інфляції, але й власний досвід та реальну економічну ситуацію. І як результат, ми отримуємо скорочення часового інтервалу в економічних структурних перетвореннях. Отже, науковою новизною проведеного дослідження є визначення особливостей інфляційних процесів в Україні на сучасному етапі економічних відносин.

Зазначені висновки актуалізують подальший напрям дослідження, а саме теоретико-методологічні питання щодо циклічної динаміки інфляції

Література:

1. International Trade Statistics Yearbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/pb/CountryPagesNew.aspx?y=2012>
2. Вавра Д. Досвід інфляційного таргетування: уроки для України [Електронний ресурс]/ Д. Вавра // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 233. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22209423>
3. Данилишин Б. Монетаризм і роль центральних банків: від загальносвітових теорій до української практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/monetarizm-i-rol-centralnih-bankiv-vid-zagalnosvitovih-teoriy-do-ukrayinskoyi-praktiki-_.html
4. Данилишин Б. Сможе ли Нацбанк останить инфляцию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/opinion/danylyshyn/smozhet-li-natsbank-ostanovit-infljatsiju-107956.html>
5. Данилишин Б. Співробітництво з МВФ: проблеми і перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/spivrobotnictvo-z-mvf-problemi-i-perspektivi-_.html
6. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник НБУ №5, 2009.
7. Звіт про фінансову стабільність НБУ - грудень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>
8. Звіт про хід і результати виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України у 2015 році // Известия Новости. – 2016. – 02 лютого [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://izvestia.kiev.ua/item/show/89943>
9. Інфляція та фінансові механізми її регулювання// за ред. Даниденко.- Київ: Інститут економіки та прогнозування, 2007. – с. 329-337.
10. Кораблін С. Як творити грошово-кредитну систему на базі власної економіки, а не потрапляти в залежність від чужої валюти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=10672&menu=119&Itemid=113
11. Криворотова Н.Ф. Предпосылки и последствия внедрения режима таргетирования инфляции в странах с формирующимися рынками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-i-posledstviya-vnedreniya-rezhima-targetirovaniya-inflyatsii-v-stranah-s-formiruyuschimisya-rynkami>
12. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. Режим доступу: <http://od.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-178403.html>
13. Офіційний сайт національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

14. Повільно, але впевнено: Нацбанк підходить до політики інфляційного таргетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/publications/pub-1281/>

15. Протасов А.Ю. Циклическая динамика инфляции [Електронний ресурс] / Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2007. Вып. 2. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsiklicheskaya-dinamika-inflyatsii.pdf>

16. Унковська Т. Валютна криза і галопуюча інфляція - що необхідно зробити для їх подолання і відродження економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=10666&menu=119&Itemid=113

УДК 330.3:332.122
JEL classification: R58

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108739

Тульчинська С.О.

доктор економ. наук, професор
ORCID ID: 0000-0002-1409-3848

Кириченко С.О.

канд. економ. наук
ORCID ID: 0000-0001-6195-5204

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В РЕГІОНАХ

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНИВАНИЮ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНАХ

RESEARCH METHODOLOGICAL APPROACH ASSESSMENT OF REGIONAL SOCIAL INFRASTRUCTURE

Аналіз існуючих методичних підходів оцінки розвитку соціальної інфраструктури дало можливість визначити їх позитивні та негативні сторони та встановити, що: по-перше, частіше всього дослідники використовують, для оцінки поточного стану соціальної інфраструктури та змін її динаміки по рокам метод агрегатного індексування. По-друге, для оцінки саме розвитку доречно використовувати такі статистичні методи: як коефіцієнт варіації, дисперсію, середньоквадратичне відхилення, а також методи групування, стандартизації показників, визначення сумарних та інтегральних показників тощо. По-третє, незважаючи на те, що для оцінки розвитку соціальної інфраструктури та її підсистем використовують різноманітний методичний інструментарій дослідження, можна зазначити відсутність у методиках орієнтації на встановлення певних залежностей розвитку системи, що у сучасних умовах економічної дестабілізації набуває особливої актуальності. По-четверте, більшість методичних підходів оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів базуються на використанні інструментарію визначення інтегральної оцінки за різними показниками, які об'єднані у певні підгрупи, що характеризують багатоаспектні процеси соціальної інфраструктури. По-п'яте, після оцінки стану розвитку соціальної інфраструктури в регіонах, для розроблення подальших варіантів розвитку, з урахуванням регіональної специфіки й впливу зовнішніх факторів, прийняття управлінських рішень, заходів поживлення розвитку соціальної інфраструктури, особливе місце займає використання методів економіко-математичного моделювання.

Встановлено, що загальними рисами досліджуваних методів оцінки розвитку соціальної інфраструктури є те, що: вони базуються на виділенні часткових груп показників, які характеризують систему у цілому, розраховується інтегральний показник розвитку соціальної інфраструктури,

здійснюється ранжування регіонів за рейтингом у залежності від отриманих результатів, що допомагає при розробленні стратегії розвитку на основі сформульованих прогнозів та визначенні заходів, які забезпечують їх реалізацію.

Аналіз найбільш часто вживаних показників, що використовуються для оцінки соціальної інфраструктури дає можливість стверджувати, що частіш за все ці показники є показниками які наводяться Державним управлінням статистики та не існує єдиного загально визначеного набору часткових показників для оцінки соціальної інфраструктури.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, регіон, методи, методичні підходи, оцінка, розвиток, часткові показники

Анализ существующих методических подходов оценки развития социальной инфраструктуры позволил определить их положительные и отрицательные стороны, а также установить, что во-первых, чаще всего исследователи используют для оценки текущего состояния социальной инфраструктуры и изменений ее динамики по годам метод агрегатного индексирования. Во-вторых, для оценки именно развития уместно использовать такие статистические методы как коэффициент вариации, дисперсию, среднее отклонение, а также методы группировки, стандартизации показателей, определения суммарных и интегральных показателей и тому подобное. В-третьих, несмотря на то, что для оценки развития социальной инфраструктуры и ее подсистем используют широкий методический инструментарий исследования, можно отметить отсутствие в методиках ориентации на установление определенных зависимостей развития системы, что в современных условиях экономической дестабилизации приобретает особую актуальность. В-четвертых, большинство методических подходов оценки развития социальной инфраструктуры регионов базируются на использовании инструментария определения интегральной оценки по различным показателям, которые объединены в определенные подгруппы, характеризующие многоаспектные процессы социальной инфраструктуры. В-пятых, после оценки состояния развития социальной инфраструктуры в регионах, для разработки дальнейших вариантов развития, с учетом региональной специфики и влияния внешних факторов для принятия управленческих решений и создания мероприятий по оживлению развития социальной инфраструктуры, особое место занимает использование методов экономико-математического моделирования.

Установлено, что общими чертами исследуемых методов оценки развития социальной инфраструктуры является то, что они базируются на выделении частных групп показателей, характеризующих систему в целом; рассчитывается интегральный показатель развития социальной инфраструктуры; осуществляется ранжирование регионов по рейтингу в зависимости от полученных результатов.

Анализ наиболее часто применяемых показателей, используемых для оценки социальной инфраструктуры, дает возможность утверждать, что чаще всего эти показатели являются показателями которые приводятся Государственным управлением статистики и не существует единого общего определенного набора частных показателей для оценки социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, регион, методы, методические подходы, оценка, развитие, частичные показатели

Analysis of existing methodological approaches assess the development of social infrastructure made it possible to identify their positive and negative sides and establish that: first, often researchers use to assess the current state of social infrastructure and changes its dynamics by years of aggregate indexing method. Second, to assess the development is appropriate to use such statistical methods: the coefficient of variation, variance, standard deviation, and methods of grouping, standardization of indicators, determination of total and integral indicators and so on. Third, despite the fact that for the assessment of social infrastructure and its sub-systems using various methodological tools of research, we note the lack of techniques focus on the establishment of certain dependencies of a system that modern conditions of economic destabilization of particular relevance. Fourth, most methodological approaches assessment of social infrastructure in the region based on the use of tools for integrated assessment determining various parameters, which are combined in specific subgroups that characterize the multifaceted processes of social infrastructure. Fifth, after the assessment of the development of social infrastructure in the regions, to develop options for further development, taking into account regional specifics and external factors, management decisions, actions recovery of social infrastructure, a special place is the use of methods of economic-mathematical modeling.

Established that the general characteristics of the studied methods for assessing social infrastructure development is that they are based on the allocation of partial sets of indicators that characterize

the system as a whole, calculated integral index of social infrastructure, carried Rankings regions rated depending on the results, which helps when designing the development strategy formulated on the basis of forecasts and identify measures that ensure their implementation.

Analysis of the most frequently used indicators used to assess the social infrastructure provides an opportunity to state that most often these indicators are indicators which are listed by the State Statistical Office and there is no single commonly defined set of partial indicators to assess social infrastructure.

Keywords: social infrastructure, region, methods, teaching approaches, assessment, development, partial indicators.

Вступ. Соціальна інфраструктура є одним з домінуючих факторів впливу на відтворювальний потенціал в регіонах та підвищення якості життя населення.

Вагомі здобутки у дослідженні багатогранних проблем розвитку соціальної інфраструктури в регіональній економіці представлені у роботах таких вітчизняних вчених: О. М. Алімова, А. А. Багдаєва, Б. М. Данилишина, Є. Л. Логінова, А. А. Мазаракі, М. К. Орлатого, Ю. І. Саєнка та ін. Розробленню методів визначення розвитку соціальної інфраструктури в регіонах присвячено роботи багатьох науковців, а саме: І. О. Абрамова [1, с. 8], С. І. Бондара [3, с. 6], В.П. Дубіщева [4, с. 61], А.В. Лісового [5, с. 54], О. І. Омельченко [6, с. 83], М. В. Панько [7, с. 180]; О.А. Подіка [8, с. 56]; В. М. Прохорова [4, с. 61]; М. Г. Саєнко А. П. Сава [9, с. 268]; В.В. Соляра [10, с. 203]; Л.Л. Сотниченко [11, с. 337]; Л.Г. Чернюк та Т.В. Пепа [12, с. 14] та ін.

Незважаючи на значну кількість публікацій, визначення методичного підходу щодо оцінки розвитку соціальної інфраструктури на регіональному рівні залишається дискусійним та не вирішеним, що спонукає до подальшого дослідження цього питання. Оскільки в сучасних умовах економічної дестабілізації важливим є дослідження існуючих методів та моделей оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів з метою їх удосконалення, це надасть можливість більш комплексно та системно підійти до проблем її розвитку. Без оцінки розвитку соціальної інфраструктури неможливо розробити заходи щодо активізації її розвитку, що зумовлює актуальність проведення аналізу існуючих методик оцінки розвитку соціальної інфраструктури та потребує подальших досліджень та пропозицій з удосконалення методів оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз існуючих методичних підходів оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів для врахування їх позитивних та негативних сторін при удосконаленні методичного підходу щодо оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів.

Для вирішення поставленої мети були окреслені такі завдання:

- проаналізувати існуючі методичні підходи оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів;
- проаналізувати використання часткових показників у методичних підходах до оцінки рівня розвитку соціальної інфраструктури регіонів;
- визначити позитивні та негативні сторони існуючих методичних підходів оцінки розвитку соціальної інфраструктури для їх врахування при удосконаленні методичного підходу до оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів.

Методологія. Під час проведення дослідження було використано загальнонаукові прийоми досліджень та специфічні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах економічної науки. А саме:

- *аналізу та синтезу* – для виокремлення специфічних ознак розроблених методик оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів;
- *порівняльний метод* – для визначення позитивних та негативних сторін методик оцінки розвитку соціальної інфраструктури;
- *логічний метод та метод узагальнень* – для надання відповідних висновків та практичних рекомендацій щодо розроблення методичного підходу до оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів.

Результати дослідження. Аналітичний центр «Бюро економічних та соціальних досліджень» [2] спільно з Регіональним представництвом Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні та Поліським фондом міжнародних досліджень, в межах проекту «Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів», дослідили інфраструктуру регіонів в Україні. При цьому дослідження було проведено тільки за 2013 рік без порівняння розвиненості інфраструктури в різних регіонах України. Але, для нашого дослідження, інтерес викликають показники, які були обрані для оцінки стану інфраструктури в регіонах. А саме було досліджено стан таких дев'яти підсистем:

- 1) транспортної (7 показників);
- 2) зв'язку (6 показників);
- 3) екологічної (2 показника);

- 4) рекреаційної (6 показників);
- 5) житлово-комунального господарства (3 показника);
- 6) освіти (10 показників);
- 7) медичної (4 показника);
- 8) соціального забезпечення (5 показників);
- 9) культурної (6 показників).

Необхідно відзначити, що у дослідженні, при оцінці інфраструктури в регіонах, показники підсистем відрізнялися. Деякі дані були наведені за попередні роки від 2013 року. Інколи показники порівнювалися із минулими роками.

О.А. Подік [11, с. 56] визначає рівень розвитку соціальної інфраструктури «як цілісну систему рівнів розвитку окремих її структурних підвидів», а саме сумою його складових за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^N k_i \times I_i, \quad (1)$$

де: I – загальний рівень розвитку соціальної інфраструктури;

I_i – окремі види соціальної інфраструктури;

N – число окремих видів соціальної інфраструктури;

k_i – ваговий коефіцієнт для кожного виду соціальної інфраструктури.

На думку О.А. Подіка такі розрахунки визначають рівень розвитку соціальної інфраструктури та показують, наскільки збільшилось або зменшилось виробництво продукції завдяки розвитку окремих складових інфраструктури. Окремі індекси показників-стимуляторів розвитку соціальної інфраструктури розраховуються індексним методом за формулою:

$$I_k = \frac{R_i - R_{\min}}{R_{\max} - R_{\min}}, \quad (2)$$

де I_k – показник впливу на розвиток соціальної інфраструктури;

R_i – значення показника i -го району;

R_{\min} – мінімальне значення показника;

R_{\max} – максимальне значення показника.

На наш погляд, необхідно погодитися з автором відносно того, що рівень розвитку соціальної інфраструктури необхідно розглядати як цілісність її структурних елементів, а також з тим, що, безумовно, розвиток соціальної інфраструктури впливає на виробництво продукції. Але, необхідно наголосити, що сумарний індекс, який визначається за формулою (1) не характеризує сам «розвиток» і не показує його динамічних змін, а для того, щоб «визначити вплив кожного елементу соціальної інфраструктури на виробництво додаткової одиниці продукції» недостатньо визначити індекси показників-стимуляторів розвитку за формулою (2). Для цього необхідно визначити ΔI_k – зміну у розвитку та його вплив на Δ – додатковий випуск продукції.

А. Лісовий [6, с. 54], при дослідженні розвитку соціальної інфраструктури, виходить з того, що часткові показники повинні використовуватися у відносних значеннях. При цьому необхідно використовувати їх бальну оцінку. Узагальнений показник розвитку соціальної інфраструктури (I) розраховують за допомогою інтегрального показника, використовуючи при цьому коефіцієнт пріоритетності i -го виду послуг (q_i), який визначається за допомогою експертних оцінок:

$$I = \sum_{i=1}^m \frac{f_i}{n_i} \cdot q_i, \quad (3)$$

де f_i – фактична забезпеченість i -тим видом послуг;

n_i – нормативна забезпеченість i -тим видом послуг.

Думку про те, що необхідно використовувати вагові коефіцієнти поділяє С.І. Бондар [3, с. 6], який пропонує загальний рівень розвитку соціальної інфраструктури (Π) розраховувати як:

$$\Pi = \sum_{i=1}^N k \cdot \Pi_i, \quad (4)$$

де Π_i – окремі види соціальної інфраструктури;

N – число окремих видів інфраструктури;

k_i – ваговий коефіцієнт для кожного виду соціальної інфраструктури.

С.І. Бондар як і О.А. Подік [11, с. 56] (див. формулу 2) пропонує розраховувати індекси показників-стимуляторів (I_k), тобто показників, що характеризують позитивні соціально-економічні явища.

Необхідно відзначити, що при використанні коефіцієнту пріоритетності досить складно уникнути суб'єктивізму при експертній оцінці, а інтегральний показник, по суті є сумарним. Для того щоб усунути суб'єктивізм при використанні коефіцієнту вагомості, що визначається на основі експертної оцінки, на наш погляд, доречно використати коефіцієнт конкордації (W):

$$W = \frac{12 \cdot S}{L^2 \cdot (n^3 - n)}, \quad (5)$$

де S – сума квадратів відхилень підсумків оцінок кожного часткового показника розвитку соціальної інфраструктури;

L – кількість експертів;

n – кількість оціночних показників.

Коефіцієнт конкордації дорівнює 1, якщо вага ранжування експертів однакова, і дорівнює 0, якщо при ранжуванні абсолютно немає збігу.

О. Ляшенко [7, с. 114] удосконалив методіку визначення рівня розвитку соціальної інфраструктури району. Інтегральний показник рівня розвитку соціальної інфраструктури району (C_j) розраховується за формулою:

$$C_j = \frac{\sum K_{ij} \cdot W_{ij}}{n} + \frac{\sum K'_{ij} \cdot W'_{ij}}{n}, \quad (6)$$

де K_{ij} – показник рівня розвитку i -го виду послуг у j -му районі;

K'_{ij} – показник доступності i -го об'єкту послуг у j -му районі,

W_{ij} – вага i -го виду послуг у j -му районі;

W'_{ij} – вага доступності i -го виду послуг у j -му районі;

n – число душових показників та показників доступності за умови використання неоднакової їх кількості.

Для розрахунку рівня розвитку соціальної інфраструктури району О. Ляшенко використовує такі показники як: об'єкти роздрібної торгівлі, школи, дитячі садки, бібліотеки, клуби, об'єкти, що реалізують побутові послуги. На наш погляд, такі показники не можуть охарактеризувати рівень розвитку соціальної інфраструктури, а скоріше рівень розвитку надання соціальних послуг.

Л.Л. Сотниченко [14, с. 337] визначає рівень розвитку інфраструктури в регіонах України, але по суті інфраструктура регіону зводиться до транспортної інфраструктури. Для розрахунків на основі статистичної інформації щодо довжини доріг, площі регіонів, чисельності населення та валової продукції виробничих підприємств використовувались:

1) коефіцієнт Успенського, що розраховувався методом k -середніх та відображає рівень забезпеченості виробництва автомобільними дорогами;

2) коефіцієнт Енгеля;

3) рівень розвитку транспортної інфраструктури (за рівнем зайнятості);

4) ступень використання транспортної інфраструктури (за рівнем зайнятості) для регіонів України.

Необхідно зазначити, що коефіцієнт Успенського найчастіше використовують для оцінки забезпеченості тієї чи іншої території транспортними комунікаціями, але його також використовують і для оцінки забезпечення інфраструктури в цілому. Для цього використовують цей коефіцієнт при оцінці міст, або інших територіальних поселень, шляхом визначення їх забезпеченості елементами локальної території у вартісному вигляді за показниками зайнятості населення чи основних фондів. У такому випадку, наприклад, при оцінці соціальної інфраструктури за основними фондами, коефіцієнт Успенського (K) може бути представлений у наступному вигляді:

$$K = \frac{F}{\sqrt[3]{P \cdot S \cdot Q}}, \quad (7)$$

де: F – основні фонди соціальної інфраструктури, млн. грн.;

P – чисельність населення, млн. осіб.;

S – площа економічно активної території, що належить муніципальному утворенню, тис. км²;

Q – валова продукція товарів підприємств, вироблена на даній території, млн. грн.

Але, використання коефіцієнту Успенського має певні вади, які можливо усунути за рахунок використання методик, що нівелюють відмінності у вартості основних фондів різних елементів соціальної інфраструктури з урахуванням економічно активної площі локальної території. При цьому, коефіцієнт Успенського враховує як обсяги виробленої продукції так і чисельність населення,

що дає можливість на основі його обрахунків прогнозувати розвиток соціальної інфраструктури по відношенню до споживачів та виділити пріоритетні напрями першочергового інвестування.

З приводу використання коефіцієнту Енгеля у методиці, яка запропонована Л.Л. Сотниченко [14, с. 337], необхідно відзначити, що цей коефіцієнт також може бути модифікований під розрахунок не тільки оцінки транспортної інфраструктури, а й соціальної інфраструктури в цілому.

І.О. Абрамова [1, с. 8] визначає соціально-економічний розвиток регіонів за трьома критеріями:

1) граничного рівня відхилення соціально-економічних показників від середніх показників розвитку територій, що визначається як добуток середнього показника розвитку території відповідної групи та коефіцієнта 0,75 – для показників стимуляторів і 1,25 – для дестимуляторів;

2) динаміки ВРП як узагальнюючого показника соціально-економічного розвитку регіону;

3) оцінки порогових значень безпеки соціально-економічного розвитку регіону. Дослідник використовує такі показники соціально-економічного розвитку як: народжуваність та смертність, кількість злочинів, навантаження на одну вакансію та рівень безробіття, забезпечення населення житлом, доходи населення на одну особу. Для встановлення безпеки соціально-економічного розвитку – кількість інвестицій в основний капітал; обсяги експорту та імпорту товарів і послуг; коефіцієнт покриття експортом імпорту; кількість малих підприємств.

Автор пропонує методику визначення рівня кризовості соціального-економічного розвитку, але по суті визначається кризовість соціально-економічного стану регіонів. При цьому розвиток може бути як регресуючим так і прогресуючим.

Проведене дослідження робіт науковців щодо визначення розвитку соціальної інфраструктури дає можливість визначити найбільш часто вживані показники, які зведені та представлені у таблиці.

Таблиця

Аналіз використання часткових показників у методичних підходах до оцінки рівня розвитку соціальної інфраструктури регіонів

Показник	Кількість використання показника
1	2
Охорона здоров'я	
кількість лікарняних ліжок на 10 тис.	2
кількість амбулаторно-поліклінічних закладів (АПЗ)	3
кількість відвідувань за зміну АПЗ на 10 тис. населення	2
кількість фельдшерських і акушерсько-фельдшерських пунктів	2
кількість пологових будинків	1
кількість лікарських ліжок для вагітних і роділь на 10 тис. жінок	1
кількість лікарів усіх спеціальностей (на 10 і тис. населення)	4
кількість середнього медичного персоналу (на 10 тис. населення)	1
середньорічна кількість найманих працівників охорони здоров'я та соціальної допомоги (на 10 тис. населення)	1
забезпеченість населення медичними кадрами на 10 тис. населення	2
обсяг надання послуг у сфері охорони здоров'я (на 1 особу)	2
відношення кількості місць у санаторно-курортних і оздоровчих закладах до чисельності населення	1
чисельність оздоровлених у санаторно-курортних і оздоровчих закладах	3
чисельність оздоровлених дітей у відсотках до загальної чисельності дітей 7–16 років	1
Фізична культура та спорт	
кількість дитячо-юнацьких спортивних шкіл	2
питома вага дітей у ДЮСШ у загальній чисельності населення	2
кількість спеціалізованих дитячо-юнацьких шкіл олімпійського резерву	1
Наука й освіта	
охопленість дітей дошкільними закладами (у відсотках до кількості дітей відповідного віку)	1
кількість учнів на одного вчителя	1
кількість загальноосвітніх навчальних закладів	2
кількість вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації	2
кількість студентів вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації	2

Продовження Таблиці

1	2
кількість учнів і слухачів ПТНЗ на 10 тис. населення	1
наявність парку обчислювальної техніки	1
Екологічний стан	
потужність очисних споруд	1
скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти	1
викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення	1
викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення у розрахунку на одну особу	1
Культура та мистецтво	
кількість місць у залах для демонстрування фільмів на 100 жителів	1
кількість місць у закладах культури клубного типу на 100 жителів	1
книжковий фонд бібліотек примірників на 100 жителів	1
Роздрібна торгівля, громадське харчування, послуги населенню	
обсяг реалізованих послуг на душу населення	1
роздрібний товарообіг підприємств на душу населення (у т.ч ресторанного господарства)	1
забезпеченість населення торговими площами магазинів	1
Житлово-комунальне господарство	
забезпеченість населення житлом	2
кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання	1
коефіцієнт використання місткості готелів та ін. місць для тимчасового проживання	1
Транспорт	
вантажооборот за усіма видами транспорту	1
пасажирооборот за усіма видами транспорту	1
щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям	1
щільність залізничних колій загального користування	1
Соціальний рівень	
ВРП на душу населення	6
природний приріст населення	1
рівень безробіття	3
зайнятість населення у віці 15-70 років	3
рівень інфляції (індекс споживчих цін)	1
середньомісячна заробітна плата	2
доходи населення	2
тривалість життя чоловіків та жінок	2
загальні коефіцієнти народжуваності та смертності	1
чисельність наявного населення на початок року	2
частка населення з доходами нижче за розмір прожиткового мінімуму	1
кількість померлих у віці до 1 року, осіб /1000 народжених	1
співвідношення між доходами 10% найбільш високодохідних і 10% низькодохідних груп населення	1

Джерело: складено та узагальнено авторами на основі аналізу [1; 2; 3; 4; 5; 6; 8; 9; 11; 10; 12; 13; 14; 16]

Отже, наведені найбільш часто вживані показники, що використовуються для оцінки соціальної інфраструктури дають можливість стверджувати, що частіш за все ці показники є показниками які наводяться Державним управлінням статистики та не існує єдиного загально визначеного набору часткових показників для оцінки соціальної інфраструктури.

Висновки. Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо удосконалення методичного підходу оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів, що базується на аналізі існуючих методичних підходів та використанні в них часткових показників оцінки соціальної інфраструктури та враховує позитивні й негативні сторони методичних підходів, а саме:

– частіше за все дослідники використовують, для оцінки поточного стану соціальної інфраструктури та змін її динаміки за роками метод агрегатного індексування. Сутність використання цього методу пояснюється тим, що побудова узагальнюючого показника дає можливість виявити

взаємообумовлюючий вплив показників соціального та економічного розвитку регіонів, ступінь між-регіональної асиметрії розвитку, особливості динамічних змін тощо;

– для оцінки саме розвитку доречно використовувати такі статистичні методи – коефіцієнт варіації, дисперсію, середньоквадратичне відхилення, а також методи групування, стандартизації показників, визначення сумарних та інтегральних показників тощо;

– незважаючи на те, що для оцінки розвитку соціальної інфраструктури та її підсистем використовують різноманітний методичний інструментарій дослідження, можна зазначити відсутність у методиках орієнтації на встановлення певних залежностей розвитку системи, що в сучасних умовах економічної дестабілізації набуває особливої актуальності;

– більшість методичних підходів оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів базуються на використанні інструментарію визначення інтегральної оцінки за різними показниками, які об'єднані у певні підгрупи, що характеризують багатоаспектні процеси соціальної інфраструктури. Інтегральний показник розраховується або за допомогою коефіцієнтів вагомості, з урахуванням думки експертів, або за рахунок встановлення відхилення нормованих значень часткових показників від еталонного, за який частіше за все приймається максимальне значення часткового показника в певному регіоні;

– після оцінки стану розвитку соціальної інфраструктури в регіонах, для розроблення подальших варіантів розвитку, з врахуванням регіональної специфіки й впливу зовнішніх факторів, прийняття управлінських рішень, заходів поживлення розвитку соціальної інфраструктури, особливе місце займає використання методів економіко-математичного моделювання, що дозволяє мінімізувати витрати праці й часу при обробленні параметрів розвитку соціальної інфраструктури шляхом групування регіонів, залежно від отриманого значення індексу розвитку соціальної інфраструктури.

Загальними рисами досліджуваних методів оцінки розвитку соціальної інфраструктури є те, що вони базуються на виділенні груп часткових показників, які характеризують систему у цілому, розраховується інтегральний показник розвитку соціальної інфраструктури, здійснюється ранжування регіонів за рейтингом у залежності від отриманих результатів, що допомагає при розробленні стратегії розвитку, на основі сформульованих прогнозів та визначенні заходів, які забезпечують їх реалізацію.

Практичне значення отриманих результатів полягає у використанні результатів аналітичного дослідження для удосконалення методичного підходу оцінки розвитку соціальної інфраструктури, що дасть можливість регіональним органам влади розробити заходи щодо активізації її розвитку.

Подальших досліджень потребує розроблення пропозицій з удосконалення методичного підходу оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів, що дасть можливість не тільки оцінити розвиток соціальної інфраструктури регіонів, а й розробити пропозиції щодо активізації розвитку.

Література:

1. Абрамова І. О. Аналіз соціально-економічного розвитку регіонів України на предмет кризовості / І. О. Абрамова // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. № 1. – С. 6-15.
2. Аналітичний центр «Бюро економічних та соціальних досліджень». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.esoc.org.ua/index.php>
3. Бондар С. І. Розвиток соціальної інфраструктури села в ринкових умовах / С. І. Бондар // Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Харків, 2005. – 20 с.
4. Гринько О. В. Формування методики оцінки рівня розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / О. В. Гринько // Електронне наукове фахове видання Ефективна економіка. – № 7, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1290>
5. Дубіщев В. П. Методологічні засади дослідження соціального потенціалу регіону / В. П. Дубіщев, В. М. Прохорова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2011. – Вип. 1. – С. 56-62.
6. Лісовий А. Методичні підходи до оцінювання сільської соціальної інфраструктури в Україні / А. Лісовий // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 52-55.
7. Ляшенко О. Визначення інтегрального показника рівня розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / О. Ляшенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Науково-виробничий фаховий журнал. – 2011. – С. 112-117.
8. Мифтахова М. Э. Вейвлет-анализ динамики региональной системы / М. Э. Мифтахова М. В. Панаеюк // Ученые записки Казанского государственного университета. Серия; Естественные науки. 2009, Т. 151. № 1. – С. 247-262.
9. Омельченко О. І. Методологічні засади оцінювання рівня життя населення в регіонах України / О. І. Омельченко // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 81-90.
10. Панько М. В. Проблеми та перспективи розвитку соціальної складової структури економіки закарпатської області / М. В. Панько // Економічний аналіз. – 2014. – Том 18. № 1. – С. 177-182.
11. Подік О. А. Розвиток інфраструктури регіону як один із головних важелів розвитку галузі свинарства / О. А. Подік // Економіка АПК. – 2009. – № 21. – С. – 53-56.

12. Саєнко М. Обґрунтування методичних підходів щодо оцінки стану і розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / М. Саєнко, А. Сава // Зб. наук. пр. «Торгівля і ринок». – В. 36. – 2013. – С. 266-278.
13. Соляр В. В. Обґрунтування перспективних напрямів розвитку соціальної інфраструктури регіону / В. В. Соляр // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 200-207.
14. Сотниченко Л. Л. Визначення рівня розвитку інфраструктури регіонів України / Л. Л. Сотниченко // Вісник донецького національного університету, Сер. В : економіка і право, вип. 1. – 2015. – С. 335-341.
15. Тульчинська С. О. Органічність функціонування інтелектуально-інноваційної системи регіонів: Монографія [Текст] / С. О. Тульчинська. – Херсон : Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2012. – 400 с.
16. Чернюк Л. Г. Соціальна інфраструктура та її пріоритетність у системі суспільного розвитку (методолого-організаційний аспект) / Л. Г. Чернюк, Т. В. Пепа // Вісник Чернігівського технологічного університету : Серія: Економічні науки. – ЧНТУ, 2012. – № 1 (56). – С. 10-20.

УДК 330.341:337.12
JEL classification: R50

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108741

Тульчинський Р.В.

кандидат економ. наук, доцент
ORCID ID: 0000-0003-1605-1403

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНІВ

ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РЕГИОНОВ

STRATEGIC MANAGEMENT PRINCIPLES OF ECONOMIC SECURITY IN THE REGIONS

У статті досліджуються засади стратегічного управління економічною безпекою регіонів. Під стратегічним управлінням економічною безпекою регіонів розуміється певний стратегічний план дій, який спрямований на розвиток економіки регіонів, що, у свою чергу, проявляється у розвитку соціальної, культурної та інших сфер діяльності регіонів.

Обґрунтовано, що стратегічне управління економічною безпекою регіонів повинно розроблятися та впроваджуватися відповідно наступних принципам: системності, закономірності, плановості та безперервності, взаємодії.

З'ясовано, що впровадження стратегічного управління економічною безпекою регіонів зумовлено тим, що: існує та поглиблюється диференціація у економічному регіональному розвитку; спостерігається низька ефективність реалізації розроблених стратегій регіонального економічного розвитку; існує неповне та неефективне використання наявних ресурсів для протистояння зовнішнім загрозам та ризикам. Визначено особливості стратегічного управління економічною безпекою на регіональному рівні по відношенню до національного.

У статті доведено, що на процес управління економічною безпекою суб'єктів регіонального розвитку впливають детермінанти мезо- та макрорівня, які дають можливість врахувати: територіальні, політичні, економічні, соціальні, технологічні, інституціональні та природно-екологічні аспекти економічної безпеки. Впровадження стратегічного управління економічною безпекою регіонів допоможе: зменшити ступінь диференціації розвитку регіонів; стимулювати розвиток тих регіонів та територій, які з певних об'єктивних причин не можуть працювати в режимі саморозвитку.

Ключові слова: стратегічне управління, економічна безпека, економічний розвиток, регіон, ефективність

В статье исследуются основы стратегического управления экономической безопасностью регионов. Под стратегическим управлением экономической безопасностью регионов подраз-

умеваются определенный стратегический план действий, направленный на развитие экономики регионов, что, в свою очередь, проявляется в развитии социальной, культурной и других сфер деятельности регионов.

Обосновано, что стратегическое управление экономической безопасностью регионов должно разрабатываться и внедряться в соответствии со следующими принципами: системности, закономерности, плановости и непрерывности, взаимодействия.

Установлено, что внедрение стратегического управления экономической безопасностью регионов обусловлено тем, что: существует и углубляется дифференциация в региональном экономическом развитии; наблюдается низкая эффективность реализации разработанных стратегий регионального экономического развития; существует неполное и неэффективное использование имеющихся ресурсов для противостояния внешним угрозам и рискам. Определены особенности стратегического управления экономической безопасностью на региональном уровне по отношению к национальному.

В статье обосновано, что на экономическую безопасность субъектов регионального развития влияют детерминанты мезо- и макроуровня, которые дают возможность учесть: территориальные, политические, экономические, социальные, технологические, институциональные и природно-экологические аспекты экономической безопасности. Внедрение стратегического управления экономической безопасностью регионов поможет: уменьшить степень дифференциации экономического развития регионов; стимулировать развитие тех регионов и территорий, которые по определенным объективным причинам не могут работать в режиме саморазвития.

Ключевые слова: стратегическое управление, экономическая безопасность, экономическое развитие, регион, эффективность

The article deals with the principles of strategic management of economic security in the regions. Under the strategic management of economic security refers to a regional strategic plan, which aims to develop the regional economy, which in turn manifests itself in the development of social, cultural and other spheres in the regions.

It is proved that strategic management of economic security in the regions should be developed and implemented in accordance with the following principles: consistency, regularity, continuity planning and interaction.

It was found that the introduction of strategic management of economic security in the regions caused by the fact that: it exists and deepening the regional differentiation in economic development; it is observed low efficiency of the developed strategies for regional economic development; it exists incomplete and ineffective use of available resources to counter external threats and risks. The features of strategic management of economic security at the regional level were determined in relation to the national level.

The article proves that the economic security of regional development impact meso- and macro level determinants that enable to consider: territorial, political, economic, social, technological, institutional and natural environmental aspects of economic security. Implementation of the strategic management of economic security regions will: reduce the degree of regional development differentiation; encourage the development of those regions and territories, which from some objective reasons can not operate in a self-development.

Keywords: strategic management, economic security, economic development, region, efficiency

Вступ. У сучасних умовах економічного розвитку забезпечення економічної безпеки суб'єктів економіки набуває першочергового значення для розвитку економіки країни. Забезпечення економічної безпеки є основою суверенітету, конкурентоспроможності, обороноздатності країни тощо. Проблеми забезпечення економічної безпеки, у свою чергу, зумовлюють актуальність створення інститутів та механізмів її забезпечення на різних рівнях. Одним із дієвих механізмів забезпечення економічної безпеки може бути впровадження стратегічного управління економічною безпекою на регіональному рівні.

Окремі питання щодо економічної безпеки представлені у працях закордонних науковців А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Д.-С. Мілля, А. Маршалла, А. Пігу, Дж. М. Кейнса, Е. Ласло, А. Маслоу, Р. МакЕлвейна, Р. Міллера, П. Самуельсона та ін.

Вирішенню проблем управління економічною безпекою присвятили свої праці такі вчені, як: О. І. Амоша, З. С. Варналій, А. Й. Гальчинський, В. М. Геєць, О. М. Головченко, А. М. Гуменюк, О. І. Дацій, Я. А. Жаліло, Б. Є. Кваснюк, І. В. Криленко, А. І. Сухоруков, М. Г. Чумаченко, М. А. Хвесик, Є. В. Хлобистов та інших.

Але, незважаючи на актуальність даної тематики та велику кількість публікацій, проблема розроблення дієвих механізмів управління економічною безпекою на регіональному рівні як складових забезпечення національної економічної безпеки є недостатньо розробленою та вимагає подальших досліджень, у тому числі у напрямку розробки стратегічного управління економічною безпекою регіонів.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення засад стратегічного управління забезпеченням економічної безпеки регіонів.

Для вирішення поставленої мети були окреслені такі завдання:

- визначення сутності стратегічного управління економічною безпекою регіонів;
- обґрунтування стратегічного управління економічною безпекою на регіональному рівні;
- визначення детермінант процесу управління економічною безпекою на мезо- та макрорівні;
- виокремлення принципів щодо розроблення та впровадження стратегічного управління економічною безпекою регіонів;

Методологія. Під час проведення дослідження щодо стратегічного управління економічною безпекою регіонів було використано загальнонаукові прийоми досліджень та специфічні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах економічної науки. А саме:

- *аналізу та синтезу* – для розроблення напрямів докладання зусиль та принципів стратегічного управління економічною безпекою регіонів;
- *порівняльний метод* – для розмежування детермінант процесу управління економічною безпекою по відношенню до мезо- та макрорівня;
- *логічний метод та узагальнень* – для надання відповідних висновків та практичних рекомендацій щодо стратегічного управління економічною безпекою регіонів.

Результати дослідження. Ефективність управління економічною безпекою регіонів стає вагомим чинником економічного розвитку регіонів за умов стратегічного підходу до визначення та реалізації засад забезпечення економічної безпеки регіонів. Але, необхідно зазначити, що в Україні тривалий час використовували короткострокове кон'юнктурне планування шляхом узгодження надходжень та видатків бюджетів різних рівнів. На наш погляд, для ефективного управління економічною безпекою регіонів необхідно використовувати стратегічний підхід.

Розглянемо більш детально, що розуміють під економічною категорією «стратегія». Аналіз наукової літератури [3; 4, с. 175; 8, с. 98; 10, с. 34; 11] доводить, що існують різні підходи щодо тлумачення сутності поняття «стратегія». Так «стратегію»:

- ототожнюють з планом або його окремими компонентами;
- використовуючи цільовий підхід, трактують як визначення цілей, методів та інструментів їх досягнення;
- визначають як набір принципів для прийняття стратегічних управлінських рішень;
- використовуючи поведінковий підхід, визначають як лінію поведінки суб'єкту господарювання.

Означені підходи, не дивлячись на їх певну полярність, не суперечать один одному, а скоріше наголошують на різних аспектах цього поняття.

Отже, на наш погляд, стратегічне управління економічною безпекою регіонів – це певний стратегічний план дій, який спрямований на розвиток економіки регіонів, який, у свою чергу, проявляється у розвитку соціальної, культурної та інших сфер діяльності регіонів.

Стратегічне управління економічною безпекою регіонів повинно розроблятися та впроваджуватися відповідно наступних принципів:

- системності – стратегічне управління повинно враховувати всі складові економіки регіону як певної системи, бути спрямовано на різні напрями забезпечення економічної безпеки як суб'єктів так і об'єктів економічного розвитку регіонів, стратегічні заходи повинні мати системний характер взаємопов'язаних процесів управління економічною безпекою;
- закономірності – враховувати закономірності розвитку регіонів та мати інституційне забезпечення;
- плановості та безперервності – стратегічне управління повинно мати безперервний характер, напрями щодо забезпечення економічної безпеки повинні не суперечити та узгоджуватися один з одним, відбиватися у регіональних комплексних програмах;
- взаємодії – заходи повинні бути спрямовані на забезпечення безпеки розвитку регіонів та супроводжуватися скоординованими діями всіх учасників цього процесу, у тому числі за рахунок доведення інформації до суб'єктів щодо заходів стратегічного управління.

Впровадження стратегічного управління економічною безпекою регіонів зумовлено тим, що:

- існує та поглиблюється диференціація у економічному регіональному розвитку;

- спостерігається низька ефективність реалізації розроблених стратегій регіонального економічного розвитку;
- існує неповне та неефективне використання наявних ресурсів для протистояння зовнішнім загрозам та ризикам.

Виступаючи своєрідною сполучною ланкою між макроекономічною стратегією економічної безпеки на регіональному рівні та державною політикою регіонального розвитку, стратегічне управління економічною безпекою регіонів за своєю суттю є стратегією мезорівня.

Стратегічне управління економічною безпекою на регіональному рівні по відношенню до національного має певні особливості, до яких можна віднести:

- безпосередня близькість різногалузевих регіональних виробників, які спроможні швидко відреагувати на зміни платоспроможного попиту;
- наявність локальних фондів робочої сили із концентрацією специфічних навичок;
- залучення регіональних суб'єктів до транснаціональних мереж;
- розвиток виробничої й соціальної регіональної інфраструктури, що сприяє забезпеченню економічної безпеки.

У свою чергу, стратегічне управління економічною безпекою регіонів допоможе:

- зменшити ступінь диференціації економічного розвитку регіонів;
- стимулювати розвиток тих регіонів та територій, які з певних об'єктивних причин не можуть працювати в режимі саморозвитку.

Стратегічне управління економічною безпекою регіонів повинно спиратися не тільки на фінансові та технологічні ресурси, тобто матеріальні переваги, а й на потенційні інтелектуальні можливості регіонів, враховувати певні пріоритетні напрями в забезпеченні економічної безпеки регіонів, що можуть змінюватися під впливом детермінант процесу управління економічною безпекою на макро- і мікрорівні.

Під терміном «детермінанта» (від грец. *determinans*, *-ntis* – визначальний) в галузі економічної науки частіше всього розуміють певну складову, компоненту, умову, визначник, причину, сукупність елементів, чинник, засіб, що впливає на певний економічний процес, наповнюючи його певним змістом та функціональною спрямованістю [3; 11].

При дослідженні економічної безпеки частіше всього приділяють увагу не детермінантам, а загрозам, що можуть виникати по відношенню до суб'єктів національної економіки, класифікуючи їх за різними ознаками, у залежності від [1, с. 45; 2, с. 78; 6, с. 39; 7, с. 22; 9]:

- сфер виникнення небезпеки (ресурсній, виробничій, збутовій сферах) фактори;
- природи виникнення (політичні, економічні, екологічні, соціальні, міжнародні);
- відношення до суб'єкту національної економіки (зовнішні або внутрішні);
- можливості виникнення (ймовірні, низькоймовірні, високоймовірні);
- часу виникнення (коротко-, середньо-, довгостроковому періоді);
- величини збитків для суб'єктів (катастрофічні, значні, відчутні, незначні);
- впливу щодо об'єкту (майнові, інтелектуальні, фінансові, технологічні) тощо.

На наш погляд, коли досліджується стратегічне управління економічною безпекою регіонів необхідно розглядати детермінанти, оскільки їх вплив може бути як позитивним так і негативним, а також мати синергетичний ефект щодо суб'єктів регіонального розвитку. Також детермінанти процесу управління економічною безпекою необхідно розмежовувати по відношенню до мезо- та макрорівня.

Детермінанти мезорівня, на наш погляд, необхідно розглядати перш за все по відношенню до територіального аспекту, тобто по відношенню до регіонів. До детермінант мезорівня за територіальним аспектом слід віднести такі характеристики регіонів:

- ресурсне забезпечення та потенційні можливості регіонів;
- регіональні особливості;
- розвиток регіональної інфраструктури;
- привабливість регіону (регіональний рівень зайнятості та безробіття; рівень життя в регіоні; інвестиційна привабливість; наявність природних та інших ресурсів; розгалуженість транспортної інфраструктури).

До детермінант макрорівня необхідно віднести:

- політичні детермінанти, що чинять вплив на діяльність суб'єктів економіки (зміни у ринках збуту, у тому числі за кордоном, та постачання ресурсів внаслідок зміни політичної ситуації);
- економічні: вплив макроекономічної ситуації (інфляція, фази макроекономічного циклу, коливання валютного курсу, відсоткової ставки та ін.);

- соціальні: зміни у платоспроможному попиті (рівень життя, обсяги споживання, споживчі уподобання);
- технологічні: темпи науково-технічного прогресу, розроблення та впровадження інновацій (витрати на наукові розробки, стимулювання інновацій);
- інституційні: зміни у нормативно-законодавчій базі (зміну в оподаткуванні, ставках рефінансування та амортизаційних відрахуваннях, зміни у законодавстві підприємницької діяльності);
- екологічні: вплив зміни екологічної ситуації (зміну у параметрах екологічного контролю, кліматичні та екологічні зміни).

Для оцінки детермінант мезо- та макрорівня доцільно використовувати експертну оцінку, а також PEST-аналіз.

Отже, на забезпечення економічної безпеки суб'єктів регіонів впливають детермінанти мезо- та макрорівня, які дають можливість врахувати: територіальні, політичні, економічні, соціальні, технологічні, інституціональні та природно-екологічні аспекти економічної безпеки.

Розробка стратегічного управління економічною безпекою регіонів повинна враховувати:

- основні напрями забезпечення економічної безпеки по відношенню до суб'єктів та об'єктів регіонів відповідно до сформованих цілей, поставлених завдань та запропонованих конкретних дій щодо забезпечення економічної безпеки на основі здійснення комплексу оперативних та довгострокових стратегічних заходів;
- відхилення фактичних результатів від запланованих прогностичних показників розвитку економіки регіону;
- результати постійного моніторингу детермінант процесу управління економічною безпекою та їх можливих змін для своєчасного коригування відповідних заходів в регіонах;
- наявні ресурси та потенційні можливості їх змін щодо забезпечення економічної безпеки регіонів.

Ефективному стратегічному управлінню економічною безпекою регіонів перешкоджають адміністративні бар'єри та корупційна складова економічної діяльності, недовіра суб'єктів господарювання до методів державного управління та реформування економічних відносин тощо.

У свою чергу, стратегічне управління економічною безпекою регіонів сприятиме формуванню конкурентного підприємницького середовища, мотивації органів місцевого самоврядування, а також суб'єктів господарювання регіонів, ефективному використанню ресурсів тощо.

Висновки. *Наукова новизна* дослідження полягає у з'ясуванні напрямів стратегічного управління економічною безпекою регіонів, що, на відміну від усталених, враховує принципи стратегічного управління (системність, закономірність, плановість та безперервність, взаємодію), детермінанти процесу управління економічною безпекою по відношенню до мезо- та макрорівня, що при прозорості й демократичності ухвалення рішень дає можливість не тільки зорієнтуватися на довгостроковий результат, а й сформулювати відповідний баланс інтересів суб'єктів регіонів, поєднати ринкову саморегуляцію та регіональне управління. За таких умов реалізація стратегічного управління економічною безпекою регіонів стане дієвим інструментом, що сприятиме не тільки закріпленню розмежування владних повноважень, але й посиленню ролі і значення регіонального рівня управління економічним розвитком на конкретній території. Під стратегічним управлінням економічною безпекою регіонів розглядається певний стратегічний план дій, який спрямований на розвиток економіки регіонів, який, у свою чергу, проявляється у розвитку соціальної, культурної та інших сфер діяльності регіонів.

Практичне значення отриманих результатів полягає у впровадженні у діяльність регіональних органів влади стратегічного управління економічною безпекою регіонів, що повинно спрямовуватися на: адаптивність до змін; здатність швидко реагувати на них; використання передових методів регіонального управління.

Подальший напрям дослідження щодо стратегічного управління економічною безпекою регіонів полягає у розробці різних напрямів стратегічних заходів з урахуванням детермінант процесу управління економічною безпекою на мезо- та макрорівні, а також специфічних особливостей регіонів та рівня їх розвитку.

Література:

1. Буркальцева Д. Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: монографія / Д. Д. Буркальцева. – К.: Знання України, 2012. – 347 с.
2. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
3. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>

4. Герасимчук З. В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика : монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк: «Надстир'я», 2008. – 243 с.
5. Голюкова Т. В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика : монографія / Т. В. Голюкова. – К. : Вид-во НАДУ, 2007. – 296 с.
6. Головченко О. М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки : монографія / О. М. Головченко. – Одеса: Видавець Букаев Вадим Вікторович, 2008. – 399 с.
7. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.
8. Карасев В. И. Стратегии управления предприятием: выбор партнера для стратегического альянса / В. И. Карасев // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. праць. Тематичний випуск : технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», 2005. – № 31. – С. 97-101.
9. Криленко І. В. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / І. В. Криленко // Ефективна економіка. – Дніпропетровський ДАУ, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1779>.
10. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М. : «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 468 с.
11. Словари и энциклопедии на Академике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/>
12. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад / пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 625.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 519.6:339.9[“1990”+“2014”](477)
JEL classification: F19, F60

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108771

Войтко С.В.

доктор економ. наук, професор,
ORCID ID: 0000-0002-2488-3210

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА PEER-ГРУПИ КРАЇН НА ПЕРІОДІ 1990-2014 РОКІВ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И PEER-ГРУППЫ СТРАН В ПЕРИОД 1990-2014 ГОДОВ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIES OF UKRAINE AND ITS PEER-COUNTRIES DURING 1990-2014

Визначено позиції країн за окремими макроекономічними показниками для України та інших країн (peer-групи – групи країн, які мали близькі до України обсяги ВВП на одну особу у 1990 році). Здійснено порівняльний аналіз за абсолютними та відносними показниками ВВП і промислового виробництва. Приведено місце України у світовій економіці у 1990 та 2014 роках. Проаналізовано зміни в економіках країн peer-групи за період 25 років. Висунута гіпотеза про те, що проінформованість про місце України у глобальному соціально-економічному просторі, аналізування основних макроекономічних показників, індексів та індикаторів, надання рекомендацій органам державної влади стосовно розробки та реалізації управлінських рішень на державному рівні з приводу поліпшення національної економіки спроможне підняти рівень якості та безпеки життя в Україні. Здійснено візуалізацію змін обсягу ВВП на особу за період 1990-2015 роки для України та країн peer-групи. Виявлено ближчих «сусідів» за окремими макроекономічними показниками. Запропоновано методичний підхід до здійснення компаративного аналізу peer-групи об'єктів /у нашому випадку країн/ на значному відтинку часу за одним з макроекономічних показників.

Ключові слова: економіка країн, ВВП, peer-група, ВВП на одну особу

Определены позиции стран по отдельным макроэкономическим показателям для Украины и других стран (peer-группы - группы стран, которые имели близкие к Украине объемы ВВП на душу населения в 1990 году). Осуществлен сравнительный анализ по абсолютным и относительным показателям ВВП и промышленному производству. Приведено место Украины в мировой экономике в 1990 и 2014 годах. Проанализировано изменения в экономиках стран peer-группы за период 25 лет. Выдвинута гипотеза о том, что осведомленность о месте Украины в глобальном социально-экономическом пространстве, анализ основных макроэкономических показателей, индексов и индикаторов, предоставление рекомендаций органам государственной власти по разработке и реализации управленческих решений на государственном уровне по поводу улучшения национальной экономики способно поднять уровень качества и безопасности жизни в Украине. Осуществлено визуализацию изменений объема ВВП на душу за период 1990-2015 годы для Украины и стран peer-группы. Виявлено более близких «соседей» по отдельным макроэкономическим показателям. Предложен методический подход к осуществлению сравнительного анализа peer-группы объектов /в нашем случае стран/ на значительном отрезке времени с одним из макроэкономических показателей.

Ключевые слова: экономика стран, ВВП, peer-группа, ВВП на душу населения

This research covers the analysis of Ukraine and its peer-countries as based on certain macroeconomic criteria, specifically the GDP per capita in 1990. A study includes a comparative analysis of the absolute and relative characteristics of the GDP and industrial output: the authors analyze a Ukraine's position in the world economy. The changes in the countries' economies have been investigated into in the research. The authors deem that the awareness about the Ukraine's position in the global social and economic environment, analysis of macroeconomic factors, indices and indicators, recommendations to state authorities regarding the development and implementation of managerial decisions aimed at improvement of the national economy at the state level can raise the living and security standards in the country. The research represents a visualization of the GDP per capita for Ukraine and peer-countries during the period of 1990-2015 and categorizes the "neighbouring" countries as based on macroeconomic criteria. The authors elaborate on the methodic approach to the peer-countries comparative analysis, which includes a time range and a specific macroeconomic factor.

Keywords: economy countries, GDP, peer-group, GDP per capita

Вступ. Україна у 1990 році за показником «ВВП на одну особу» посідала 94 місце з 183 країн, а в 2014 році вже опустилася на 129 позицію з 188 країн, за якими доступні дані. За абсолютним значенням у 2014 році Україна мала 60 позицію з 187 країн. Це у 400 разів менше, ніж всі разом високо розвинуті країни (High income). ВВП України у понад 140 разів менше, ніж ВВП всіх країн Євросоюзу та більше ніж в 100 разів менше країн євросони. Розглядаючи «сусідів» за обсягами ВВП (Україна – 60 позиція з 187 країн) маємо такий перелік країн: дещо вище України знаходиться Бангладеш, Кувейт, Угорщина; дещо нижче Марокко, Еквадор, Словаччина.

Стосовно відносних значень, то внесок України у виробництво промислових товарів складав у 1991 році 0,57 %, а вже у 2013 році всього 0,20 %, тоді як Російська Федерація практично не змінила частку 3,2 % та 3,0 % відповідно. Досить значним зростанням відзначився Китай з 2,1 % до 19,2 %. А от окремі країни «G7» знизили свої частки: Німеччина з 8,4 % до 4,8 %, Франція з 4,1 % до 2,1 %, Італія з 4,5 % до 2,1 %, Японія з 17,8 % до 6,0 %.

За 25 років (з 1990 по 2014 рік) «здобутки» України мали за показником «ВВП за ринковими цінами» зростання всього у 1,6 рази, а весь світ за цей же період «виріс» у 3,5 рази. За цим показником Україна мала 0,36 % світової економіки, а в 2014 році всього 0,17 %. Це при тому, що Україна є 1 з 9 країн з повним циклу виробництва літаків [1, с. 427], в країні наявні значні ресурси (23 % європейських і 3 % світових чорноземів) [2, с. 159], а за 1989-1995 роки Україна посідала 1 місце за показником «Науковий кадровий потенціал» [3, с. 25]. А з 120 корисних копалин, що використовуються людством, промислові обсяги в Україні є 94 види і враховуються Державним балансом запасів [4, с. 8].

Постановка завдання. Стабільне функціонування національної економіки у світовій та повернення через деякий час тих позицій, які були стартовими для України у 1990 році потребує значних зусиль на державному рівні та належного наукового обґрунтування стратегій розвитку, які базуються на досвіді багатьох країн. Зазначимо ще те, що економіка України в 1990 році становила 0,36 % від світової, в 2014 році – 0,17 %, а в 2015 всього 0,12 %. Це при тому, що маємо 63 місце у рейтингу за цим показником серед 195 країн, що досліджувалися. Саме тому виникає нагальна потреба у дослідженні, яке носить системний та комплексний характер і надає можливість узагальнити напрацювання та надати рекомендації стосовно зміни ситуації.

Нами висувається гіпотеза про те, що проінформованість про місце України у глобальному соціально-економічному просторі, аналізування основних макроекономічних показників, індексів та індикаторів, надання рекомендацій органам державної влади стосовно розробки та реалізації управлінських рішень на державному рівні з приводу поліпшення національної економіки спроможне підняти рівень якості та безпеки життя в Україні. Зазначене може бути реалізовано у тому числі з використанням положень концепції сталого розвитку.

Науковою проблемою є розробка практичних рекомендації стосовно економічного розвитку країни на основі об'єктивного порівняння та оцінювання макроекономічних показників, індексів та індикаторів на значному відтинку часу з врахуванням змін, що відбуваються у економічній системі світу за тривалий час.

Основними завданнями статті є наступне: визначення реєр-групи країни, які у 1990 році за показником ВВП на одну особу мали досить близькі значення; аналізування зміни частки промислового виробництва; дослідження величини зміни показника на відтинках часу 1990-2014рр., 1990-2015 рр., 2014-2015 рр.; зробити висновки за здійсненим аналізом досліджуваних величин.

Методологія. Теоретичну основу дослідження складають наукові підходи до рейтингування країн за макроекономічними показниками, виявлення критичних і низьких значень показників.

Методологічною основою наукового дослідження обрано методи порівняльного аналізу, логічного узагальнення, рейтингування.

Базою для дослідження є статистичні дані макроекономічних показників [5], а також індексів та індикаторів [6], що використовуються у розрахунку показників сталого розвитку для України та інших країн. Значний обсяг даних при аналізуванні привів до зумисних обмежень, нами виділена реєр-група, тобто обрано країни, які у 1990 році за показником ВВП мали досить близькі значення. Такими країнами визначено (за алфавітом): Азербайджан; Албанія; Болгарія; Вірменія; Греція; Грузія; Казахстан; Киргизька Республіка; Китай; Кіпр; Македонія; Молдова; Польща; Російська Федерація; Румунія; Словаччина; Туреччина; Україна; Чеська Республіка, а також для порівняння взято значення показника для ЕС та для країн зони євро.

Результати дослідження. Стосовно основи економічного розвитку – промислового виробництва, то внесок промисловості у ВВП України знизився з 50,9 % у 1992 році до 25,4 % у 2014 році. Тоді як країни «Великої Сімки» за період від 1997 року по 2014 рік (доступні дані) мали від 19,4 % до 38,1 %. Зазначимо, що на 1992 рік Франція мала 26,2 %, Італія – 29,4 %, Японія – 36,5 %, Великобританія – 30,3 %. Варто відзначити Китай, який впродовж 1990–2014 роки має значення цього показника від 40,9 % до 47,9 % внеску промисловості у ВВП.

Стосовно реєр-групи для України на той період маємо те, що жодна із країн не мала такого значного потенціалу промисловості: Білорусь – 47,8 %, Казахстан – 44,6 %, Болгарія – 43,5 %, Румунія – 44,0 %, Російська Федерація – 43,0 % та Китай по 43,0 %. Інші країни цієї групи мали значення, що було нижче 40 % (за зниженням значення показника): Азербайджан – 39,9 %; Вірменія – 39,4 %; Македонія – 39,1 %; Киргизія – 37,8 %; Узбекистан – 35,8 %; Туреччина – 32,4 %; Молдова – 31,5 %; Великобританія – 30,8 %; Італія – 29,3 %; Грузія – 23,9 %; Албанія – 23,3 %; Франція – 26,2 %; Туркменія – 11,9 %. Окремо виділимо Японію – 36,5 %, Німеччину – 35,9 %, Великобританію – 30,8 % та Італію – 29,3 %.

Значення обсягів ВВП на одну особу у 1990, 2014, та у 2015 роках, а також відношення значень показника 2014 та 2015 років до 1990 року приведена у таблиці.

Таблиця

Обсяги ВВП на особу за період 1990-2014 роки для України, країн реєр-групи та інших суб'єктів

Код країни	ВВП на особу за 1990 рік, дол.	ВВП на особу за 2014 рік, дол.	ВВП на особу за 2015 рік, дол.	Відношення 2014 року до 1990 року	Відношення 2015 року до 1990 року	Відношення 2015 року до 2014 року
EMU	18853	39589	33998	2,100	1,803	0,859
EUU	15854	36423	31843	2,297	2,009	0,874
CYP	9642	27194	22957	2,821	2,381	0,844
GRC	9638	21498	18036	2,231	1,871	0,839
WLD	4267	10721	9996	2,513	2,342	0,932
CZE	3902	19530	17231	5,006	4,417	0,882
RUS	3485	12736	9057	3,654	2,599	0,711
TUR	2791	10515	9130	3,768	3,272	0,868
SVK	2396	18501	15963	7,723	6,663	0,863
BGR	2377	7851	6820	3,303	2,869	0,869
CEB	2297	14087	12323	6,132	5,364	0,875
MKD	2240	5456	4853	2,435	2,166	0,889
BLR	1705	8040	5740	4,716	3,367	0,714
POL	1698	14343	12494	8,447	7,358	0,871
ROM	1651	9997	10508	6,056	6,366	1,051
KAZ	1647	12602	10508	7,649	6,379	0,834
GEO	1615	3670	3796	2,273	2,351	1,034
UKR	1570	3082	2115	1,964	1,347	0,686
AZE	1237	7884	5496	6,372	4,442	0,697
MDA	972	2239	1843	2,303	1,896	0,823
TKM	881	9032	6948	10,250	7,885	0,769
UZB	651	2037	2132	3,127	3,273	1,047
ALB	639	4564	3965	7,138	6,201	0,869
ARM	637	3874	3500	6,084	5,497	0,904
KGZ	609	1269	1103	2,084	1,812	0,869
CHN	316	7590	7925	24,002	25,060	1,044

Маємо те, що зростання для України несуттєві для 2014 року та нижче одиниці для 2015 року відносно 1990 року. Окремі країни зробили значний стрибок у розвитку за цей період: країни Євросоюзу у 2,3 (2,0 у 2015 році) рази, зокрема Польща в 8,4 (7,4) рази, Словаччина у 7,7 (6,7) рази, Румунія у 6,1 (6,4) рази, Чехія у 5,0 (4,4) разів, Болгарія у 3,3 (2,7) рази, Кіпр у 2,8 (2,4) рази, Греція у 2,2 (1,8) рази. Країни СРСП також дещо випереджають розвиток України за цей період: Туркменія у 10,2 (7,9) рази, Казахстан у 7,6 (6,4) рази, Азербайджан у 6,3 (4,4) рази, Вірменія у 6,1 (5,5) рази, Білорусь у 4,7 (3,4) рази, Російська Федерація у 3,7 (2,6) рази, Узбекистан у 3,1 (3,3) рази, Молдова у 2,3 (1,9) рази, Киргизія у 2,1 (1,8) рази. Зазначимо, що ці країни мали однакові стартові позиції на початку 90-их років ХХ століття. Доцільно виокремити Китай, який за цей період ВВП на одну особу у цій країні зросло у 24 (25 для відношення значень 2015 року до 1990 року) рази.

На рисунку наведено зміну обсягу ВВП на особу (дол. США) за період 1990-2015 роки для України та країн реєр-групи (групи країн, які мали близькі до України обсяги ВВП на одну особу).

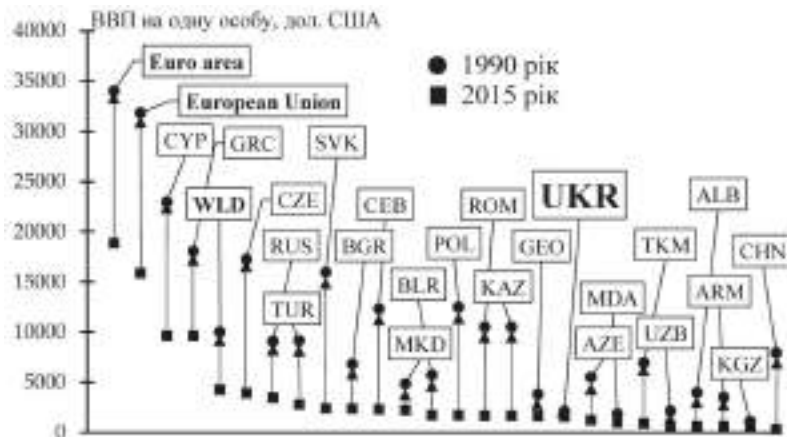


Рисунок. Зміна обсягу ВВП на одну особу за період 1990-2015 роки для України та країн реєр-групи

Загалом у світі цей показник за 25 років показав зростання на 250 %, а Україна всього на 196,3 %, значно поступаючи всім країнам реєр-групи. Маємо те, що зростання для України несуттєві. Окремі країни зробили значний стрибок у розвитку за цей період.

За абсолютним значенням у 1990 році ВВП України було на 178 місці з 184 країн, а в 2014 році вже 60 з 194 країн (0,17 % від світового). За показником ВВП на одну особу у 1990 році Україна посідала 109 позицію з 211 країн, за якими доступний цей показник. Проте маємо 148 позицію з 215 країн, за якими доступні дані за 2014 рік. У 400 разів менше, аніж всі високо розвинуті країни (High income). ВВП України у понад 140 разів менше, ніж ВВП всіх країн Євросоюзу та більше 100 разів Єврозони. [5]. Розглядаючи «сусідів» за обсягами ВВП маємо такий перелік країн: дещо вище України знаходиться Бангладеш, Кувейт, Угорщина; дещо нижче Марокко, Еквадор, Словаччина. До 2000 року в результаті постійної рецесії номінальний валовий внутрішній продукт країни склав 38,3 % від 1990 року у доларовому вираженні (показник «GDP at market prices»).

Висновки. На підставі проведеного аналізу з використанням значень окремих макроекономічних показників зроблені такі висновки: 1) за 25 років за показником «ВВП на одну особу» Україна знизилася з 94 позиції на 129 позицію у рейтингу; 2) національна економіка України – це близько 1/400 від ВВП високо розвинутих країн (High income), 1/140 разів ВВП всіх країн Євросоюзу та 1/100 країн Єврозони; 3) виробництво промислових товарів Україною у 1991 році становило близько 1/175 від загально світового, а в 2013 році вже 1/500; 4) з 1990 по 2014 рік Україна за показником «ВВП за ринковими цінами» зросла всього у 1,6 рази (країни світу у середньому у 3,5 рази); 5) на тепер Україна – це 1/830 економіки світу на противагу 1990 року - 1/280 частка; 6) за 25 років зниження промислового виробництва становило з близько 50 % до 25 тепер; 7) для реєр-групи (у нашому випадку для країн з подібним рівнем економіки на 1990 рік) характерним є незначне зростання (до 8 разів) окрім Китаю (у 25 разів).

Таким чином на основі аналізу показників реєр-група виявлено стан, зміну та місце України серед подібних країн на 1990 рік. Запропонований методичний підхід до здійснення компаративного аналізу реєр-групи об'єктів /у нашому випадку країн/ на значному відтинку часу за одним з макроекономічних показників /у нашому випадку ВВП на одну особу/ (наукова новизна) надав змогу виявити місце та можливості країни у межах обраної реєр-групи.

Подальші наукові дослідження можливі у визначенні перспективних для країни напрямів розвитку з врахуванням місця країни у межах реєр-групи.

Література:

1. Горбачова О. М. Аналіз ефективності діяльності підприємств авіабудівної галузі України на сучасному етапі [Електронне видання] / О. М. Горбачова, В. М. Ковтуненко // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне фахове видання Миколаївського нац. ун-тету ім. В. О. Сухомлинського. – Миколаїв. – Вип. 4 (2015). – С. 427-430. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/90.pdf>
2. Стефанків О. М. Раціоналізація природокористування в АПК та формування екологічної свідомості населення : моногр. / О. М. Стефанків, О. М. Максимович – Івано-Франківськ : Сімик, 2012. – 180 с.
3. Інноваційний потенціал України: стан, тенденції і проблеми розвитку : аналітична доповідь / Національна безпека і оборона : журнал Центру Разумкова, 2004. – № 7. – 25 с.
4. Традиційні та нетрадиційні системи енергозабезпечення урбанізованих і промислових територій України: моногр. / Г. Г. Півняк, О. С. Бешта, М. М. Табаченко та ін.; під заг. ред. Г. Г. Півняка. – Д. : Національний гірничий університет, 2013. – 333 с.
5. Офіційний сайт The World Bank. Data & Research. [Electronic Resource] – Mode of access : <http://data.worldbank.org/>
6. База даних Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/data>

УДК 339.923

JEL classification: F14, F60, O52

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108747

Герасимчук В.Г.

доктор економ. наук, професор

ORCID ID: 0000-0003-0674-1814

Національний технічний університет України

“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

КРАЇНИ БАЛКАНСЬКОГО РЕГІОНУ В СТРУКТУРІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

СТРАНЫ БАЛКАНСКОГО РЕГИОНА В СТРУКТУРЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

COUNTRIES OF BALKAN REGION ARE IN PATTERN OF TRADE OF UKRAINE

Розглянуто фактори впливу на розширення торговельно-економічного співробітництва України з балканськими державами. Зовнішньоекономічні зв'язки оцінюються як з позицій розширення присутності України на ринку Балканського регіону, так із позицій стратегічних намірів – посилення її впливу на ринку ЄС. Здійснено порівняльний аналіз стану соціально-економічного розвитку України та балканських держав за основними показниками. Наведено групи показників та місце України, кожної з балканських держав в Індексі процвітання країн (економіка, підприємництво, державне управління, освіта, охорона здоров'я, безпека, особисті свободи, соціальний капітал). Досліджено тенденції здійснення експортно-імпортних операцій між Україною та балканськими країнами. Запропоновано рекомендації щодо подальшого розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин. Особлива увага акцентується на необхідності вдосконалення товарної структури експорту, збільшення в ньому продукції з високою часткою доданої вартості.

Ключові слова: глобалізація, індекс процвітання країн, експортно-імпортні операції, конкурентоспроможність, країни балканського регіону

Рассмотрены факторы влияния на расширение торгово-экономического сотрудничества Украины с балканскими странами. Внешнеэкономические связи оцениваются как с позиций расширения присутствия Украины на рынке Балканского региона, так из позиций стратегических намерений – усилении ее влияния на рынке ЕС. Осуществлен сравнительный анализ состояния социально-экономического развития Украины и балканских государств по основным показателям. Приведены группы показателей и место Украины, каждой из балканских стран в Индексе процветания стран (экономика, предпринимательство, государственное управление, образование, здравоохранение, безопасность, личные свободы, социальный капитал). Исследованы тенденции осуществления экспортно-импортных операций между Украиной и балканскими странами. Предложены рекомендации относительно дальнейшего развития двусторонних торгово-экономических отношений. Особое внимание акцентируется на необходимости совершенствования товарной структуры экспорта, увеличении в нем продукции с высокой долей добавленной стоимости.

Ключевые слова: глобализация, индекс процветания стран, экспортно-импортные операции, конкурентоспособность, страны балканского региона

The factors of influence are considered on expansion of trade and economic collaboration of Ukraine with the Balkan states. External economic copulas are estimated both from positions of expansion of presence of Ukraine to the market of the Balkan region and from positions of strategic intentions – strengthening of her influence to the market of EU. The comparative analysis of socio-economic development of Ukraine and Balkan states status is carried out on basic indexes. Groups over of indexes and place of Ukraine are brought, each of the Balkan states in Index of prosperity of countries (economy, enterprise, state administration, education, health protection, safety, personal freedoms and social capital). The tendencies of realization of export-import operations are investigational between Ukraine and Balkan countries. Recommendations are offered in relation to further development of bilateral trade and economic relations. The special attention is accented on the necessity of perfection of commodity structure of export, increase in him of products with high part of value-added.

Keywords: globalization, index of prosperity of countries, export-import operations, competitiveness, countries of the Balkan region

Вступ. Серед 212 країн світу, з якими Україна здійснює зовнішньоторговельні операції (2017 р.), на особливу увагу заслуговують країни балканського регіону. Головний аргумент такого твердження полягає в тому, що серед повноправних членів європейської спільноти вже є Греція, Словенія, Болгарія і Хорватія. На вступ до ЄС претендують: Македонія, Албанія, Боснія та Герцеговина, Чорногорія і Сербія. З урахуванням стратегічних намірів України щодо членства в ЄС, маємо виважено використати у своїх власних інтересах саме “балканський вектор”.

У цьому зв'язку нагадаємо висловлювання Г.Дж. Пальмерстона (1784-1865) щодо пріоритету інтересів Англії на міжнародній арені. У виступі в парламенті у 1848 р. ним було проголошено: “Тому я стверджую, що недалекоглядно вважати ту або іншу країну незмінним союзником або вічним ворогом Англії. У нас немає незмінних союзників, у нас немає вічних ворогів. Лише наші інтереси незмінні і вічні, і наш обов'язок – наслідувати їх” [1, с. 586]. Ось приклад зразкового прагматизму в зовнішній політиці, приклад жорсткого та послідовного обстоювання інтересів свого громадського класу і своєї держави. До речі, Г.Дж. Пальмерстон упродовж тривалого періоду (35 років) досить енергійно проповідував активну позицію Великобританії в її протиставленні з російським царським самодержавством за вплив на Балканах і в Європі в цілому [2]. Балканські країни завжди були і залишатимуться у сфері інтересів ключових гравців на світовій політичній та економічній арені [3, с. 105-110].

Серед визначальних факторів очікуваної ефективності торговельно-економічних зв'язків з країнами балканського: географічна близькість країн; “переплетіння” в історичному розвитку; близькість мови, релігії, традицій; значна частка населення в балканських країнах має українське коріння, а в Україні чимало проживає, наприклад, греків і болгар; наявність транспортних комунікацій; схожість структури національних економік; ідентичність проблем у сфері реформування економіки.

При розгляді багатосторонніх аспектів міжнародного торгово-економічного співробітництва у контексті розвитку глобалізаційних та євроінтеграційних процесів досить незначним є коло авторів, які предметно займаються проблематикою саме балканських країн. Серед дослідників з “балканського” напрямку назвемо імена: І. Ангелов [4], В. Драшкович [5], В. Михайлов [6], В. Царевський [7], М. Юрчак [8]. Разом з тим, у наукових дослідженнях залишаються недостатньо розкритими проблемні питання теорії та практики економічних відносин України з державами балканського регіону.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в оцінці ефективності здійснення експортно-імпортних операцій, пошуку шляхів і методів їх активізації між Україною та державами балканського регіону.

Методологія дослідження. Теоретичною та методологічною основою наукового пошуку є діалектичний метод пізнання істини, принципи системного аналізу, методи статистичної обробки і узагальнення інформації, публікації структурних підрозділів ООН, ЄС, державної служби статистики України, дипломатичних місій, праці вітчизняних і зарубіжних авторів з проблем розвитку світової економіки, глобалізації, євроінтеграційних процесів, торговельно-економічного співробітництва з балканськими країнами.

Результати дослідження. Україна та балканські країни у світових рейтингах. В табл. 1 представлені дані, які дають можливість зіставити потенціал України та її балканських партнерів. За чисельністю населення балканські країни не входять до першої сотні світових держав (крім Греції). У сукупності потенціал ринку 9 балканських країн рівнозначний українському ринку (40, 612 млн. і 42, 481 млн. населення відповідно).

За ВВП (ПКС) Україна (49-е місце у світовому рейтингу) випереджає усі балканські країни. Що стосується показника ВВП (ПКС) на душу населення, то Україна суттєво відстає від балканських країн (113-е місце серед 185 країн світу). Близькими сусідами у рейтингу є Боснія і Герцеговина – (103-е місце), Албанія (96-е), Сербія (87-е), Македонія (85-е), Чорногорія (75-е місце). Отже, ефективність економіки, продуктивність суспільної праці у цих країнах знаходяться на досить низькому рівні.

Таблиця 1

Рейтинги балканських країн за основними показниками соціально-економічного розвитку

Країна / показники	Населення, млн.	ВВП(ПКС), \$ млрд.	ВВП(ПКС), \$ / чол.	ІЛР	Середня зарплата, €
Болгарія	7,202 (102)	137 (76)	19169 (62)	0,782 (49)	333
Греція	10,649 (84)	287 (55)	26391 (45)	0,865 (29)	704
Хорватія	4,191 (127)	91 (83)	21625 (56)	0,818 (47)	712
Словенія	2,087 (146)	64 (99)	30918 (38)	0,880 (25)	1000
Боснія і Герц-на	3,792 (130)	41 (110)	10550 (103)	0,733 (85)	422
Македонія	2,069 (147)	29 (128)	14048 (85)	0,747 (81)	346
Сербія	7,114 (103)	98 (81)	13699 (87)	0,771 (66)	436
Чорногорія	0,622 (168)	10 (153)	16016 (75)	0,802 (49)	486
Албанія	2,886 (140)	33 (123)	11304 (96)	0,733 (85)	370
Україна	42,481 (32)	340 (49)	7987 (113)	0,747 (81)	178

Примітка: Складено за доступними даними структурних підрозділів ООН

Комплексним порівняльним показником очікуваної тривалості життя, грамотності, освіти і рівня життя для країн у світі виступає Індекс людського розвитку (ІЛР). З низьким значенням даного показника Україна разом з Македонією (81-е місце у світовому рейтингу), а також з Албанією та Боснією і Герцеговиною (85-е місце) завершують першу половину світового рейтингу (усього – 188 країн). Україна разом з Болгарією “лідують” за надзвичайно чутливим для кожного громадянина показником. Йдеться про середню місячну заробітну плату. Станом на 13.05.2016 р. Болгарія – найбідніша країна в ЄС (€333), Україна – найбідніша на європейському континенті (€178).

Одним із комбінованих показників для оцінки якості життя населення виступає Індекс процвітання країн [9]. Складається він на основі 79 показників, об'єднаних у 8 категоріях: 1) економіка; 2) підприємництво; 3) управління; 4) освіта; 5) охорона здоров'я; 6) безпека; 7) особистих свобод; 8) соціальний капітал. Саме у такій послідовності подані дані по кожній країні (табл.2).

Україна у 2015 р. зайняла 70-е місце в рейтингу процвітання, понизившись порівняно з 2014 р. на 7 позицій. Згідно з даними рейтингу, краще всього в Україні йдуть справи у сфері соціального капіталу (41-е місце). Найгірша ситуація – у сфері державного управління (118-а позиція). Україна в Індексі процвітання поступається балканським країнам-членами ЄС (Словенія – 29-е місце, Греція – 49-е, Болгарія – 51-е, Хорватія – 53-е), а також Чорногорії (60) та Македонії (65). Випереджає Україна Сербію (73), Албанію (83) та Боснію і Герцеговину (86). Детальніше зупинимося на двосторонніх торговельно-економічних відносинах України з балканськими державами.

Рейтинг балканських країн та України за сукупним Індексом процвітання–2015

Країна	Рейтинг	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8
Словенія	25	58	25	33	11	27	14	25	40
Греція	49	102	46	49	32	29	27	108	100
Болгарія	51	799	43	81	44	48	42	96	67
Хорватія	53	64	51	52	41	39	41	104	120
Чорногорія	60	112	62	69	50	60	48	76	68
Македонія	65	86	57	70	74	50	58	83	96
Україна	70	127	52	120	37	79	54	91	41
Сербія	73	121	82	77	45	55	64	59	107
Албанія	83	109	73	91	71	65	47	82	138
Боснія і Г-на	86	116	95	118	68	58	61	112	88

Примітка: Складено за [9]

Україна – Болгарія. Економіці Болгарії притаманна низька продуктивність і конкурентоспроможність на європейських і світових ринках. Істотною перешкодою для іноземних інвестицій і економічного зростання є відсутність виваженої стратегії розвитку. Розмір середньої зарплати в Болгарії в 5,5 разів менше середньої зарплати в ЄС. Її рівень відстає й від середньої зарплати в інших Балканських країнах. Так, в Румунії вона вища на 21%, в Македонії – на 16,6%, в Сербії – на 35%.

Болгарія виступає одним із головних торговельних партнерів України на Балканах. Динаміка торговельного співробітництва за товарною структурою представлена у табл. 3. Товарообіг у 2008р. сягнув максимальної величини – \$1,4 млрд. В останні роки має місце падіння обсягів товарообігу. Основні товарні групи українського експорту в Болгарію: чорні метали, вугілля та кокс, механічне обладнання, машини і механізми. У складі болгарського експорту в Україну: лікарські засоби, нафтопродукти, косметична та фармацевтична продукція, полімерні та пакувальні матеріали, тютюнова сировина.

Таблиця 3

Динаміка товарообміну між Україною і Болгарією, \$млн.

Показники	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	363,7	652,2	668,9	1025,1	849,3	892,3	788,9	672,7
Експорт	298,5	543,5	450,9	755,4	568,8	591,3	550,6	419,5
Імпорт	65,2	108,7	218,0	269,7	280,5	301,0	238,3	253,2
Сальдо	233,3	434,8	232,9	485,7	288,3	290,3	312,3	166,4

Примітка: складено у даній та наступних таблицях за [10]

За даними Держкомстату України [10] і посольства України в Болгарії [11] (у даному та інших випадках використано сайти посольств України у відповідних державах – В.Г.), у 2015 р. обсяг болгарських інвестицій (акціонерний капітал) в українську економіку зріс на 56,4% і склав \$34,4 млн. В Болгарії зареєстровано близько 400 компаній з українським капіталом, в Україні діють близько 600 підприємств за участю болгарського капіталу.

Інвестиції із Болгарії в Україну спрямовані переважно у хімічну і фармацевтичну промисловість, транспортно-логістичну сферу, харчову і переробну промисловість, торгівлю. Українські інвестиції реалізуються в Болгарії в металургійному секторі, туристичному бізнесі, будівництві та торгівлі нерухомістю. Україна входить до десятки найбільших туристичних партнерів Болгарії.

Україна – Республіка Македонія. Найтісніші торговельно-економічні зв'язки у Македонії склалися з Сербією, Чорногорією, Німеччиною, Грецією, Італією, Болгарією, Хорватією, а також з Бельгією та Іспанією. Що стосується культурних і торговельних зв'язків між народами, що нині населяють Україну і Македонію, то вони сягають не одне століття. Під час багаторазових відвідин цієї невеличкої держави ми від багатьох македонців чули, наприклад, про можливе прийняття обряду хрещення київськими князями Ольгою і Володимиром в Охриді, розташованого на березі однойменного озера.

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Македонією вже з огляду XXI ст. здійснюється в рамках Угоди про вільну торгівлю (2001р.). Упродовж 2001-20011рр. двохсторонній товарообіг товарами збільшився в 5,3 рази і досяг у 2011 р. свого максимуму – \$229,4 млн. (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка товарообміну між Україною і Республікою Македонія, \$млн.

Показники	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	43,1	38,5	122,3	229,4	39,2	40,8	61,8	25,6
Експорт	41,8	35,9	96,0	81,8	13,0	8,1	40,5	12,9
Імпорт	1,3	2,6	26,3	147,6	26,2	32,7	21,3	12,7
Сальдо	40,5	33,3	69,7	-65,8	-13,2	-24,6	19,2	0,7

Основу українського експорту товарів до Македонії формують чорні метали, мідь і вироби з неї, реактори ядерні, котли, машини. В структурі імпорту македонських товарів в Україну переважають: тютюн та його промислові замітники, електричні машини, фармацевтична продукція, реактори ядерні, котли, машини. На 01.01.2016 р. обсяг прямих інвестицій із Македонії в економіку України склав \$1,7 млн. Найбільше інвестицій надійшло в 1990-х та на початку 2000-х років переважно в переробну промисловість, будівельну галузь та оптову торгівлю. Успішним прикладом українсько-македонського співробітництва є діяльність македонської будівельної компанії “Граніт”, яка стала переможцем міжнародного тендеру по реконструкції відрізка Стрий-Львів автомагістралі Київ-Чоп. Сума проекту склала €45 млн. Протягом 2014 р. спостерігалася тенденція з нарощування обсягу інвестицій з України в економіку Македонії. На кінець 2014 р. цей показник сягнув €21,22 млн.

Україна – Республіка Сербія. Найтісніші економічні зв'язки у Сербії склалися з Німеччиною, Італією, Росією, Румунією, Боснією і Герцеговиною (БіГ). Україна належить до 20-ти найбільших торговельних партнерів Сербії. Двостороння торгівля між країнами з 2011 р. має тенденцію до зниження (табл. 5). Основними групами експорту товарів з України до Сербії залишаються руди, шлаки та зола, чорні метали, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, деревина і вироби з деревини, папір та картон. Основними групами імпорту товарів із Сербії до України становили: полімерні матеріали, пластмаси, фармацевтична продукція, деревина і вироби з неї, реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої.

Таблиця 5

Динаміка товарообміну між Україною і Республікою Сербія, \$млн.

Показники	2001 Ю	2005 Ю	2006 С+Ч	2007 С+Ч	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	84	304	322	415	275	389	252	263	253	189
Експорт	61	251	250	349	199	274	125	122	112	106
Імпорт	23	53	72	66	76	115	127	141	141	83
Сальдо	38	198	178	283	123	159	-2	-19	-29	23

Примітка: складено за [11], Ю – Югославія (СФРЮ), С + Ч – Сербія і Чорногорія

Серед головних українських експортерів: “Мітал Стіл”, Полтавський ГЗК, “Запоріжсталь”, “Дніпроспецсталь”, НКМЗ, “Азовсталь”. Так, “Азовмаш” у 2010р. поставив сербському металургійному комбінату US Steel Serbia вузли вантажного обладнання для доменної печі. Станом на 01.01.2016 р. обсяг прямих інвестицій із Сербії в економіку України склав \$32,6 млн. Найбільшими інвесторами є компанії “МК Груп” і “Таркетт”. Інвестиції спрямовуються, насамперед, в сільське господарство та промисловість.

Україна – Чорногорія. Чорногорія стала незалежною державою у 2006 р. Упродовж першого десятиріччя торговельно-економічних відносин між двома країнами обсяги товарообігу є незначними і коливаються в межах \$1,5 млн. (2009 р.) – \$8,7 млн. (2012 р.) – табл. 6. Динамічно зростає обсяг послуг, які надає чорногорська сторона через туризм. За кількістю туристів до Чорногорії Україна посідає 4 місце, поступаючись Росії, Сербії, Албанії.

За структурою українського експорту до Чорногорії головними торговельними позиціями є: чорні метали, продукти перегонки нафти, олія, цукор, запасні частини до машин та механізмів, одяг, електричні пристрої, освітлювальне та холодильне обладнання, целюлозні волокна. Основні товарні групи чорногорського імпорту: запасні частини автомобілів, боєприпаси та піропатрони, алкогольні напої, паперові вироби.

Динаміка товарообігу між Україною і Чорногорією, \$млн.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	3,7	1,5	6,2	3,7	8,7	2,5	2,9	6,0
Експорт	2,7	0,5	3,9	2,6	5,7	1,4	1,8	1,1
Імпорт	1,0	1,0	2,3	1,1	3,0	1,1	1,1	4,9
Сальдо	1,7	-0,5	1,6	1,5	2,7	0,3	0,7	-3,8

За даними посольства України у Чорногорії, характерною особливістю двохсторонніх торговельно-економічних відносин є те, їх визначають, насамперед, представники малого та середнього бізнесу. Так, підприємства “Світло-сервіс” та НВП “Гегель” забезпечили постачання та інсталяцію світового обладнання для центрального храму в м. Подгориця. Фірма “Монтелор” продовжує підготовку до виробництва кондитерських виробів у м. Цетіньє. В економіку Чорногорії за останні 5 років надійшло €9,4 млн. інвестицій з України, головним чином в туризм, нерухомість та виробництво. Зростає кількість українських інвестицій, які надходять з третіх країн. Зокрема, українсько-кіпрська компанія Politropus Alternative придбала частину виробництв комбінату алюмінію м. Подгориця (на \$300 тис.). В планах власника компанії Р. Данькевича: інвестувати в розвиток ще близько \$50 млн.

Серед чинників, що потенційно можуть сприяти розвитку двосторонніх економічних зв'язків, співробітники посольства України в Чорногорії відносять: безвізовий режим; розвинуту логістику; існування економічних зон з пільговим оподаткуванням. До несприятливих чинників відносять: загальне зменшення обсягів зовнішньої торгівлі України; недооцінка українським бізнесом потенційних можливостей ринку Чорногорії; неучасть українських підприємств у виставках в країні перебування.

Україна – Боснія і Герцеговина. Економіка БіГ посідає одне з останніх місць в Європі за рівнем ВВП. Географічний розподіл зовнішньої торгівлі БіГ (2014 р.) виглядає наступним чином: країни ЄС (64,0%, Росія (5,5%), Китай (5,5%), Туреччина (3,3%), країни Америки (3,3%), африканські країни (0,8%). Важливими торговельними партнерами країни залишаються колишні республіки СФРЮ, насамперед, Хорватія, Сербія і Словенія. Що стосується економічних відносин між Україною та БіГ, то обсяги товарообігу є незначними (табл.7).

Максимум за показником товарообігу між двома країнами мав місце у 2008 р. – \$112,0 млн. З 2009 р. і донині активність у здійсненні експортно-імпортних операцій помітно знижується. Домінуючими статтями експорту з України до БіГ традиційно залишаються вироби з чорних та кольорових металів, продукція машинобудування тощо. У структурі імпорту з БіГ до України переважає фармацевтична продукція, нафта, продукти її перегонки та вугілля, товари хімічної промисловості.

Динаміка товарообігу між Україною та Боснією і Герцеговиною, \$млн.

Показники	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	10,6	15,1	22,5	66,1	45,5	33,7	40,2	17,1
Експорт	10,5	15,1	14,9	45,5	31,4	15,0	10,8	7,4
Імпорт	0,1	-	7,6	20,6	14,0	18,7	29,3	9,7
Сальдо	10,4	15,1	7,3	24,9	17,4	-3,7	-18,5	-2,3

Україна – Республіка Словенія. Словенія – розвинена держава, з ефективною та стабільною економікою. ВВП на душу населення складає 88% від середнього значення по 28 країнам ЄС. Словенія має освічену робочу силу, розвинену інфраструктуру. Вона знаходиться на перехресті важливих транспортних шляхів. Зовнішня торгівля орієнтована, передусім, на Німеччину, Австрію, Італію, Францію та інші країни ЄС (2/3 торгових зв'язків). Обсяги зовнішньої торгівлі складають близько 120% від ВВП (експорт + імпорт).

Серед країн колишньої Югославії в 2008 р. Словенія вийшла на перше місце за обсягом товарообігу з Україною. Максимального значення товарообіг досяг у 2011 р. – \$365,6 млн. (табл.8). У подальшому обсяги взаємної торгівлі мають тенденцію до зниження. Характерним є від'ємне для України сальдо торгівлі товарами та послугами зі Словенією.

Таблиця 8

Динаміка товарообміну між Україною і Республікою Словенія, \$млн.

Показники	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	57,3	158,0	224,2	365,6	261,4	300,5	219,6	145,2
Експорт	10,9	32,5	11,6	10,7	10,4	13,0	16,0	16,3
Імпорт	46,4	125,5	212,6	254,9	251,0	287,5	203,6	128,9
Сальдо	-35,5	-93,0	-201,0	-244,2	-240,6	-274,5	-187,6	-112,6

Головні товарні позиції в структурі українського експорту: чорні метали та вироби з них, полікарбонатові кислоти, деревина та вироби з неї. Основну частку українського імпорту зі Словенії складають: ліки та медичні препарати, побутова техніка, телефонні станції. Станом на 01.01.2016 р. обсяг прямих інвестицій зі Словенії в економіку України склали \$52,7 млн.

Україна – Хорватія. Хорватія вступила в ЄС у 2013 р., ставши 28-м його членом. Лише у 2015 р. країна вийшла із рецесії. 16,3% економічно активних хорватів – безробітні. Хорватія демонструє третій найгірший показник в ЄС після Греції та Іспанії. Співвідношення державного боргу до ВВП – 86,7%. Хорватія залишається єдиною країною ЄС, де купівельна спроможність на сьогодні нижче, ніж у 2008 р. Після Болгарії Хорватія має найслабкішу економіку в ЄС. Поліпшити ситуацію в країні повинні структурні реформи, які повільно реалізуються з-за політичних проблем.

Що стосується товарообігу між Україною та Хорватією упродовж 2001-2012 рр., то він мав тенденцію до зростання (табл. 9). З 2012 р. даний показник почав помітно скорочуватися. У структурі товарного експорту з України переважають: чорні метали та вироби з них, деревина та вироби з неї, вироби зі скла. Структура товарного імпорту до України характеризувалася переважанням обладнання для атомної енергетики, фармацевтичної продукції, полімерних матеріалів, ефірних олій.

Таблиця 9

Динаміка товарообміну між Україною і Хорватією, \$млн.

Показники	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	36,7	80,0	83,6	104,4	109,4	80,0	87,1	41,3
Експорт	29,8	60,6	33,4	51,5	40,2	43,8	39,2	26,1
Імпорт	6,9	19,4	50,2	52,9	69,2	36,2	47,9	15,2
Сальдо	22,9	41,2	-16,8	-1,4	-29,1	6,9	-8,7	10,9

Україна – Республіка Греція. У результаті тривалої економічної кризи 2008-2013 рр., Греція уперше в практиці світових фінансових агентств втратила статус розвинутої країни. Вона повернулася до категорії країн, що розвиваються. Економічна криза триває у Греції й нині. В країні – слабкі показники експорту, рекордне безробіття, низька купівельна спроможність населення. Серед основних торговельних партнерів: Італія, Німеччина, США, Франція, Велика Британія.

Торговельно-економічні відносини між Україною і Грецією розвиваються досить стабільно (табл. 10). Аналіз складових українського експорту до Греції виявив динаміку його диверсифікації за окремими товарними позиціями. Зокрема, йдеться про зростання експорту суден, зернових культур, виробів із шкіри, друкованої продукції, паперу та картону.

Таблиця 10

Динаміка товарообігу між Україною та Грецією, \$млн.

Показники	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	177,3	205,5	268,2	419,9	401,3	505,4	509,7	392,4
Експорт	138,4	137,8	164,1	291,2	209,3	227,9	201,2	153,8
Імпорт	38,9	67,7	104,1	128,7	192,0	277,5	308,5	238,6
Сальдо	99,5	70,1	60,0	162,5	17,2	-49,6	-107,3	-84,8

Негативний внесок у скорочення окремих українських експортних складових завдано російською агресією на сході України. Скоротилися обсяги послуг, наданих Україною грецьким споживачам, оскільки значна їх частина припадала на анексований Крим. Зокрема, це стосується обслуговування грецьких суден та екіпажів. Греція займає 12 місце (0,7% від загального обсягу) за обсягами прямих інвестицій в Україну серед країн Європи. Найбільш привабливою сферою для інвестицій залишаються фінансова діяльність та будівництво. На українському ринку функціонують грецькі банки – "Піреус Банк", "EFG Євробанк Ергасіас", „Альфа Банк”, „Марфін Егнатія Банк”.

Україна – Республіка Албанія. Статус кандидата в члени ЄС Албанія отримала в 2014 р. Економіка країни – одна із швидко розвиваючих у світі. Фахівці Fitch Ratings прогнозують, що у 2017 р. темп зростання ВВП Країни орлів досягне відмітки в 3,6%. Інфляція в Албанії в 2016 р. знаходиться на рівні 2,9%. Албанія входить в десятку найбезпечніших країн світу з населенням до 5 млн. Албанія попереду усіх східноєвропейських країн за рівнем життя для пенсіонерів. Завдяки своїй економічній моделі, спрямованій на зниження податків, Албанія притягує все більше іноземних інвесторів. На збереження стабільності політичного, економічного і ділового середовища може негативно вплинути наплив іммігрантів.

Географічний розподіл зовнішньої торгівлі Албанії (2014 р.) виглядає наступним чином: країни ЄС – 66,0% , Туреччина – 6,1%, Китай – 6,1%, Росія – 1,5%, країни Америки – 3,8%, країни Африки – 1,5%. Україна виступає також одним із важливих торговельних партнерів Албанії. Найбільш вдалим для українських експортерів був 2007 р. Обсяги поставок склали \$104,0 млн. Надалі обсяги товарообігу мають тенденцію до зниження (табл. 11). Відбулося певне зростання албанського імпорту (чорні метали, пластмаси, полімерні матеріали). Має місце відсутність суттєвих коливань обсягів основних складових українського експорту: добрива, чорні метали та жири й олії тваринного або рослинного походження.

Таблиця 11

Динаміка товарообміну між Україною та Республікою Албанія, \$млн.

Показники	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товарообіг	12,7	56,6	49,0	60,4	55,6	33,2	25,8	27,8
Експорт	12,2	55,5	48,3	58,5	54,2	31,8	24,5	24,9
Імпорт	0,5	1,1	0,7	1,9	1,4	1,4	1,3	2,9
Сальдо	11,7	54,4	47,6	56,6	52,8	30,4	23,2	22,0

Серед 30 українських підприємств, які співпрацюють з Албанією, за обсягами торгівлі можна виділити: ВАТ “Лукойл – Україна”, АТ “Чернівецький машинобудівний завод”, ВАТ „Міттал Стіл – Криворіжсталь”, “Запоріжсталь”, ВАТ “Стальканат”. На українському ринку діє близько 20 албанських компаній, які зайняті торгівлею чорними металами і зерновими.

Висновки. Розвинена країна – це високий рівень моралі в суспільстві, компетентність і відповідальність влади, потужний промисловий потенціал і розвинене сільське господарство, висока якість життя і чисте довкілля. Розвинена країна – це ефективне управління інноваційним розвитком. Розвинена країна – це достойне місце у міжнародному розподілі праці. Є Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” [12], інші директивні документи. У них вказано: диверсифікувати, оптимізувати, сприяти, розробити, визначити, виробити, зосередити, використати і т.д. На їх продовження має прийти: зробити, втілити у життя. Ключовою залишається проблема лідерства. Лідерство не в деклараціях, а в їх реалізації. Тоді ми не відставатимемо від світу, від Європи, а випереджатимемо події. Пріоритети України у глобалізованому світі – у кожному його куточку. Особливим таким куточком є Балканський регіон, зважаючи на історичний, мовний, релігійний і ... торговельно-економічний фактори.

Література:

1. Bourne K. Palmerstone; the Early Years 1784–1841. – London, Allen Lane, 1982. – 749 p.
2. Виноградов В.Н. Великобритания и Балканы: от Венского конгресса до Крымской войны. Монография / В. Н. Виноградов. – М.: Наука, 1985. – 336 с.
3. Герасимчук В. Г. Балканські країни в структурі зовнішньої торгівлі України / В. Г. Герасимчук // Економічний вісник НТУУ “КПІ” : збірник наукових праць. – 2011. – № 8. – С. 105–110.
4. Ангелов И. Перспективы экономического сближения Болгарии с Евросоюзом / И. Ангелов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – т. №5. – С. 34-40.
5. Драшкович В. Экономические отношения Сербии и Черногории: роль Евросоюза / В. Драшкович // Мировая экономика и международные отношения: МЭМО, 2003. – т. №5. – С. 105-108.
6. Михайлов В.Т. Балканы как пространство проблемной наднациональной идентичности / В. Т. Михайлов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/gos/balkany_kak_prostranstvo_problemoj_nadnacionalnoj_identichnosti_2014-02-21.htm.
7. Царевский В. Механизм и экономические последствия либерализации торговли в Болгарии / Владимир Царевский // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – т. № 5. – С. 57-64.
8. Юрчак М. Потенціал впливу балканських держав на формування політики ЄС щодо України / М. Юрчак // Україна–Європа–Світ : міжнародний збірник наукових праць. – Тернопіль : ТНПУ, 2014. – Вип. 13. – С. 163–170.
9. Рейтинг стран мира по уровню процветания. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2016. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>.

10. Статистична інформація. Зовнішньоекономічна діяльність. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

11. Посольство України в Болгарії. Стан торговельно-економічних відносин та інвестиційної діяльності між Україною та Болгарією [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/bulgaria/ua/16937.htm>.

12. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 № 959-XII. – Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

УДК 339.138

JEL classification: F69, O52

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108745

Дергачова В.В.

доктор економ. наук, професор
ORCID ID: 0000-0003-0317-8675

Островерха Д.В.

ORCID ID: 0000-0002-6972-1231

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО АУТСОРСИНГУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО АУТСОРСИНГА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

ROLE AND IMPORTANCE OF INTERNATIONAL OUTSOURCING: FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

У статті розглядаються роль та значення міжнародного аутсорсингу для зарубіжних компаній та можливі напрямки його впровадження на вітчизняних підприємствах, спираючись на досвід закордонних партнерів, а саме було розглянуто сутність поняття «аутсорсинг» та його види, виокремлено особливості виникнення аутсорсингу і його подальшого розвитку у різних країнах світу, зазначено характерні риси американської та японської моделей побудови відносин на рівні «замовник - постачальник». Також було розглянуто сучасний стан застосування аутсорсингу в Україні: рейтинг держави відповідно до інших країн, видові особливості, географічну структуру та регулювання даної діяльності вітчизняним законодавством. З огляду на проведене дослідження було проведено порівняльний аналіз використання практики аутсорсингу в різних країнах світу та України, що довів існування як спільних рис, так і відмінностей кожного регіону, що свідчать про існування впливу факторів зовнішнього середовища у межах кожної країни: економічної ситуації в цілому, структури економіки, бізнес-культури, тощо.

Ключові слова: аутсорсинг, міжнародний аутсорсинг, зовнішньоекономічна діяльність.

В статье рассматриваются роль и значение международного аутсорсинга для зарубежных компаний и возможные направления его внедрения на отечественных предприятиях, опираясь на опыт зарубежных партнеров, а именно были рассмотрены суть понятия «аутсорсинг» и его виды, выделены особенности возникновения аутсорсинга и его дальнейшего развития в разных странах мира, говорится характерные черты американской и японской моделей построения отношений на уровне «заказчик - поставщик». Также было рассмотрено современное состояние

применения аутсорсинга в Украине: рейтинг государства в соответствии с других стран, видовые особенности, географическую структуру и регулирования данной деятельности отечественным законодательством. Учитывая проведенное исследование было проведено сравнительный анализ использования практики аутсорсинга в различных странах мира и Украины, доказавший существование как общих черт, так и различий каждого региона, свидетельствуют о существовании влияния факторов внешней среды в пределах каждой страны: экономической ситуации в целом, структуры экономики, бизнес-культуры, и т. п.

Ключевые слова: аутсорсинг, международный аутсорсинг, внешнеэкономическая деятельность.

The article presents the role and importance of international outsourcing for foreign companies and possible ways of its implementation in domestic enterprises, relying on the experience of foreign partners and is considered the essence of the concept of «outsourcing» and its species singled out the features of the emergence of outsourcing and its future development in different countries world, described the characteristics of American and Japanese models build relationships at «customer – supplier». It was also considered the current state of the use of outsourcing in Ukraine according to the rating of the state of other countries, specific characteristics, geographical structure and regulation of the activities of domestic law. In view of this study was a comparative analysis of the use of the practice of outsourcing in different countries and Ukraine, which proved the existence of both similarities and differences in each region, as evidenced by the existence of the influence of environmental factors within each country: the economic situation in general, economic structure, business culture, and so on.

Keywords: outsourcing, international outsourcing, foreign trade.

Вступ. Застосування аутсорсингу є необхідним заходом для підприємств, що мають на меті суттєво підвищити конкурентоспроможність за рахунок використання нових технологій, реструктуризації менеджменту та оптимізації виробничих процесів. Світовий досвід підтверджує, що переваги аутсорсингу є невід'ємною частиною успішних підприємств, оскільки забезпечують високий рівень конкурентоспроможності зарубіжних компаній на міжнародному ринку. Саме тому особливої актуальності набуває дослідження ролі та значення зарубіжного досвіду використання міжнародного аутсорсингу з метою його впровадження і вдосконалення на підприємствах України.

Щодо характеристики наукових досліджень у сфері аутсорсингу, то він може бути розглянутий з точки зору двох напрямів: аутсорсинг як взаємовідносини «замовник-постачальник» та аутсорсинг як інструмент управління сучасним підприємством.

Дослідження у сфері міжнародного досвіду та вітчизняної практики застосування аутсорсингу провели Нагорна О. [2], Сівачова О. [4], Кулиняк І. [6] та Маленко О. [9]. Особливості аутсорсингу в Україні мають місце у працях Красношопки В. [1], Ковальчук Г. [5] та Мінченко О. [11].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз зарубіжного досвіду використання міжнародного аутсорсингу з метою застосування його практики на вітчизняних підприємствах. Для цього необхідним є виконання наступних завдань: розгляд теоретичних основ міжнародного аутсорсингу, визначення пріоритетних напрямків розвитку зарубіжних підприємств у сфері аутсорсингу та виявлення перспектив їх впровадження для підприємств України.

Методологія. При написанні даної роботи було використано графічний метод (для наочного представлення результатів дослідження), табличний, метод узагальнення та систематизація, метод порівняння (для співставлення результатів дослідження), а також інші методи загальнонаукового характеру.

Результати дослідження. В умовах глобалізації, компанії для підвищення власної конкурентоспроможності на ринку та зниження витрат на виробничі процеси, все частіше передають другорядні задачі в діяльності організації до послуг зовнішніх підрядчиків – спеціалізованих агентств, в розпорядженні яких є висококваліфіковані кадри. Зазначена практика має назву аутсорсинг. Сутність аутсорсингу в загальному вигляді полягає у тому, що організація отримує можливість розставити пріоритети у своїй діяльності та зосередитись на тій її складовій, яка є основною, визначальною та найбільш важливою, а інші другорядні, або технічні, функції передаються професійним партнерам [1]. Мотиви та користь від укладення аутсорсингових договорів наведено в табл. 1.

Тим не менш, на противагу значним перевагам бізнес-моделі міжнародного аутсорсингу виступає цілий ряд ризиків. У більшості випадків ризики пов'язані з можливими проблемами при укладанні контрактів і підписанні договорів, оскільки такого роду договори повинні бути взаємовигідними та враховувати можливі зміни в потребах партнерів. Крім того, в багатьох випадках цілком імовірно, що компанія-партнер може стати конкурентом, змінивши галузь спеціалізації

або використовуючи більш досконалу організаційну політику та технологічні ноу-хау, щоб здобути конкурентні переваги та увійти в відповідний ринок [3].

Виділяють декілька видів аутсорсингу. Характерні відмінності сутності понять «офшоринг», «аутсорсинг» та «офшорний аутсорсинг» наведені в табл. 2.

Таблиця 1

Мотиви та користь від укладення аутсорсингових договорів

Назва	Характеристика
Мотиви	<ul style="list-style-type: none"> – скорочення та контроль витрат виробництва; – доступ до світових виробничих технологій; – відсутність на підприємствах необхідного обладнання, знань та технологій; – залучення висококваліфікованих спеціалістів;
Користь	<ul style="list-style-type: none"> – велика гнучкість та швидка адаптація до змін попиту; – оптимізація виробничого процесу; – розподіл виробничого процесу між спеціалізованими підприємствами – аутсорсерами,; – суттєве посилення конкурентоспроможності.

Джерело: [2]

Таблиця 2

Характерні відмінності сутності понять «офшоринг», «аутсорсинг» та «офшорний аутсорсинг»

Категорії	Види аутсорсингу		
	Офшоринг	Аутсорсинг	Офшорний аутсорсинг
Місце розташування постачальника і замовника	замовник і компанія субпідряд перебувають на території різних країн	замовник і аутсорсер перебувають у межах однієї країни	замовник і аутсорсер перебувають у різних країнах
Підпорядкування постачальника і замовника	є підрозділом замовника	є незалежним підприємством	є незалежним підприємством

Джерело: [4]

Виникнення інструменту аутсорсингу пов'язують з автомобільним бізнесом, зокрема компанією General Motors та її діяльністю в 70-х роках XX ст. Керівництво почало серію змін на підприємстві, які базувалися на висновку Г.Форда, що спеціалізовані фірми виконують свої функції краще, ніж його власні підрозділи. Компанія Toyota, використовуючи виробничий аутсорсинг, що передбачає передачу частини ланцюжка виробничих процесів або цілком весь цикл виробництва сторонній організації, сьогодні займається фактично тільки проектуванням, складанням і реалізацією продукції, а більша частина деталей і комплектуючих виробляється іншими, найчастіше великими підприємствами. Такий спосіб ведення бізнесу характерний для майже всіх японських виробників автомобілів.

Журнал Fortune затверджує, що як мінімум 90% сучасних підприємств використовують аутсорсинг хоча б одного бізнес-процесу. Toyota, Honda, Chrysler делегують стороннім підрядникам приблизно 70% бізнес-процесів. Значних успіхів у використанні аутсорсингу досягли японські компанії, які розробили і широко застосовують логістичну систему постачання «Just-in-Time», при якій зовнішній постачальник доставляє до замовника комплектуючі за чітким графіком, а одержувачу навіть немає необхідності створювати у себе їх резервний склад [5].

Світовий досвід дає можливість побачити доцільність використання аутсорсингу на підприємстві, а саме: підвищення гнучкості виробництва, зниження загальних витрат, зменшення адміністративних витрат і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності підприємства, адже аутсорсинг став одним з елементів, що забезпечили високі темпи економічного розвитку в таких країнах, як Японія, США, Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, Туреччина [6].

ISG Information Services Group надає щорічно статистику кількості і вартості аутсорсингових контрактів у світі (враховуються контракти, річна вартість яких не менше 5 млн дол). 5 серпня 2015 року аналітична і консалтингова компанія Information Services Group (ISG) оприлюднила результати дослідження ринку аутсорсингу в регіоні EMEA за підсумками другого кварталу і першого півріччя. Із звіту також випливає, що за підсумками перших шести місяців 2015 року обсяг ринку аутсорсингу бізнес-процесів на території EMEA залишився на рівні попереднього року і склав 900 млн євро. Вартість контрактів в області IT-аутсорсингу знизилася на чверть до 3,2 млрд євро, в той час як в попередні роки цей сегмент показував піврічний обсяг на рівні 4,3 млрд євро. Найпри-

важливішим ринком аутсорсингу аналітики називають британський, який у другій чверті 2015 року збільшився на 150% в грошовому еквіваленті. У Східній Європі зафіксоване невелике зростання як у вартісному вираженні, так і в кількості контрактів, однак цей субрегіон за мірками всього ЕМЕА характеризується невеликим розміром продажів аутсорсингових послуг.

Як повідомили аналітики 31 серпня 2015 року, в наступні 36 місяців завершиться час дії аутсорсингових угод загальною вартістю 250 млрд. дол. Хоча американські гіганти IBM і HP, швидше за все, збережуть партнерські зв'язки з діючими клієнтами, індійські конкуренти продовжують активно нарощувати свою ринкову частку. За даними ISG за першу половину 2015 року, під контролем компаній з Індії знаходиться 27,1% світового ринку аутсорсингу проти 23,6% роком раніше. Вони змогли зміцнити позиції за рахунок невдач європейських конкурентів, таких як Capgemini і Atos, кажуть фахівці. Індійські ІТ-фірми, такі як Tata Consultancy Services і Infosys, націлені на великі контракти і для залучення клієнтів використовують більш вигідне для замовників ціноутворення, а також пропонують їм працювати без великих авансових платежів [7].

За різними підрахунками, у США послугами професійних підрядників користуються близько 60% підприємств, у Європі – близько 45%. За результатами дослідження Yankelovich Partners, проведеного в 14 країнах світу, 63% опитаних підтвердили, що вони передали в управління підрядникам одну або кілька непрофільних функцій. З тих, хто здійснив аутсорсинг, 84% були налаштовані позитивно і стверджували, що задоволені роботою аутсорсингових компаній [8].

Важливим аспектом аутсорсингової діяльності є побудова відносин на рівні «замовник – постачальник». На сьогодні експерти виділяють дві моделі, які в літературі одержали назву американської (горизонтальної) і японської (пірамідальної).

Перша спрямована на використання послуг великої кількості постачальників та лише в межах одного замовлення, в той час як інша розрахована на довгострокову перспективу. Японська модель дозволяє сформувати галузеві та міжгалузеві кластери, що є її безсумнівною перевагою перед американською моделлю, яка цілком могла стати однією з причин зниження економічного ефекту використання аутсорсингу у межах всієї країни.

До основних країн перебування належать Індія, Китай, Східна Європа, Філіппіни, Панама, Ірландія, Єгипет і деякі інші, що володіють такими властивостями, як:

- наявність великого обсягу кваліфікованої робочої сили;
- низькооплачувана праця;
- висока якість освіти;
- знання іноземних мов;
- висока мотивація співробітників (для яких робота в компанії означає можливість працювати за спеціальністю й значне кар'єрне зростання);
- поліпшення в телекомунікаційній структурі.

При цьому в кожній країні, безумовно, є свої переваги й недоліки. Так, наприклад, в Індії добре володіють англійською мовою, тоді як у Східній Європі й Китаї знання мови на порядок гірше. В Україні є багато висококваліфікованих програмістів, але нестабільна політична ситуація може негативно позначитися на роботі компаній. Між тим становище в країні перебування може змінюватися.

Лідер аутсорсингу – Індія. На її частку припадає 50-80% доходів від аутсорсингу в усьому світі. Успіх індійських компаній багато в чому пояснюється грамотною політикою держави. Саме індійська влада наприкінці 1980-х рр., коли країна ще була закрита для закордонних компаній, визначала напрямки розвитку галузі інформаційних технологій. Це відбувалося за рахунок того, що держава була єдиним замовником високотехнологічної продукції, зробленої в Індії [9].

Отже, міжнародний аутсорсинг набуває неабиякого значення для міжнародного бізнесу. Він сприяє зменшенню витрат, а тим самим і зменшенню ціни кінцевої продукції. Україна на сучасному ринку аутсорсингу виступає постачальником аутсорсингових послуг, що створює передумови переходу українських підприємств на інноваційний шлях розвитку [8].

За останньою статистикою, опублікованою IT Outsourcing News, майже 100 тис. українських програмістів задіяні на світовому ринку, а до 2020 року їх буде не менше 200 тис. Це найбільший показник у Європі. Понад 100 високотехнологічних транснаціональних компаній активно залучають технарів з України. Cisco, Oracle, Rakuten, Samsung шукають тут виконавців, а локальні компанії аутсорсингу допомагають сформувати команду висококваліфікованих фрілансерів й розвивають сектор R&D (Research and Development). Українські розробники працюють у корпоративних і веб-проектах на різних вертикалях, частина провайдерів побудували свою репутацію на вирішенні складних інженерних завдань. У 2015 року з України було експортовано програмне забезпечення на суму 2,5 млрд дол. Це лише частина потенціалу країни, зазначають у дослідженні, зважаючи на велику кількість кваліфікованих фахівців і їхню зацікавленість у включенні до сектору R&D.

Найбільше українські аутсорсери працюють з США – на цю країну припадає близько 80% експорту ІТ-послуг. За ними йдуть країни Євросоюзу та Ізраїль. Серед конкурентних переваг України – широкий спектр технічних можливостей, від програмного забезпечення до промислової інженерії. Успіх українських розробників на міжнародних технологічних виставках також піднімає рейтинг країни. Більше половини центрів R&D сконцентровані в Києві. Також ключові міста для такої діяльності – Дніпропетровськ, Львів, Одеса, Харків і Вінниця [10].

Проте, аутсорсинг в Україні стикається з певними проблемами його застосування. Однієї із основних перешкод на шляху активного впровадження аутсорсингу на теренах України є відсутність визначення процесів аутсорсингу та їх нормативно-правового регулювання, контролю та відповідальності за порушення. Саме поняття «аутсорсинг» в українському праві не має дефініції, тому може регулюватись виключно у контексті аналогії до деяких правових норм. У той же час у законодавчому полі визначено економічну взаємодію через укладання договорів, а також те, що кожен має право займатись підприємницькою діяльністю, яка не заборонена законом. Тож, дані положення лише доводять невизначеність та неефективність українського законодавства щодо надання та отримання послуг аутсорсингу.

Крім того, аутсорсинг в Україні має свої особливості щодо популярності окремих його видів (рисунок).

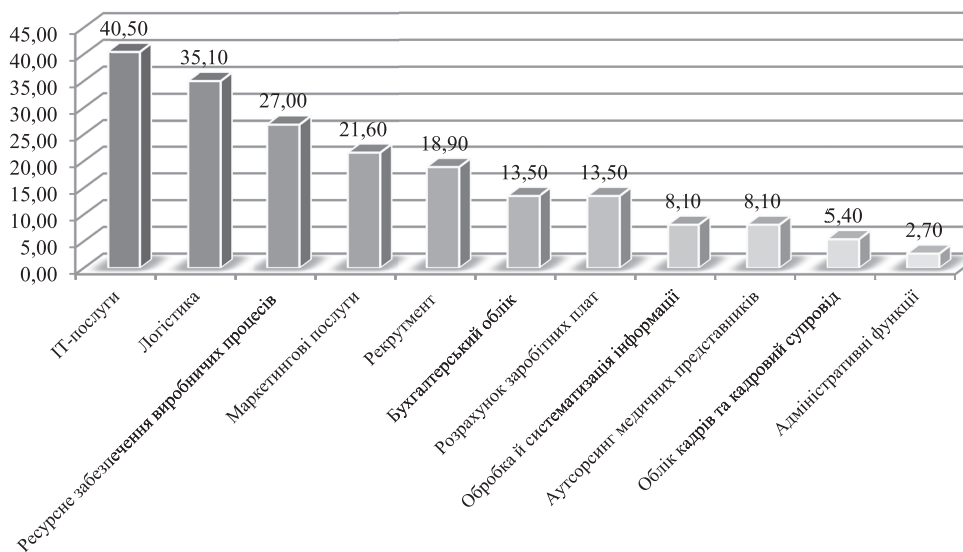


Рисунок. Видова популярність аутсорсингу в Україні, %
Складено автором на основі джерела [1]

Аутсорсинг в Україні має ряд проблем, зокрема недостатня налагодженість зв'язків України з європейськими країнами, відсутність законодавчих умов для виходу іноземних підприємств на вітчизняний ринок та значний потенціал до розвитку. Незважаючи на юридичні перешкоди, зазначений сектор економіки може розвиватись значними темпами, в основному за рахунок новизни цього напрямку. Найбільш перспективною є ІТ-сфера, яка наповнена прогресивними та молодими професіоналами, які готові бути гнучкими, впроваджувати нові інструменти управління та ризикувати з метою реалізації стратегічних цілей. Для залучення іноземних інвестицій та розвитку кадрового аутсорсингу, необхідним стає внесення поправок на законодавчому рівні та створення сприятливих умов для виходу іноземних компаній на ринок України [1].

Проте, Україна вперше потрапила в ТОП-25 найпривабливіших країн світу в сфері аутсорсингу. Україна з 2014 року піднялася із 41-го на 24-те місце в глобальному рейтингу аутсорсингової привабливості (Global Services Location Index, GSLI), що включає 55 країн – про це йдеться у звіті американської консалтингової компанії А.Т. Kearney. Удослідженні сказано, що збільшення політичних ризиків в Україні, які також впливають на позицію країни в рейтингу GSLI, було частково компенсовано за рахунок впровадження урядом реформ, які підвищили конкурентоспроможність країни.

Україна стала третьою країною за найбільшим зростанням у рейтингу після Колумбії, яка піднялась одразу на 23 позиції і посіла 20-те місце, та Туреччини, яка посіла 21-й рядок у рейтингу (+18). Трійка лідерів рейтингу залишилася незмінною з 2014 року: на першому місці Індія, на другому – Китай, на третьому – Малайзія. Бразилія в 2016 році піднялася на чотири позиції в рейтингу GSLI і помінялася місцями з Мексикою, яка посіла восьме місце. На п'ятому, шостому і сьомому місцях,

як і раніше, залишилися Індонезія, Таїланд і Філіппіни. Замикають десятку країн-лідерів рейтингу GSI у 2016 році Чилі, що піднялася з 13-го до дев'ятого місця, і Польща, що піднялася на одну позицію, – до 10-го місця.

A.T. Kearney складає глобальний рейтинг аутсорсингової привабливості країн GSI кожні два роки, починаючи з 2004-го. Аутсорсинговий потенціал кожної з країн оцінюється за трьома показниками: фінансової привабливості, кваліфікованості та доступності необхідних працівників на ринку праці, а також наявності сприятливого бізнес-середовища для ведення аутсорсингових операцій [8].

Проведене авторами дослідження дозволяє виділити низку характеристик та зробити порівняльний аналіз використання практики аутсорсингу в різних країнах світу у вигляді таблиці (табл. 3).

Таблиця 3

Практики аутсорсингу в різних країнах світу

№	Характеристика	США	Японія	Європа	Україна
1.	Рушійні сили	Зростаюча конкуренція на глобальному ринку			
2.	Причини переходу на аутсорсинг	Зниження витрат	Підвищення ефективності роботи компанії, концентрація на ядрі бізнесу		Зниження витрат
3.	Глибина запровадження аутсорсингу	Передача на аутсорсинг головних та другорядних функцій, включаючи виробництво та наукові розробки			Передача певних функцій при розробці нових бізнес-проектів; передача окремих операцій, пов'язаних із зберіганням та транспортуванням товарів; оренда тимчасово вільних площ та споруд для організації торговельного бізнесу
4.	Схема роботи з провайдерами аутсорсингу	Горизонтальна	Пірамідальна	Змішана	Змішана
5.	Форми аутсорсингу	Офшорний (зменшення частки), зовнішні підрядники	Всередині країни, дочірні підприємства за кордоном	-	Офшорний аутсорсинг та аутсорсинг всередині країни. Українські фахівці IT сфери, як правило, виступають виконавцями у проектах офшорного IT-аутсорсингу.
6.	Країни-виконавці аутсорсингу	Індія, Китай (частка зменшується)	Китай (частка зростає), аутсорсинг всередині країни	Китай, країни Східної та центральної Європи	Найбільше українські аутсорсери працюють з США – на цю країну припадає близько 80% експорту IT-послуг. За ними йдуть країни Євросоюзу та Ізраїль
7.	Динаміка ринку	Спад, зменшення кількості та розміру угод	Стабільне зростання ринку		
8.	Тенденції ринку	Переорієнтація на аутсорсинг у середині країни	Стабільно мала частка офшорного аутсорсингу, орієнтація на країни азійського регіону	Порівняно висока динаміка ринку за рахунок розвитку офшорного аутсорсингу у країнах-сусідах	Більшість вітчизняних компаній орієнтовані на закордонні ринки: 55-60% нашого аутсорсингу – це продукція на експорт

Складено на основі джерела [8]

Порівняльний аналіз довів існування певних особливостей використання аутсорсингу в межах країни, або регіону. Поряд із деякими відмінними рисами для економічно розвинених країн існують певні спільні риси, пов'язані із рушійними силами, причинами використання аутсорсингу та глибиною запровадження аутсорсингу, що свідчить про розуміння економічної сутності аутсорсингу, а відтак і можливість використовувати весь його потенціал. Натомість відмінні риси свідчать про існування впливу факторів зовнішнього середовища у межах кожної країни: економічної ситуації в цілому, структури економіки, бізнес-культури, тощо [8].

Висновки. У сучасних умовах господарювання підприємства та організації задля покращення власної конкурентоспроможності на ринку за рахунок зростання рівня гнучкості виробництва, зменшення собівартості товарів і послуг та скорочення адміністративних витрат все активніше використовують новітні управлінські інструменти менеджменту, серед яких важливе місце посідає аутсорсинг. Його сутність полягає у підвищенні ефективності роботи компанії за рахунок передачі певних функцій на виконання зовнішнім організаціям з метою оптимізації всіх видів ресурсів і концентрації на основному напрямку діяльності.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у обґрунтуванні доцільності використання зарубіжного досвіду для вітчизняних суб'єктів підприємництва задля підвищення конкурентоспроможності як окремих компаній так і України в цілому.

Теоретичне та практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що їх впровадження дозволить вітчизняним підприємствам використовувати переваги новітнього інструменту менеджменту, аутсорсингу, у власній діяльності і залежно від специфіки роботи компанії це може бути як використання послуг вітчизняних аутсорсерів, так і закордонних спеціалізованих організацій.

Перспективи подальших наукових розробок за даним напрямом полягають у продовженні досліджень особливостей реалізації аутсорсингу за кордоном та з огляду на результати виокремлення пріоритетних напрямків покращення даного виду діяльності в Україні.

Література:

1. Красношопка В. В., Трохимець І. І. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4097>
2. Нагорна О. В. Особливості використання аутсорсингу: міжнародний досвід та вітчизняна практика / О. В. Нагорна // Кримський економічний вісник. – 2013. – Ч.2. – С.29-32. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/3483>
3. Веприцька О.А. Міжнародний аутсорсинг: переваги та ризики для компаній в країнах Південно-Східної Європи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mev.khnu.km.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija_2014/2_perspektivi_ta_problemi_rozvitku_mizhnarodnogo_biznesu_v_umovakh_pereformatuvannja_globalnogo_sered/mizhnarodnij_auzsorsing_perevagi_ta_riziki_dlja_kompanij_v_krajnakh_pivdenno_skhidnoji_evropi/54-1-0-378
4. Сівачова О. Міжнародний аутсорсинг як виклик для світової торгової системи / О. Сівачова, К. Карпова // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 1(6) – С.138-168 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ierjournal.com/journals/6/2007_06_Sivachova.pdf
5. Ковальчук Г. В. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59530.doc.htm
6. Кулиняк І. Я. Тенденції розвитку світового ринку аутсорсингу / І. Я. Кулиняк, О. І. Глянцева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 259-264. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlntu_2014_24
7. IT-аутсорсинг (мировой рынок)/ TAdviser/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tadviser.ru/index.php/>
8. Микало О. І. Аналіз світового досвіду використання аутсорсингу / О. І. Микало. // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=203>
9. Маленко О. Б. Роль аутсорсингу в міжнародному бізнесі [Електронний ресурс] / О. Б. Маленко // Сучасні питання економіки і права. – 2012. – Вип. 2. – С. 56-59. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper_2012_2_10
10. Україна на першому місці в Європі з IT-аутсорсингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.eduget.com/news/ukraina_na_pershomu_misciv_ievropi_z_it-outsorsingu-1345
11. Мінченко О. Україна вперше потрапила в ТОП-25 найпривабливіших країн світу в сфері аутсорсингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2016/01/13/ukrayina-vpershe-potrapyla-v-top-25-naupryvablyvishyh-krayin-svitu-v-sferi-outsorsynhu/>

Макогон Ю.В.*доктор економ. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки*
ORCID ID: 0000-0003-1982-9831**Жарнікова А.І.**ORCID ID: 0000-0002-4265-1202
Маріупольський державний університет

МІЖНАРОДНА ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ВІЙСЬКОВО-ПОЛІТИЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ НА СХОДІ КРАЇНИ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ВОЕННО- ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОТИВОСТОЯНИЯ НА ВОСТОКЕ СТРАНЫ

INTERNATIONAL TRADE POLICIES OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND MILITARY CONFLICT IN THE EAST OF UKRAINE

Стаття присвячена ролі держави в регулюванні зовнішньої та внутрішньої торговельної політики в умовах фінансової кризи та нестабільної ситуації на сході України. Аналізується сучасний стан промисловості в Донецькій та Луганській областях, наводяться можливі напрями розвитку вищезазначених регіонів. В рамках цього аналізу висвітлені порівняльні переваги східних областей та зазначені пріоритетні галузі промисловості, які можуть забезпечити високий технологічний розвиток України.

У статті також зазначається, що на даному етапі в країні спостерігається певна технологічна деградація, стисло описується стан науково-технічної галузі та її вплив на рівень конкурентоспроможності України на зовнішніх ринках.

Дана стаття наводить аналіз сучасних світових тенденцій щодо впровадження обмежувальних заходів та ініціювання антидемпінгових розслідувань в пріоритетних для України галузях господарства, підкреслюючи значимість для нашої країни комерційної дипломатії та змін, як в зовнішньоторговельній, так і внутрішній політиці держави з метою виведення економіки України на рівень розвинених країн.

Ключові слова: антидемпінг, міжнародна торгівля, промисловість, Донецька область, відродження економіки.

Статья посвящена роли государства в регулировании внешней и внутренней торговой политики в условиях финансового кризиса и нестабильной ситуации на востоке Украины. Анализируется современное состояние промышленности в Донецкой и Луганской областях, приводятся возможные направления развития вышеуказанных регионов. В рамках данного анализа освещены сравнительные преимущества восточных областей и указаны приоритетные отрасли промышленности, которые могут обеспечить высокое технологическое развитие Украины.

В статье также отмечается, что на данном этапе в стране наблюдается определенная технологическая деградация, кратко описывается состояние научно-технической сферы и ее влияние на уровень конкурентоспособности Украины на внешних рынках.

Данная статья содержит анализ современных мировых тенденций по внедрению ограничительных мер и инициирования антидемпинговых расследований в приоритетных для Украины

сферах господарства, підкреслюючи значимість для нашої країни комерційної дипломатії та змін, як у зовнішньоторговельній, так і внутрішній політиці держави з метою виведення економіки України на рівень розвинутих країн.

Ключові слова: антидемпінг, міжнародна торгівля, промисловість, Донецька область, відродження економіки.

The article focuses on the role of government regulation of the internal and external trade policy in the context of the financial crisis and unstable situation in the East of the country. It was analyzed the present status of the Donetsk and Lugansk regions industry; possible directions of development of the above-mentioned regions. As part of this analysis there were highlighted the comparative advantages of the eastern regions and identified priority sectors that can provide high technological development of Ukraine.

The article also notes that at this stage in our country there is a certain technological degradation; briefly describes the state of scientific and technical sphere and its impact on the competitiveness of Ukraine in foreign markets.

This article contains analysis of the current global trends on implementation of the restrictive measures and the initiation of anti-dumping investigations in priority areas for Ukrainian economy, emphasizing the importance of commercial diplomacy and changes both – in foreign and in domestic policy for the purpose of elimination of the Ukrainian economy to the level of developed countries.

Keywords: antidumping, international trade, industry, Donetsk region, the revival of the economy.

Вступ. Світова фінансово-економічна криза в Україні погіршилася нестабільною політичною ситуацією та війною на сході. Кризові явища особливо гостро вплинули на підприємства експортно-орієнтованих галузей економіки Донецької області, яка забезпечує понад 20% обсягу реалізації експортної продукції України. У реальному секторі економіки Донецької області найбільш уразливими стали енергоємні підприємства металургійної галузі, які в свою чергу забезпечують 78% загального обсягу виробництва промислової продукції [1].

Сучасні процеси інтеграції України до світового економічного простору в умовах зростання масштабності міжнародних торговельно-економічних відносин та становлення єдиної світової регуляторної системи основних економічних процесів зумовлюють потребу пошуку ефективних механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Одним з найбільш важливих важелів регулювання ЗЕД є система митно-тарифного регулювання. Крім того, що дана система спрямована на наповнення дохідної частини державного бюджету, вона дозволяє досягнути багатьох економічних ефектів, важливих для здійснення економічної і зовнішньоторговельної політики країни.

Проте впродовж останніх років спостерігається певна світова тенденція щодо збільшення антидемпінгових, антисубсидіарних, спеціальних розслідувань та застосування відповідних заходів, а також використання санкцій з політичних причин країнами-членами Світової Організації Торгівлі, що в свою чергу суперечить основним принципам СОТ.

Постановка завдання. З метою розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та захисту їх економічних інтересів на зовнішньоекономічних ринках національним виробникам потрібна підтримка з боку держави. Значну частину цієї підтримки можна надати ефективно застосовуючи можливості митно-тарифного регулювання в рамках зон вільної торгівлі та існуючих партнерських відносин з іншими країнами, використовуючи нетарифні методи регулювання ЗЕД та комерційну дипломатію, тим самим реалізуючи переваги членства України у СОТ. Також особливої актуальності для економіки набуває пошук шляхів і механізмів реформування регіональних економічних комплексів та визначення перспектив їх диверсифікації, оскільки від успішного вирішення цих питань залежить соціально-економічна стабільність в регіоні окремо та в країні в цілому.

Методологія. В процесі написання статті були використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: метод теоретичного узагальнення, метод аналізу статистичних даних, метод порівняння, логіки, аналізу і синтезу.

Результати дослідження. Роль Донбасу в економічному розвитку України завжди була визначальною. Починаючи з 2013 року, коли політична та економічна ситуація в країні загострилася, а на сході розпочалася війна, промислове виробництво в Донецькій та Луганській областях було майже зупинено. Згідно з офіційними даними, рівень промислового виробництва в Донецькій області у 2014 році скоротився на 31,5%, в 2015 році – на 34,6%. У Луганській області ці показники навіть вищі – 42,0% і 66,0% відповідно. Тож прикро зазначати, але в 2016 році після істотного скорочення обсягів промислового виробництва в 2014-2015 роках Донбас так і не вийшов на докризові показники 2013 року.

Падіння обсягів виробництва продукції спостерігається в більшості основних видів промислової діяльності. Найбільш значущим воно було в сфері видобутку різних корисних копалин. Динаміка зміни структури промисловості Луганської області за обсягами реалізованої продукції підтверджує втрату контролю над більшою частиною промислових активів базових галузей Луганської області. Так, в структурі обсягів реалізованої промислової продукції області частка металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів скоротилася в 18 разів, а частка машинобудування - в 2 рази. Це в цілому визначило скорочення в структурі промисловості області частки переробної промисловості в 1,2 рази. Одночасно в структурі переробної промисловості області відчутно зросли частки виробництва готових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (більш ніж в 3 рази), виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності (майже в 3 рази), виробництво гумових та пластмасових виробів, іншої неметалевої продукції (в 2 рази) і виробництва хімічних речовин і хімічної промисловості (більш ніж в 1,5 рази).

Металургійна галузь також зазнала значних втрат. Тільки окремо взята Донецька область втратила близько 60% виробничих потужностей через втрату двох з трьох потужних вузлів металургійної промисловості області: Донецько-Макіївського і Єнакіївського, в які входять найбільш значимі підприємства металургійної галузі. Однак частка металургійної галузі в структурі реалізованої продукції Донецької області в 2015 р, по відношенню до 2014 р, практично не змінилася. Це відбулося головним чином за рахунок збереження на території підконтрольній українській владі, виробничих активів двох найбільш потужних підприємств чорної металургії – маріупольських меткомбінатів ПАТ «ММК імені Ілліча» та ПАТ «МК «Азовсталь». Протягом 2015 року на території Донецької обл. працювали тільки ці підприємства галузі, не зважаючи на ускладнення їх функціонування в період ведення активних бойових дій за рахунок обмеження логістичного характеру та неповної завантаженості виробничих потужностей. Для порівняння, завод ПАТ «Азовмаш» – найбільше машинобудівне підприємство України, який теж знаходиться в Маріуполі, не працює вже протягом двох років. Але слід зауважити, що у даному випадку окрім військового конфлікту свою роль у цьому також зіграли фактор розриву торговельно-економічних відносин з РФ та Митним союзом (які виступали в якості основного ринку збуту продукції: у 2013 році до Росії було поставлено 8 тис. вагонів, до Казахстану – 2 тис.), а також фактор спаду як світової економіки в цілому, так і української економіки в частості.

У Луганській області ситуація дещо складніша. Питома вага металургійного виробництва області на території, підконтрольній українській владі, в 2015 р скоротилася на 34%. Проте, для цієї галузі в підконтрольній частині Донбасу існують деякі позитивні тенденції – зберігся основний технологічний процес, є доступ до ключових ресурсів, існує забезпеченість енергоресурсами, контакт із споживачами та наявність трудових ресурсів.

Аналіз положення промислового сектора, що залишився на територіях Донецької та Луганської областей підконтрольних українському уряду, показує, що при належному управлінні, реформуванні та впровадженні сучасних технологій, регіону, як і раніше, має можливості залишитися економічним локомотивом України.

Серед пріоритетних галузей промисловості, які можуть забезпечити високий технологічний розвиток України, можна виділити наступні:

- машинобудування;
- приладобудування;
- розвиток оборонно-промислового комплексу;
- розвиток гірничо-металургійного комплексу на базі ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологій;
- розвиток хімічної та нафтохімічної промисловості;
- інформаційні технології [2].

До порівняльних переваг східних областей України відносяться:

- наявність вільних майданчиків, сировинних і рекреаційних ресурсів, місцеві енергетичні потужності, розвинені міжрегіональні та міжнародні зв'язки, істотний економіко-господарський, експортний потенціал;
- імплементація механізмів, спрямованих на спрощення започаткування та ведення підприємницької діяльності шляхом видачі дозвільних документів за принципом «єдиного вікна», забезпечення функціонування мережі центрів надання адміністративних послуг;
- потужний кадровий потенціал в сфері місцевого самоврядування, створений на підставі таких громадських організацій, як «Центр законодавчих ініціатив» та Агентство регіонального розвитку «Донбас»;
- можливість відродження на новій законодавчій основі СЕЗ, ТПР, Євро регіона «ДОНБАС».

На даний момент існує два основних стратегічних пріоритети розвитку українських областей:

– стабілізація суспільно-політичної ситуації, відновлення безпеки та економічна реабілітація регіону шляхом розробки і використання ефективних організаційно-правових та фінансових інструментів, спрямованих на подолання існуючих на даний час значних руйнувань і пошкоджень виробничих, інфраструктурних та житлових об'єктів;

– поглиблення співпраці з країнами Європейського Союзу. Після підписання угоди про асоціацію для України відкрились додаткові можливості доступу до нових іноземних ринків, що в свою чергу супроводжується з одного боку зростанням конкурентного навантаження на вітчизняні підприємства, а з іншого – зростанням вимог до їхньої продукції [3].

Головне завдання для Донецької та Луганської областей на даному етапі – уникнути деіндустріалізації. Це саме стосується і країни в цілому.

Глобалізацію необхідно вводити поступово, щоб зберегти більше промислових підприємств. Краще мати в країні неефективний промисловий сектор, ніж не мати його взагалі. Глобалізація в її сьогоденній формі залишає багато країн позаду, деіндустріалізує їх, що призводить до значного спаду рівня заробітної платні. Якщо дозволити таким середнім індустріальним країнам як Україна розвинути свою промисловість під захистом тарифів, а потім об'єднатися з сусідами, з часом вони стануть досить сильними, щоб конкурувати на глобальному вільному ринку.

Глобальну економіку можна розглядати як піраміду – ієрархію знання, в якій ті, хто постійно інвестує в інновації, залишаються на піку добробуту. Вигідні види, як правило, народжуються завдяки новим знанням, отриманим в наукових розробках. Тому багато країн інвестують в дослідження, хоча деколи неможливо передбачити якими будуть їх результати [4].

Але слід зазначити, що хоча вдосконалені технології та організаційні навички на рівні компанії і мають велике значення, не лише вони визначають виробничий потенціал господарства. До складників виробничого потенціалу також належить потенціал ти суб'єктів, які не займаються підприємницькою діяльністю (урядів, університетів, науково-дослідницьких інститутів, інших закладів освіти тощо). Вони сприяють виробництву та збільшують продуктивність, створюючи інфраструктуру (дороги, оптоволоконисту мережу), пропонуючи нові технологічні ідеї та готуючи кваліфікованих робітників [5].

Кількість організацій, які здійснюють науково-технічну діяльність по Україні в 2013 році склало 1143, з яких найбільша частка (52,8%) - організації галузевого профілю. Що стосується організацій, які здійснюють науково-технічну діяльність в Донецькій області, то цей показник у 2013 році становив 63 організації.

Однією з причин цього колапсу стала технологічна деградація України. За роки незалежності країна втратила не просто окремі підприємства і наукові комплекси, а цілі галузі. З вітчизняної промисловості зникли такі галузі, як мікроелектроніка, верстатобудування, приладобудування, роботи, автоматика. Без їх складної і дорогої продукції вичерпалися доходи, зникли виробництва-суміжники, збіднів бюджет, розчинилися міжнародні очікування і національні перспективи. Пріоритети української економіки змістилися від космічних програм до металургії, найпростішої хімії, сільському господарству. Сформована структура економіки не змогла генерувати ні колишніх зарплат, ні зайнятості, ні наукових пошуків. Безробітними виявилися десятки тисяч інженерів, технологів, математиків, фізиків й хіміків, які становили основну масу трудових мігрантів.

Технологічний занепад привів до формування сировинної економіки, вага якої в світовому виробництві за роки незалежності скоротилася в 4-5 разів. Сьогодні вона ледве сягає 0,08% світового ВВП, що майже в дев'ять разів менше частки України на світовому ринку праці (0,7%). Цей розрив – умовний індикатор того, наскільки менше своїх зарубіжних колег виробляє і заробляє середньостатистичний українець. Його можна трактувати і як показник надлишку «зайвих» українців на внутрішньому ринку праці (згідно рівню середньосвітової продуктивності). Втративши колишню технологічну базу, вітчизняна економіка виявилася прив'язаною до світової кон'юнктури на сировину [2].

В Україні сьогодні складно робити довгострокові прогнози, оскільки політичний фактор відіграє вирішальну роль в ухваленні інвесторами рішень щодо вкладення грошей в інфраструктурні проекти, а це безпосередньо впливає на зростання споживання виробів металургійної галузі. Стабілізація політичної та економічної ситуації в країні призвела б до поліпшення інвестиційного клімату.

В контексті європейської інтеграції для металургії дуже важливо, щоб загальний європейський вектор зовнішньої політики України включав в себе всі основні галузі української промисловості, оскільки на сьогоднішній день ринок ЄС для них є одним з ключових.

Але тут слід зазначити, що незважаючи на членство у ВТО та той факт, що між Україною та ЄС укладена зона вільної торгівлі та є свобода руху товарів, лише впродовж останніх чотирьох ро-

ків проти українських виробників було ініційовано 12 антидемпінгових розслідувань, переважно в галузі промисловості, в тому числі і країнами Євросоюзу (антидемпінгове розслідування проти українського гарячекатаного прокату, яке розпочалося в липні 2016 року).

Якщо звернутися до світової динаміки кількості ініційованих антидемпінгових розслідувань, то можна побачити певне позв'явлення, яке спостерігається за останні роки (рис. 1).

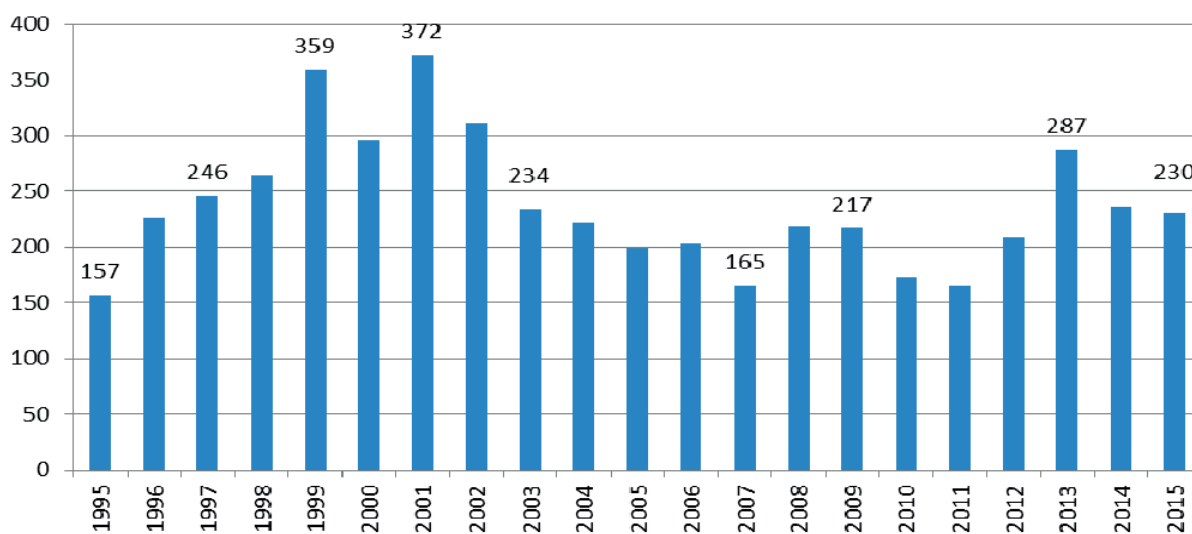


Рис. 1. Світова динаміка кількості ініційованих антидемпінгових розслідувань за 1995-2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [7].

У галузевому розрізі найбільш ураженими від антидемпінгових заходів секторами виробництва виступають недорогоцінні метали та вироби з них і машинобудування. А це саме ті галузі, які є ключовими для економіки України. Станом на 2016 рік Україна посідала 14 місце серед країн, проти яких були ініційовані антидемпінгові розслідування.

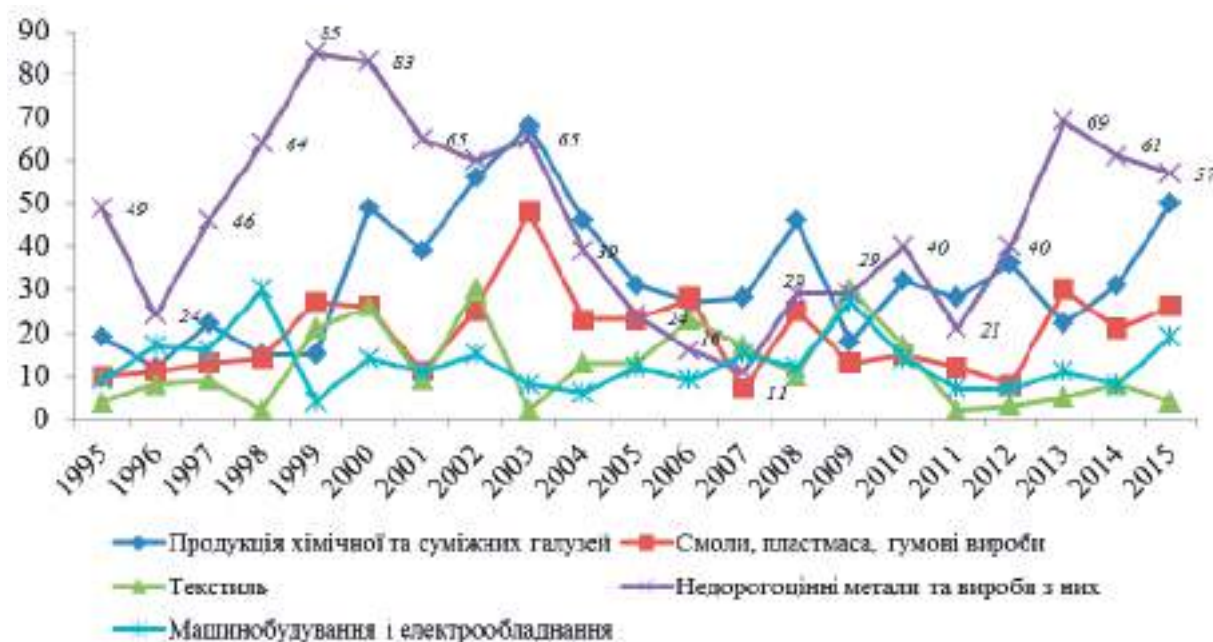


Рис. 2. Динаміка антидемпінгових заходів у розрізі секторів виробництва за 1995-2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [7].

Здебільшого антидемпінгові розслідування лежать не стільки в економічній, скільки в політичній площині, тому цю тему необхідно розглядати на міждержавному рівні за допомогою комерційної дипломатії.

В Україні значна частина металургійної продукції виробляється на експорт (майже 90%). І якщо раніше за рахунок військової промисловості, машинобудування та активного будівництва було

дуже велике споживання сталі в середині країни, то після спаду в 1990-2000-х роках, споживання сталі дуже сильно впало. Для відродження української металургії повинна бути створена комплексна з розвитку внутрішнього машинобудування, сільського господарства, енергетики, будівництва, інфраструктури та транспорту, та налагоджений діалог з країнами-торговельними партнерами [6].

Висновки. Таким чином є очевидним значний спад виробництва, який відбувається в силу погіршення кон'юнктури на основних ринках експортної продукції Донецького регіону. Разом з зовнішньоекономічними факторами, величезний негативний ефект на рівень ділової активності як в окремо розглянутому регіоні, так і в межах всієї країни, має політична та геополітична ситуація.

Для відновлення української економіки необхідно зосередитися на посиленні наявних конкурентних переваг, з паралельною роботою над уразливими моментами в життєдіяльності країни. Особливу увагу слід звернути на Донецьку область, яка не зважаючи на воєнний конфлікт на її території, все ще має широкий спектр можливостей для реалізації економічного потенціалу за умови стабільного розвитку малого і середнього бізнесу. Більш того, саме малий та середній бізнес може стати основою розвитку не тільки окремо розглянутого регіону, а і держави в цілому. Але слід пам'ятати, що для цього необхідна спільна робота суспільства, місцевих і центральних органів влади, міжнародних партнерів, представників науки і бізнесу, а також дієве керівництво, спрямоване на поглиблення ринкових трансформацій та забезпечення технічної модернізації промислових галузей України.

Література:

1. Макогон Ю. В. Інновації в сфері енергетики на підприємствах України / Ю. В. Макогон. // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2016. – №13.
2. Макогон Ю. В. Стратегія возродження економіки Донецької області в пост-кризисний період в умовах глобалізації / Ю.В. Макогон // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2 (29). – С. 53-58. – Бібліогр.: 10 назв. – рос.
3. Програма науково – технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року. – Офіційний сайт Донецької обласної державної адміністрації. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.donoda.gov.ua/main/ua/2369.html>
4. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Эрик С. Райнерт. – М: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. – 384 с. – (4). – (Экономическая теория).
5. Чанг Х. Економіка. Інструкція з використання / Ха-Юн Чанг. – Київ: Наш Формат, 2016. – 400 с.
6. Офіційний веб-сайт компанії Метінвест [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.metinvestholding.com/ru/press/articles/show/7309>
7. Офіційний веб-сайт The World Trade Organization [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm.

Манаєнко І. М.

канд. економ. наук

ORCID ID: 0000-0002-3246-3603

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ В КОНТЕКСТІ ПОСТІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В КОНТЕКСТЕ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

INTERNATIONAL FACTORING DEVELOPMENT IN THE WORLD ECONOMY POSTINDUSTRIALIZATION

Стаття присвячена дослідженню розвитку факторингових операцій в світовій економіці. Зазначено основні історичні етапи формування факторингу, країни його зародження та розвитку. Наведено основні міжнародні організації у сфері факторингу, їх роль у регулюванні фінансової послуги в умовах постіндустріалізації. Представлено географічний розподіл факторингових операцій за регіонами світу, визначено тенденції її видозміни. Обґрунтовано відмінність факторингу від банківського кредитування. Визначено основні переваги даних операцій. Сформовано перелік факторів зовнішнього середовища, що впливають на розвиток факторингу в країні. Наведено перелік основних комісійно-посередницьких послуг, що супроводжують факторингове обслуговування. Здійснено обґрунтування основних принципів. Досліджено ринок факторингу в Україні, приведено особливості надання факторингових послуг вітчизняними банківськими установами. Представлено тенденції розвитку факторингу в країнах-сусідах України, зроблено порівняльну характеристику.

Ключові слова: розвиток, ризик, постіндустріалізація, світова економіка, факторинг, фінансовий ринок.

Статья посвящена исследованию развития факторинговых операций в мировой экономике. Указаны основные исторические этапы формирования факторинга, страны его зарождения и развития. Приведены основные международные организации в сфере факторинга, их роль в регулировании финансовой услуги в условиях пост индустриализации. Представлены географическое распределение факторинговых операций по регионам мира, определены тенденции ее видоизменения. Обоснованно отличие факторинга от банковского кредитования. Определены основные преимущества данных операций. Сформирован перечень факторов внешней среды, влияющих на развитие факторинга в стране. Приведен перечень основных комиссионно-посреднических услуг, сопутствующих факторинговое обслуживание. Осуществлено обоснование основных принципов. Исследован рынок факторинга в Украине, приведены особенности предоставления факторинговых услуг банковским учреждениям. Представлены тенденции развития факторинга в странах-соседах Украины, сделано сравнительную характеристику.

Ключевые слова: развитие, риск, постиндустриализация, мировая экономика, факторинг, финансовый рынок.

The article investigates the development of factoring in the global economy. Outlines the historical stages of factoring country of its origin and development. The basic international organizations in the field of factoring and their role in the regulation of financial services in terms post industrialization. Presented by the geographic distribution of factoring operations by region of the world, its trends identified modifications. Factoring proved the difference on bank lending. The main advantages of these operations. Formed a list of environmental factors that influence the development of factoring in the country. The list

of basic services intermediary a commission accompanying the factoring service. Done justification of basic principles. Investigated the factoring market in Ukraine, given the peculiarities of factoring services domestic banks. Presented trends of factoring in neighboring countries Ukraine, made comparisons.

Keywords: *development, risk post industrialization, the global economy, factoring, financial market.*

Вступ. Турбулентний розвиток світового господарства останніх десятиліть породжує активізацію імплементації низки фінансових послуг, що є підтвердженням всеохоплюючої постіндустріалізації. Активність використання тієї чи іншої фінансової послуги є наслідком комплексного розвитку суб'єктів господарювання країни, які потребують нових унікальних інструментів фінансового забезпечення. Однією із таких послуг є факторингове обслуговування. Важливість даної послуги підтверджується її активним використанням у країнах Європи, де оборот факторингу становить 6% від ВВП.

За порушеною тематикою існує значна кількість наукових публікацій. Зокрема вагомий вклад у визначення теоретичних засад факторингу здійснили Гриценко В. В. [9], Карп'як Я. С. [1], Сисоєв О. В. [8]. Визначенню особливостей розвитку факторингу в Україні присвячені праці Момот Л. В. [10], Поліщук О. В. [2], Казакова М. О. [7] та інші. Проте зміна векторів та акцентів розвитку міжнародного факторингу в світовій економіці потребує проведення подальших наукових досліджень, що мають ґрунтуватись як на теоретичних засадах факторингу, так і на аналітичній інформації щодо тенденцій розвитку даної сфери.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення тенденцій розвитку факторингу в умовах постіндустріалізації світової економіки на основі детермінації основних факторів макроекономічного характеру, котрі впливають на реалізацію факторингових операцій.

Методологія. Теоретичною основою дослідження виступають наукові доробки зарубіжних і вітчизняних учених з теорії та практики факторингових операцій. Для досягнення визначеної мети й поставлених завдань використано систему загальнонаукових та спеціальних методів, а саме: методи системно-функціонального підходів до теоретичного поглиблення теми дослідження; методи систематизації, групування та узагальнення, формалізації з метою формування переліку переваг факторингу та його принципів, виявлення його відмінностей від банківського кредитування; методи індукції та дедукції, наукової абстракції, методи структурно-логічного та семантичного аналізу – для виявлення основних тенденцій розвитку факторингу в сучасному господарському комплексі світу тощо.

Результати дослідження. Започаткував операції факторингу Будинок факторів (*House of Factors*), котрий створений у Великій Британії ще у XVII столітті. Перед фактором, який володів знаннями щодо тенденцій розвитку товарного ринку, знав закони та торгові звичаї країни, висувалося завдання пошуку надійних покупців, зберігання та збуту товару, а також наступної інкасації торгової виручки. На відміну від Європи, активний розвиток факторингових операцій зароджується у Північній Америці лише у другій половині XIX ст. Сучасні види факторингу вперше класифікував в 1947 р. американський банк «The First National Bank of Boston». Однак, офіційно факторингові послуги в США було визнано в 1963 р., коли урядова організація – Контролер грошового обігу – прийняла рішення про законність надання банками такої послуги. У Великій Британії першу факторингову компанію було відкрито в 1960 р., у Німеччині – в 1963 р. У Франції процедуру факторингу, яка відповідає англо-американським методам і з елементом рефінансування комерційних зобов'язань на короткий термін (менше 180 днів), запроваджено в 1965 р. [1, с. 72] Наприкінці 1950-х – на початку 1960-х років було створено три міжнародні факторингові групи, без яких неможливе існування сучасного міжнародного факторингу: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International. Лише одна із них – International Factors Group S.C. – об'єднує 58 факторингових компаній у 35 країнах світу, а її частка на світовому ринку факторингових послуг становить приблизно 28 %. На сьогодні, головне завдання факторингових компаній більшості країн Європи, які тісно пов'язані з великими банками, полягає у фінансуванні дебіторської заборгованості на основі використання «регресного» факторингу [2].

У зв'язку з розвитком факторингу та з'ясування його загально визнаної сутності у 1988 р. було прийнято Конвенцію про міжнародний факторинг, згідно якої фінансова операція вважається міжнародним факторингом лише у тому разі, якщо виконується принаймні дві з чотирьох умов [3]: наявність кредитування у формі попередньої сплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку постачальника, передусім обліку збуту; інкасування його заборгованості; страхування постачальника від кредитного ризику.

Розвиток постіндустріалізації світової економіки зумовлює зародження на розвиток міжнародних організацій. Відтак у сфері факторингу відома така міжнародна асоціація як Міжнародна

факторингова група (IFG), що заснована в 1963 р. і наразі об'єднує близько 140 факторів з 56 країн. Не менш ваговою є Міжнародна факторингова мережа (FCI), заснована в 1968 р., на сьогодні об'єднує 244 фактори з 65 країн. Суттєвою відмінністю у діяльності даних асоціацій є те, що Міжнародна факторингова група допомагає у здійсненні транскордонних факторингових операцій шляхом встановлення кореспондентських відносин між факторами, які є членами групи, тобто має місце двофакторний факторинг, в той час як діяльність Міжнародної факторингової мережі спрямована на сприяння розвитку факторингу та супутніх йому послуг в глобальному масштабі, а також, що головне, розробку стандартів здійснення факторингових операцій [4, с. 165]. В сучасних умовах у зв'язку з процесами постіндустріалізації набуває актуальності налагодження співпраці між основними факторинговими асоціаціями з метою створення єдиної європейської факторингової мережі. Ця ідея виникла саме в умовах глобальної фінансової нестабільності – в 2008 р., а в 2009 р. вже було створено Європейський форум для факторингу та комерційних фінансів, який є платформою для об'єднання зусиль провідних національних та міжнародних асоціацій в зазначених сферах. У травні 2009 р. членство у Форумі отримали вісім факторингових асоціацій, зокрема дві міжнародні асоціації (IFG, FCI) та шість національних асоціацій з таких країн, як Великобританія, Франція, Німеччина, Італія, Польща, Іспанія [5, с. 5]. Зусилля Форуму спрямовуються передусім на створення уніфікованих стандартів здійснення факторингових операцій в рамках Європейського Союзу, а також узагальнення та аналіз статистики в сфері факторингу та комерційних фінансів не тільки в Європі, а й у світі.

Наразі факторинг продовжує переважати у фінансуванні торгових угод, на частку яких припадає до 80% в загальному обсязі світового факторингу. Частка європейських країн перевищує 70% від загального обороту факторингу, а серед європейських країн 20% зберігає за собою Великобританія, де найбільш активно факторинг як і раніше застосовується саме в текстильній промисловості (20% в галузевій структурі факторингу). Як інструмент торгового фінансування факторинг займає в показниках макроекономічної статистики. В середньому по Європі оборот факторингу становить 6% від ВВП. У ряді країн Середземноморського басейну цей показник досягає 15-20%. Географічний розподіл факторингових операцій представлено на рис. 1.

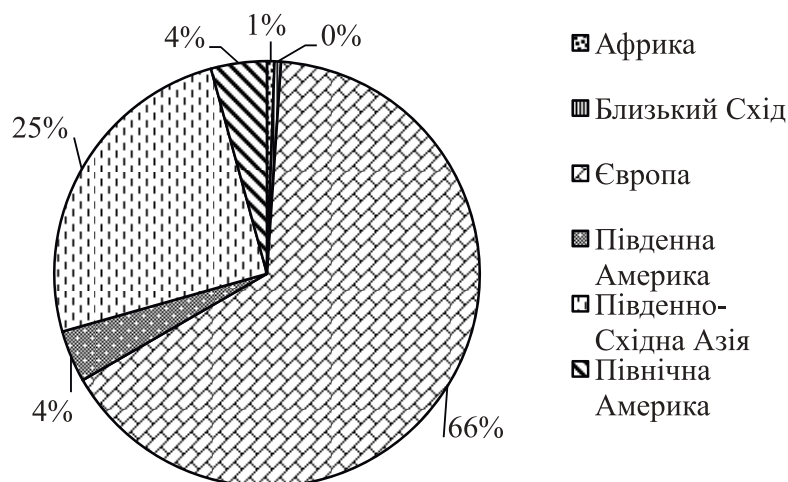


Рис. 1. Географія факторингу в 2015 р., %
Побудовано автором за даними FCI [6]

Традиційно лідером у здійсненні факторингових операцій залишаються факторингові компанії Європи, на які припадає близько 70% світового факторингу. Цьому сприяли зародження даної послуги саме у Європі (і Європейський форум факторингу також цьому аргумент), а також те, що даний регіон тривалий час утримує світове лідерство за розвитком фінансового ринку. Друге місце у здійсненні факторингу належить країнам Південно-Східної Азії – близько 25%, але до світової фінансової кризи другу позицію займала Північна Америка, яка наразі становить лише 4%. Зазначений перерозподіл буде тривати й надалі, особливо під впливом розвитку постіндустріалізації в азієцькому регіоні.

Відповідно до видів факторингових операцій, обсяги міжнародного факторингу значно менші, ніж внутрішнього. Це зумовлено тим, що практика використання міжнародного факторингу є досить незначною але він активно розвивається. Наприклад, з 2004 по 2008 рр. – обсяги міжнародного

факторингу зросли у 2,5 рази, а внутрішнього – лише у 1,5 рази. Аналогічно, у період 2010 – 2015 рр. обсяги міжнародного факторингу збільшилися в 2,2 рази, водночас внутрішнього – лише в 1,3 (рис. 2).

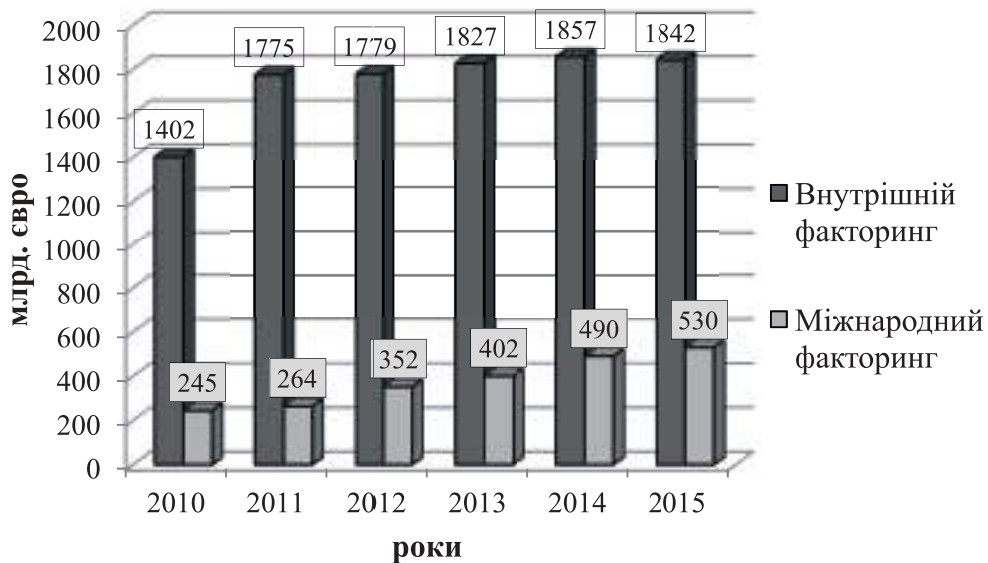


Рис. 2. Тенденції розвитку факторингу в світі, млрд. євро
Побудовано автором за даними FCI [6]

В даний час факторинг широко використовується в комерційній практиці як спосіб додаткового фінансування і забезпечення. Він активно застосовується у фармацевтичній галузі, при продажу канцелярських товарів, постачання продуктів харчування і товарів народного споживання провідним роздрібним мережам. Серед всесвітньо відомих компаній, для яких факторингове обслуговування служило підтримкою на всіх етапах свого розвитку, Acer (комп'ютерна техніка, Тайвань); Parmalat (продукти харчування, Італія); Lewis Global Toys (товари для дітей, США).

Тривалий час існувала невизначеність у відмінностях факторингу від банківського кредитування. Однак між наданням факторингових послуг і банківським кредитуванням є суттєві відмінності, основні з них полягають у наступному [2]: надається на строк фактичної відстрочки платежу, а кредит – на визначений термін; виплачується в день поставки товару, а кредит – в обумовлений кредитним договором день; не потребує забезпечення, тоді як кредит, надається під заставу; погашається коштами, що виплачуються дебіторами клієнту, а кредит повертається банку позичальником; погашається в день фактичної оплати дебітором отриманого товару; виплачується автоматично при пред'явленні накладної та рахунку-фактури, а для отримання кредиту потрібно оформити низку документів.

За здійснення факторингового фінансування клієнт проводить банку наступну оплату: відсоткову ставку за фінансування, яка залежить від терміну відстрочки платежу за контрактом, укладеного між клієнтом та його боржником; комісію за фінансування, яка сплачується одноразово в день видачі фінансування як відсоток від суми наданого фінансування. Факторингова компанія відразу виплачує клієнту від 70% до 90% потрібних йому грошей у вигляді кредиту, а залишок (без проценту за кредит та комісію за факторингові послуги) перераховують після стягнення всього боргу.

Варто зазначити, що С. Ю. Курбатов перший поставив питання про принципи факторингу. Він вважає, що їх значення полягає в тому, що вони відображають сутність факторингового обслуговування, його характерні риси, слугують основою самого здійснення факторингу. Порушення цих принципів може стати основою для розірвання договору між суб'єктами факторингу. До принципів факторингу С. Ю. Курбатов відносить такі принципи: конкретність, цілеспрямованість, правомірність, оперативність, невідворотність відповідальності [8].

Унікальність такого кредитного інструменту, як факторинг, полягає у таких його перевагах [7]:

1. Факторинг – це інструмент, що сприяє розширенню частки компанії на ринку. Після отримання необхідних оборотних коштів з'являється можливість збільшити обсяги продажів.
2. Отримання додаткового прибутку. Поповнення оборотних коштів і збільшення обсягу продажів відповідно буде сприяти збільшенню прибутку.
3. Доступність і прозорість процедури. При факторингу, на відміну від банківського кредитування, фінансування не вимагає заставного забезпечення, а також відкриття додаткового точного рахунку та переведення оборотів.

4. Нові конкурентні переваги. Компанія отримує можливість надавати клієнтам конкурентні відстрочки платежу, підтримуючи при цьому необхідний асортимент товарів на складі за рахунок додаткових оборотних коштів.

5. Подолання проблеми касових розривів. Індивідуальний графік проведення операцій з фінансування дозволить отримати гроші в будь-який момент після відвантаження товару. Фінансування, що надається, поступово збільшується в міру зростання продажів, при цьому в компанії залишається можливість використання кредитних лімітів у банку.

6. Поліпшення фінансових показників. Факторинг без регресу дає можливість істотно поліпшити фінансові показники за рахунок скорочення дебіторської заборгованості.

Проте перед використанням факторингових послуг слід пам'ятати про те, що [7]: чітких рекомендацій щодо вираження факторингових операцій у бухгалтерському обліку немає; існують протиріччя в нормативних актах щодо податкових зборів з факторингових операцій в Україні; фінансування на кожного дебітора на основі проведеного фінансового аналізу діяльності клієнта та дебітора обмежується.

Незважаючи на низку переваг такого інструментарію як факторинг, доцільно наголосити, що ваговий вплив відіграють фактори макроекономічного характеру, до яких пропонується відносити:

1) трудові ресурсні: частка населення з вищою освітою, яка може працювати в сфері розробки та імплементації факторингових операцій на вітчизняному ринку, а також фахівців-консультантів, що мають досвід роботи у зарубіжних факторингових компаніях;

2) економічні: простота та справедливість законодавчої системи, особливо при обліку та регламентації факторингу із міжнародною участю; ємність локального ринку та можливість застосування факторингових операцій; готовність банківських установ надавати факторингові послуги;

3) міжнародні: науково-технічне співробітництво між країнами з приводу реалізації факторингових послуг в рамках спільного підприємництва; міжнародне стажування персоналу – фахівців з факторингу.

Фактори макросередовища безпосередньо впливають на зовнішнє мікросередовище учасників факторингової операції, відповідно і на саме підприємство, що зацікавлене у реалізації факторингу. До факторів зовнішнього мікросередовища пропонуємо відносити наступні:

1) готовність ринку надавати/споживати послугу – кількість підприємств, які готові або потенційно зацікавлені у використанні факторингових операцій;

2) рівень розвитку конкуренції та діяльність підприємств-конкурентів щодо здійснення ними таких операцій;

3) готовність фінансового ринку країни надавати послуги факторингу;

4) якісні та кількісні обмеження у отриманні короткострокових кредитних ресурсів.

Економічна ефективність факторингових операцій виявляється в тому, що факторинг дозволяє істотно підвищити ліквідність активів, рентабельність компаній та їхню платоспроможність і, як наслідок, сприяє економічному зростанню [9].

У світовій практиці під факторингом розуміється цілий ряд комісійно-посередницьких послуг, які проявляються у наступних аспектах:

1. В рамках цього виду послуг банк виплачує визначену суму від номіналу поставки (близько 60-90%) у вигляді дострокового (авансового) платежу відразу після фактичного відвантаження товару, а залишок коштів (від 40 до 10% за вирахуванням комісій за факторингове обслуговування) банк переводить постачальнику в міру того, як покупець сплатить постачання на спеціальний факторинговий рахунок. Тобто банк в даному випадку є при особою, яка авансує товарний кредит, що надається постачальником покупцеві з майбутнім поверненням йому залишку суми поставки.

2. Інформаційне забезпечення діяльності постачальника, ведення обліку стану його дебіторської заборгованості.

3. Страхування ризиків постачальника. Укладаючи договір факторингу, компанії отримують можливість виключити ризики, пов'язані з постачанням товарів на умовах відстрочки платежу: кредитний, ліквідний, валютний ризики.

4. Адміністративне управління дебіторською заборгованістю. Цей вид послуг включає контроль своєчасності оплати поставок, роботу з дебіторами, організацію для постачальника кредитного менеджменту, в тому числі встановлення лімітів на кожного з його покупців.

Щодо розвитку факторингу в Україні, то варто відзначити суттєве зниження обсягу факторингу у 2015 р., зниження фіксується на рівні майже 60 % (таблиця), в той час як Румунія та Угорщина активно нарощують ринок факторингового обслуговування – приріст сягає майже 35 %. На вітчизняному фінансовому ринку факторингового обслуговування провідну роль виконують банківські установи, а не факторингові компанії. У банках, які виконують роль факторів (ОТП Банк,

Укрексімбанк, Райффайзен Банк Аваль, UniCredit Bank, банк «Хрещатик» – станом на початок 2015 р.) мінімальна річна ставка коливається від 20 % до 30 %. Комісія за встановлення факторингового ліміту складає від 0,5-1 %. У таких банках, як Укрексімбанк та UniCredit Bank комісія відсутня. Комісія за обслуговування в ОТП Банк встановлена в розмірі від 0,1-0,9 % (залежить от періоду відстрочки), в UniCredit Bank – 2–4 %. В UniCredit Bank комісія за управління дебіторським боргом коливається від 1500 грн/міс., або 8 грн за кожну накладну. Максимальний період траншу (відстрочки платежу) коливається від 1 місяця (банк «Південний») до 4 місяців (ОТП Банк) [10, с. 105].

Таблиця

Стан розвитку факторингу в Україні та деяких країн-сусідів, 2015 р.

Показник	Обсяг реалізованого факторингу, млн. євро				Кількість компаній, що надають послугу
	Внутрішній	Зовнішній	Всього	Відносна зміна, 2015/2014, %	
Білорусь	130	190	320	-	5
Болгарія	1456	364	1820	+5	7
Румунія	2903	748	3651	+35	18
Польща	27868	7152	35020	+5	30
Словаччина	621	415	1036	0	5
Угорщина	3455	324	3779	+34	18
Україна	432	10	442	-57	17

Побудовано автором за даними FCI [6]

Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є велика частка пролонгування боргу, котрий сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5-2 % від суми постачання. В Україні середньозважена частка для ринку сьогодні, зазвичай, на 2-4 % перевищує проточну банківську ставку, яку використовують під час короткотермінового кредитування клієнтів з аналогічним оборотом.

Однією із причин дисбалансу розвитку факторингу в Україні можна вважати непоінформованість підприємств як потенційних клієнтів про факторинг. Часто спостерігається ситуація елементарного незнання про дане поняття, про механізм його роботи, про його позитивні і негативні сторони.

Висновки. З огляду на проведенне дослідження, варто зазначити, що постіндустріальні риси сучасного господарського комплексу породжують нові механізми взаємодії на фінансовому ринку. Відтак, поява та розвиток факторингових послуг провокує збільшення оборотності грошових коштів, оскільки у підприємства тимчасово вивільняються фінансові ресурси, які можуть бути використані ефективно за певний проміжок часу. Світові тенденції розвитку факторингу свідчать збільшення частки Південно-Східної Азії, але в той же час лідером на світовому ринку факторингу залишається Європа.

Наукова новизна полягає у: детермінації основних факторів макроекономічного характеру, котрі впливають на реалізацію факторингових операцій, що, на відміну від існуючих, конкретизовано та обґрунтовано такі з них – трудо ресурсні, економічні та міжнародні, що надасть змогу системно врахувати та своєчасно реагувати на зміну макроекономічного середовища; визначенні набору факторів зовнішнього мікросередовища учасників факторингової операції, що, на відміну від наявних, доповнені такими як – готовність ринку надавати споживати послугу, рівень розвитку конкуренції та готовність фінансового ринку країни надавати послуги факторингу, зазначене надасть змогу поглибити теоретичні засади використання та активізації факторингового інструментарію серед потенційних учасників ринку.

Перспективами подальших наукових досліджень може бути розробка стратегічних напрямів розвитку організаційно-економічного забезпечення розвитку факторингу на вітчизняному ринку фінансових послуг.

Література:

1. Карп'як Я. С. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства / Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку – 2009. – Н 647. – С. 70–72.
2. Поліщук О.В., Єгорова В.І. Удосконалення механізму регулювання факторингових послуг в Україні // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2015. – № 2. – С. 80-88. [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу: <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/19076/1/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%89%D1%83%D0%BA%20%D0%9E.doc>.

3. Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_210

4. Ковтонюк О.В. Особливості реалізації міжнародного факторингу в контексті глобальної фінансової кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/172/knp172_165-168.pdf.

5. EU Forum for the Factoring and Commercial Finance Industry ... one mission, one platform, one voice. – Brussel: IFG secretariat, 2009. – 12 s.

6. Міжнародна асоціація факторингу [Електронний ресурс] – Режим доступу. – www.fci.nl

7. Казакова М. О. Факторингові послуги на ринку короткострокового кредитування України [Електронний ресурс]: Electronic Kyiv-Mohyla Academy Institutional Repository. – Режим доступу: http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3248/Kazakova_Factorynhovi_posluhy_na_rynku.pdf;jsessionid=853E1C8A5E1239EF3999C2533D495A39?sequence=1

8. Сисоєв О. В. Факторинг: функціональний аналіз [Електронний ресурс]: Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/uazt_2013_5-6_25.pdf.

9. Гриценко В. В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу [Електронний ресурс]: Бібліотека наукових статей. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/60/8067-factoring-yak-efektivnij-instrument-pidtrimki-biznesu.html>

10. Момот Л. В. Розвиток факторингу в Україні / Л. В. Момот // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21, № 2. – С. 100-107. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_2_15

УДК 338.47:656.2

JEL classification: F15, L91

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108755

Петренко К. В.

канд. економ. наук, доцент

ORCID ID: 0000-0002-2322-9030

Мініч К. С.

ORCID ID: 0000-0001-6330-4595

Національний технічний університет України

“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

ОЦІНЮВАННЯ ТРАНЗИТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

ОЦЕНКА ТРАНЗИТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ УКРАИНЫ В МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

EVALUATION OF UKRAINE TRANSIT OPPORTUNITIES IN THE WORLD ECONOMY

Метою статті є комплексне дослідження процесів формування ринку транзитних перевезень України. Стаття охоплює теоретико-методологічні аспекти становлення та розвитку потенціалу транспортних транзитних вантажоперевезень України. У статті розглянуто теоретичні аспекти формування світового ринку транзитних перевезень, визначено фактори впливу на ринок транзитних та транспортних вантажоперевезень. Також проаналізовано стан сучасного ринку транзитних можливостей в сучасному світовому економічному просторі, а саме досліджено основні тенденції щодо рівня транзитних можливостей за останні роки.

Встановлено, що існує ряд проблем, які негативно впливають на функціонування ринку транзитних перевезень. а саме невирішені проблеми взаємодії між різними системами і видами транспорту в транспортному ланцюгу і недостатній розвиток сучасних логістичних систем –

комбінованих, мультимодальних схем перевезення розвитку країн світу. Саме транзитні перевезення можуть надати нашій державі нові надходження зовнішніх коштів і підвищити її економічний стан. Тому розвиток транзитного потенціалу – це важлива складова у формуванні ефективної і потужної економіки України.

Ключові слова: транзитний потенціал, експорт транспортних послуг, імпорт транспортних послуг, транзитні шляхи.

Целью статьи является комплексное исследование процессов формирования рынка транзитных перевозок Украины. Статья охватывает теоретико-методологические аспекты становления и развития потенциала транспортных транзитных грузоперевозок Украины. В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования мирового рынка транзитных перевозок, определены факторы влияния на рынок транзитных и транспортных грузоперевозок. Также проанализировано состояние современного рынка транзитных возможностей в современном мировом экономическом пространстве, а именно исследованы основные тенденции уровня транзитных возможностей за последние годы.

Установлено, что существует ряд проблем, которые негативно влияют на функционирование рынка транзитных перевозок, а именно нерешенные проблемы взаимодействия между различными системами и видами транспорта в транспортной цепи и недостаточное развитие современных логистических систем – комбинированных, мультимодальных схем перевозки. развития стран мира. Именно транзитные перевозки могут предоставить нашему государству новые поступления внешних средств и повысить ее экономическое положение. Поэтому развитие транзитного потенциала – это важная составляющая в формировании эффективной и мощной экономики Украины.

Ключевые слова: транзитный потенциал, экспорт транспортных услуг, импорт транспортных услуг, транзитные пути.

The article is a comprehensive study of the formation transit market Ukraine. The article covers the theoretical and methodological aspects of the formation and development potential of transit cargo transportation Ukraine. In the article the theoretical aspects of the global market transit, the factors influencing the market and transit cargo transportation. Also analyzed the modern market of transit opportunities in today's world economy, namely the basic tendencies on the level of transit facilities in recent years.

Established that a number of problems that negatively affect the functioning of the transit market. namely the unresolved problems of interaction between different systems and modes in the transport chain and insufficient development of modern logistics systems - combined, multimodal transport schemes. developing countries. This transit can give our country a new flow of external funds and improve its economic situation. Therefore, the development of transit potential - is an important component in the formation of an effective and powerful economy of Ukraine.

Keywords: transit potential, the export of transport services, transport services import, transit routes.

Вступ. Для того щоб вийти з економічної кризи та тримати кращі позиції в економічному просторі країнам необхідно знаходити шляхи підвищення ефективності для кращого функціонування національної економіки. Використання території України, як транзитного потенціалу, і є однією з можливостей не використовувати національний доход і покращити національну економіку нашої держави.

Значну кількість наукових праць присвячено формуванню та розвитку транзитних можливостей України в світовий економічний простір, серед них: З. Бжезинського [5], К. Савченко [3], В. Зубенко [3], У. Бека [4], А. Новікова [2], Т. Маселко [1], М. Данько [3], С. Панченко [3] інші. Однак, ще залишаються не вирішеними ряд проблем: взаємодії між різними системами і видами транспорту в транспортному ланцюгу України та вдосконалення розвитку сучасних логістичних систем.

Постановка завдання. Основними цілями наукової статті є: оцінити обсяги транзитних перевезень територією України за останні роки, проаналізувати темпи зростання транзитних перевезень за видами транспорту, визначити обсяги експорту та імпорту товарів України та її сусідніх держав.

Метою даної статті є розробка практичних рекомендацій та науково-методичних підходів щодо покращення транзитного потенціалу України в економічному просторі.

Методологія дослідження. Теоретичною та методологічною основою статті є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі транспортного потенціалу. Стаття ґрунтується на системному

підході завдяки, чому є можливість розглядати транзитний потенціал України в економічному просторі, а також оцінити реалізацію транспортного потенціалу та виявити причинно-наслідкові зв'язки.

Результати дослідження. У сьогочасних умовах функціонування ринкової економіки, в силу геополітичного розташування України та її регіонів, характерної актуальності набувають питання ефективного використання їх транзитного потенціалу. Транзитний потенціал України визначає її місце в системі міжнародних зв'язків і повинен ефективно реалізовуватися завдяки вигідному гео економічному та геополітичному розташуванню. Оцінювання транзитних можливостей України в світовому економічному просторі є невід'ємною складовою для покращення функціонування національної економіки.

Наша країна протягом всієї історії була центром та найзручнішим транспортним вузлом між Європою та Азією. Україна є сусідом 7 країн: Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії, Молдови, Росії, Білорусі. Тому доцільно буде розглянути оцінку транзитних можливостей України та її сусідів.

Транзитний потенціал України відіграє провідну роль в системі міжнародних зв'язків і сприяє розвитку багатьох сфер національної економіки: будівництва, транспортного комплексу, промисловості, сфер послуг.

Транспортна система з її вигіднішим гео економічним і геополітичним розташуванням, опосередковує зовнішньоекономічні зв'язки країни на міжнародних транспортно-транзитних ринках. Її значення можна оцінити в загальному обсязі імпорту та експорту послуг.

Саме транзитні перевезення можуть надати нашій державі нові надходження зовнішніх коштів і підвищити її економічний стан. Тому розвиток транзитного потенціалу – це важлива складова у формуванні ефективної і потужної економіки України.

Якщо розглядати транзитний транспортний потенціал як економічну категорію, то він характеризує не тільки здатність здійснення міжнародних перевезень через територію, а і повинен забезпечувати комплексний розвиток на цій основі.

Взагалі, під визначенням транзит розуміють – перевезення вантажів або пасажирів з однієї держави до іншої або з одного пункту до іншого через проміжні пункти. Загальне поняття транзиту передбачає різні перевезення та наявність пунктів відправлення, проміжного та кінцевого. Закон України «Про транзит вантажів» зводить поняття транзиту до міжнародних перевезень через територію України, оскільки визначає транзит вантажів як «перевезення транспортними засобами транзиту транзитних вантажів під митним контролем через територію України між двома пунктами або в межах одного пункту пропуску через державний кордон України» [7].

В сучасних умовах інтеграційні зв'язки потребують інтенсивного розвитку послуг транспорту, зокрема міжнародних пасажирських перевезень. В Україні майже недослідженою залишається роль транспортної складової в забезпеченні міжнародної інтеграційної взаємодії. Посилення інтеграційного співробітництва через отримання високоякісних транспортних послуг від іноземних постачальників і проникнення на зовнішні ринки перевезень є важливим елементом національного розвитку [8].

Проводячи аналіз можливостей видів транспорту слід зазначити, що залізниці України є не тільки вагомою частиною народногосподарського комплексу України, вони також є значним транзитним коридором між Сходом і Заходом. Сьогодні вони безпосередньо межують і взаємодіють із залізницями Росії, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, забезпечують роботу по 56 міжнародним залізничних переходах, а також обслуговують 18 українських морських портів Чорноморсько-Азовського басейну, а також річок Дніпра і Дунаю.

Експлуатаційна довжина залізничних колій України загального користування у 2015 році становила 20,94 тис. км у тому числі електрифікованих 9,97 тис. км (без врахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення анти-терористичної операції). По яких відправлено 294301,2 тис. тон та перевезено 349994,0 тис. тон вантажу.

Щодо обсягів транзитних перевезень територією України, то протягом минулих шести років показники вантажообігу зазнали незначних змін (табл. 1). У 2015 році на трубопровідному вантажообіг скоротився в порівнянні з 2010 на 36,6% або на 56205,1 тис. т, залізничний вантажообіг скоротився на 19,2% або на 82,902,2 тис. т, морський вантажообіг скоротився на 19,1% або на 776,2 тис. т, автомобільний вантажообіг скоротився на 12,6% або на 147614,8 тис. т, річковий вантажообіг скоротився на 54,9% або на 3834 тис. т, авіаційний вантажообіг скоротився на 21,4% або на 18,8 тис. т.

Збільшення обсягів товарообігу до країн ЄС, Азії та СНД, через активізацію інтеграційних процесів. Це пов'язано з тим що географічне положення нашої держави дає змогу не тільки ефективно вести торгівлю, а і перевозити вантажі різними видами транспорту між країнами Азії, СНД та ЄС. Між нашою країною та країнами Азії, Америки відбулося скороченням вантажообігу. Це відбулось через світову тенденцію зменшенням вантажних перевезень повітряним та морським транспортом, через зріст тарифних ставок [10].

Таблиця 1

**Обсяги транзитних перевезень територією України
за 2010–2015 рр., тис. т. (складено авторами на основі [6])**

Транспорт	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Трубопровідний	153436,6	154971,2	128439,8	125941,1	99679,5	97231,5
Залізничний	432897,0	469308,1	457454,5	443601,5	386276,5	349994,8
Морський	4067,8	4145,6	3457,5	3428,1	2805,3	3291,6
Автомобільний	1168218,8	1252390,3	1259697,7	1260767,5	1131312,7	1020604,0
Річковий	6989,5	5720,9	4294,7	2840,5	3144,8	3155,5
Авіаційний	87,9	92,1	122,6	99,2	76,6	69,1

З даного графіка видно, що найбільші показники зростання транзитних транспортних перевезень спостерігаються у 2012 році в авіаційних транспортних перевезеннях, через Євро-2012. У 2015 році в порівнянні з 2010 роком зменшилися обсяги транзиту: на трубопровідному і залізничному та автомобільному у 2,2 рази; морському у 1,1 рази. Втрачено обсяги транзиту річкового транспорту більше чим на 50% (рис. 1).

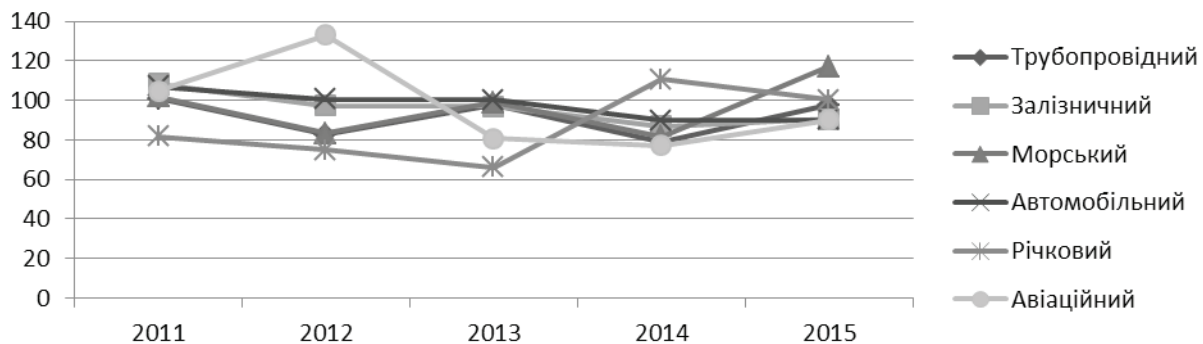


Рис. 1. Темпи зростання транзитних перевезень за видами транспорту

В економічній системі Україні експорт та імпорт транзитних перевезень займають важливе значення. Оскільки ВВП України експорт та імпорт формує по 50%, тому економіка нашої держави пов'язана з зовнішньоторговельним оборотом більш ніж на 100%. Значний обсяг вантажопотоків проходить у напрямку Схід-Захід, оскільки Україна з країнами СНД близько 50% формує експортних та імпортних зовнішньоекономічних товаропотоків і на це припадає лівова частина транзиту – 90%.

Значними групами експортних (рис. 2.) вантажів є: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання 3940855,8 тис дол. США, недорогоцінні метали та вироби з них 9470719,2 тис дол. США, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості 183464,9 тис дол. США, деревина і вироби з деревини 1107197,0 тис дол. США, продукти рослинного походження 7971492,5 тис дол. США, жири та олії тваринного або рослинного походження 3299799,1 тис дол. США, мінеральні продукти 3099490,6 тис дол. США, готові харчові продукти 2468418,0 тис дол. США та ін.



Рис. 2. Експорт транзитних перевезень 2015 р. (складено авторами на основі статистичних даних [6])

Щодо структури українського експорту, то протягом багатьох років його більшу частину являє складова сировинна. Першорядними товарними позиціями експорту України є зернові культури, залізорудна сировина та металопродукція. Орієнтованість на вивезення сировинних ресурсів є основним чинником нестабільності експортних позицій України, оскільки сировинні ринки тісно пов'язані зі світовою кон'юнктурою і не є сталими ні за обсягами, ані за цінами.

В експорті транзитних перевезень за останні роки не зазнали значних змін, а саме недорогоцінні метали та вироби з них – 28 % з яких 21,2 % чорні метали. Продукти рослинного походження – 24 % з яких 15,9 % зернові культури. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 12 % з яких 5,2 % електричні машини, 5,1% реактори ядерні, котли та машини. Жири та олії тваринного або рослинного походження – 10 % з яких 6,5 % готові харчові продукти. Мінеральні продукти – 9 % з яких 5,8 % руда, шлак та зола. Готові харчові продукти – 8 % з яких 2,6 % залишки і відходи харчової промисловості. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 6 % з яких 2,5 % продукти неорганічної хімії.

Через територію України імпортують наступні групи вантажів (рис. 3.): готові харчові продукти 1607736,9 тис дол. США, текстильні матеріали та текстильні вироби 1414595,1 тис дол. США, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби 1743638,6 тис дол. США, машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання 6273379,8 тис дол. США, недорогоцінні метали та вироби з них 2004239,5 тис дол. США, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них 2646219,1 тис дол. США, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості 5009163,1 тис дол. США та ін.

Імпортні товаропотоки нашої держави на відміну від експортних товаропотоків займає автомобільний транспорт 50,5 %, потім залізничний – 27,8 %. До України найбільші обсяги надходять з Польщі та Німеччини. В імпорті транзитних перевезень за останні роки не зазнали значних змін, а саме мінеральні продукти займають питому вагу – 36 % з яких 29 % це палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки. Продукція хімічної та пов'язана з нею галузей промисловості – 16 % з яких 3,6 % це фармацевтична продукція. Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання 19 % з яких 9,5 % це реактори ядерні, котли та машини.

Найбільший обсяг всіх перевезень припадає на транзит (табл. 2), далі-експорт і найменше на імпорт. В транзиті та імпорті переважає трубопровідний і залізничний, в експорті – залізничний транспорт.



Рис. 3. Імпорт транзитних перевезень 2015 р. (складено авторами на основі статистичних даних [6])

Структура транзитних вантажоперевезень України надає перевагу лише двом видам транспорту залізничного та трубопровідного, що призводить до уразливості транзитного пакету України. Але завдяки своєму географічному розташуванню, транзит є невичерпаним ресурсом для отримання коштів державою.

У структурі міжнародних вантажопотоків транзит становить 40,8%, які проходять через Українські кордони. Це обумовлено тим що в нашій країні існують наявні потужності у морських портах з переробки транзитних вантажів, та транзитну трубопровідним транспортом сировини вуглеводневої Росією та ЄС у п'ять разів більший, ніж через нашу країну. Вантажі які перевозяться річковим транспортом скоротилися суттєва, найбільші з яких: з Албанії, Канади до Росії та Казахстану та ін.

Таблиця 2

Обсяги експорту та імпорту товарів України та її сусідніх держав, тис. дол. США (складено авторами на основі статистичних даних [6])

Країна	Експорт		Імпорт		
	Країна призначення	Країна, що торгує	Країна походження	Країна відправлення	Країна, що торгує
Польща	1977329,6	1462749,7	2324048,2	3279022,4	2484637,2
Словаччина	468528,8	293689,8	346331,1	359163,3	284323,0
Румунія	569947,1	297830,9	318202,3	376858,2	202816,6
Молдова	524294,0	450271,1	41242,4	49875,0	47988,2
Росія	4827717,9	4397700,4	7492724,5	5585315,1	5674429,1
Білорусь	870696,4	636549,0	2449145,5	2481356,5	1367389,1
Угорщина	909721,0	635867,5	1608536,1	1375910,4	1759378,0

Щоб краще використовувати весь транзитний потенціал України, потрібно вирішити ряд проблем розвитку транспортно-транзитної інфраструктури. В першу чергу це побудова автомагістралей та митних переходів. Для автомобільних перевезень це європейський напрямок, для залізничних – країни СНД.

В 2014 році було відкрито на кордоні України та Польщі міжнародний пункт пропуску «Угринів-Долгобичув». Після проведення Євро-2012 він був закритий, побудовано 14 смуг руху. На сьогодні він є найсучаснішим пунктом пропуску на кордоні України та країн ЄС, але працює поки у тестовому режимі по одній смузі в кожен бік, на жаль біля цього переходу залишається не розвинутою транспортна інфраструктура.

Деякі пункти пропуску через державний кордон України для здійснення ввезення товарів з Російської Федерації в режимі транзиту було закрито. З січня 2016 р. була затверджена постанова Кабінету міністрів України в якій вказано пункти пропуску на кордоні з РФ:

1) для автомобільного сполучення – Просяне, Танюшівка, Плетинівка, Гоптівка, Велика Писарівка, Юнаківка, Катеринівка, Бачівськ, Грем'яч, Сеньківка;

2) для залізничного сполучення – Лантратівка, Тополі, Козача Лопань, Зернове.

Також наведено пункти пропуску на кордоні з Республікою Білорусь:

1) для автомобільного сполучення – Доманове, Сеньківка, Нові Яриловичі, Славутич, Виступовичі, Городище, Дольськ, Пулемець;

2) для залізничного сполучення – Неданчичі, Щорс, Горностаївка, Удрицьк, Заболоття, Виступовичі [9].

За для збільшення експортно-імпортних вантажопотоків в Україні є певні труднощі, вони пов'язані з необхідністю залучення у розвиток транспортної системи України інвестицій. Такими проблемами є [11]:

– Автомобільний транспорт: 1) українські дороги не відповідають стандартам якості європейських доріг (швидкість, безпека, надійність та ін.); 2) матеріально-технічна база за якою здійснюють обслуговування автомобільної транспортної мережі є застарілою.

– Повітряний транспорт: 1) недостатнє фінансування перебудови та будівництва предметів авіаційної інфраструктури, 2) не достатньо комплектації парку літаків.

– Залізничний транспорт: 1) зниження експлуатаційної характеристики залізниці через те що ширина європейської колії відрізняється від нашої, 2) зношеність основних фондів.

– Трубопровідний транспорт: майже всі маршрути орієнтовані на транзит газу та нафти тільки з Росією.

– Водний транспорт: 1) застаріла портова інфраструктура, 2) мала тоннажність та застарілість кораблів, портового обладнання.

Висновки. Проаналізувавши наведені тенденції, що склалися на транзитному ринку транспортних перевезень, можна відмітити такі основні тенденції:

Росія ціле направлено знищує руками терористів і найманців ряд транспортних шляхів на сході держави та будує свої залізничні і дорожньо-транспортні транзитні шляхи в обхід України. Використовуючи Митний союз перенаправляє вантажі в обхід території України на найважливіший напрям Європа-Азія, застосовуючи спрощені митні процедури і зменшуючи тарифи. Також вантажі російського походження перевантажуються у портах України на порт РФ.

Час, вартість та безпека доставки – три умови, які не витримують митні органи України. Недостатня швидкість перевезень, відсутність гарантій на збереження вантажів, високі тарифи, які збільшуються та затримка вантажів перевіряючими органами. Відсутність уваги до потреб клієнтів з боку державних транспортних служб та органів. Тому зростає конкуренція з боку держав-сусідів, які залучають традиційні для України і нові вантажопотоки.

Незадовільний стан доріг, 90% яких потребують ремонту, середня швидкість на яких в декілька разів менша, ніж в європейських країнах, наявність вузьких місць в залізничній структурі в порівнянні з Росією і Білоруссю, які швидко розбудовують свої транспортні шляхи з метою приєднатися до міжнародної транспортної мережі є потужною конкуренцією України.

Отже, для покращення та адаптації до транс'європейської залізничної мережі необхідно для українських залізниць розробити та гармонізувати нормативно-правову базу та заходи державної підтримки до міжнародно-правових норм. Також було б доцільно наблизити технологічні та технічні стандарти до європейських, зблизити рухомий склад до європейської транспортної системи.

Щодо автотранспортних вантажних перевезень, то потрібно посилити контроль за станом доріг, врегулювати правовідносини при перевезенні вантажів. Створення мережі логістичних центрів. Обов'язково дотримуватися екологічних стандартів та нормативів у галузі транспорту. Стимулювання розвитку експорту транспортних послуг та більш ефективно використовувати транзитний потенціал країни.

Для портів України потрібно залучати приватний капітал, через те що недостатнє фінансування з боку держави. Створити нові методи управління та покращити систему прийняття рішень, щоб не

було проблеми планування та реалізації проектів. Також через неефективне управління потрібно переймати в інших державах кращі практики управління портами. Покращити якість обслуговування та нові вантажопотоки.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в запропонованому системному підході до аналізу причин і наслідків організації сучасної моделі транспортних перевезень в Україні та транзитного потенціалу України в економічному просторі. *Практична значущість* дослідження полягає у використанні методів управління та прийняття рішень, на основі виявлених причинно-наслідкових зв'язків з можливостями сучасного функціонування системи транспортних перевезень та транспортного потенціалу України, в удосконаленні організації інвестиційної діяльності в транспортній системі України.

Література:

1. Маселко Т. Є. Проблеми управління транспортно-логістичними системами України та перспективи розвитку в контексті європейської інтеграції / Т. Є. Маселко, С. Г. Шевченко. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/17_2/301_Maselko_17_2.pdf
2. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. – К. : НІПМБ, 2003. – 494 с.
3. Проблеми міжнародних транспортних коридорів та єдиної транспортної системи України : тези доповідей за матеріалами сьомої наук.-практ. міжнар. конф. (30 травня – 4 червня 2011 р., смт. Коктебель). – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2011_34/11dtdzep.pdf
4. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / У.Бек. – пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
5. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы / З. Бжезинский. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 256 с.
6. Державний комітет статистики. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/zd/eit_zk/eit_zk_0115_u.htm
7. Про транзит вантажів: Закон України від 20 жовтня 1999 р. №1172-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – ст. 446 (із змінами та доповненнями).
8. Бутко М.П. Інтеграційна стратегія розвитку транзитно-транспортної системи України на сучасному етапі / М. П. Бутко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/boykomv-integratsiy-na-strategiya-rozvitku-tranzitno-transportnoyi-sistemi-ukrayini-na-suchasnomuetapi/>.
9. Постанова №20 Про затвердження переліку пунктів пропуску через державний кордон України, через які здійснюється ввезення товарів в режимі транзиту [Електронний ресурс]. – 20. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/20-2016-%D0%BF>.
10. Мировая транспортная система: структура и развитие. Официальный сайт журнала «Бизнес-Центр» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://biznesdays.ru/mirovayatransportnaya-sistema-struktura-i-razvitie.html>.
11. Официальный сайт: Международный транспортный форум [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.internationaltransportforum.org>.

Пономаренко І.В.*канд. економ. наук, доцент*

ORCID ID: 0000-0003-3532-8332

*Київський національний університет технологій та дизайну***Віннікова І.І.***канд. економ. наук, доцент*

ORCID ID: 0000-0002-6884-0212

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»***Гребньов Г.М.**

ORCID ID: 0000-0001-6836-2129

*Національний технічний університет України**“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”*

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕС

ANALYSIS OF UKRAINE'S AGRICULTURAL FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY UNDER EU INTEGRATION

У статті досліджено особливості зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств України у сучасних умовах. Розглянуто систему нормативно-правових актів регулювання експорту досліджуваного виду економічної діяльності. Обґрунтовано напрями вдосконалення українського законодавства у сфері сільськогосподарської діяльності, а також основні стандарти покращення якості продуктів харчування з метою приведення певних нормативно-правових актів у відповідність з вимогами ЄС. Досліджено географічну та товарну структуру сільськогосподарської продукції підприємств України. Виявлено основні ризики, які негативно впливають на експортну активність досліджуваного виду економічної діяльності. Доведено, що зазначений підхід дозволить визначити механізми підвищення рівня конкурентоспроможності сільського господарства України та розробити дієві стратегії, які сприятимуть зростання питомої ваги вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Ключові слова: *сільськогосподарська продукція, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні ринки, експорт, імпорт.*

В статье исследованы особенности внешнеэкономической деятельности сельскохозяйственных предприятий Украины в современных условиях. Рассмотрена система нормативно-правовых актов регулирования экспорта исследуемого вида экономической деятельности. Обоснованы направления совершенствования украинского законодательства в сфере сельскохозяйственной деятельности, а также основные стандарты улучшения качества продуктов питания с целью приведения конкретных нормативно-правовых актов в соответствие с требованиями ЕС. Исследованы географическая и товарная структура сельскохозяйственной продукции предприятий Украины. Выявлены основные риски, которые негативно влияют на экспортную активность

исследуемого вида экономической деятельности. Доказано, что указанный подход позволит определить механизмы повышения конкурентоспособности сельского хозяйства Украины и разработать действенные стратегии, способствующие росту удельного веса отечественной сельскохозяйственной продукции на мировом рынке.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, внешнеэкономическая деятельность, международные рынки, экспорт, импорт.

This article provides the peculiarities of foreign trade of agricultural enterprises of Ukraine in modern conditions. The system of legal acts regulating the export of the agricultural sector is considered. Grounded the directions of improvement of Ukrainian legislation on agricultural activities and improving basic standards of food quality in order to bring certain laws into line with EU requirements. Investigated the geographical and commodity structure of agricultural production enterprises in Ukraine. The basic risks that negatively affect the export activity of investigational economic activity are revealed. It is proved that this approach will identify mechanisms for improving the competitiveness of agribusiness in Ukraine and develop effective strategies that will contribute to increase of domestic agricultural products on the world market.

Key words: agricultural products, foreign trade, international markets, export, import.

Вступ. Сучасні глобалізаційні процеси посилюють інтернаціоналізацію господарського життя окремих країн виходячи з їх спеціалізації, рівня економічного розвитку, наявного ресурсного потенціалу, історико-культурних особливостей становлення, природно-кліматичних умов та інших факторів. Проте слід зазначити, що відбуваються певні трансформації національних економік виходячи з досягнень науково-технічного прогресу, наявного попиту і пропозиції на товари та послуги у кількісному та якісному вимірі, а також специфіки трансформації робочої сили. Зростання національних економік можливе лише за умови ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності та посилення їх позиції на світових ринках товарів та послуг, виходячи зі специфіки структури видів економічної діяльності окремих держав.

Глобалізаційні процеси, які притаманні сучасній світовій економічній системі, у значній мірі впливають і на міжнародний аграрний ринок. Трансформаційні зрушення у глобальній економіці призвели до появи нових ринкових сегментів у сільському господарстві, змінили підходи щодо формування попиту та пропозиції на аграрну продукцію та суміжні послуги. Посилення конкуренції серед сільськогосподарських підприємств в умовах підвищення рівня стандартизації та активізації процесів транснаціоналізації вимагають від учасників ринку розробки дієвих стратегій їх подальшого розвитку. Поряд з великими підприємствами, також існує необхідність у дослідженні функціонування малих та середніх підприємств зазначеного виду економічної діяльності, що діють на рівні національних економіки, проте проявляють зацікавленість стосовно виходу на зовнішні ринки та здійснення експортно-імпорتنних операцій з метою отримання валютних коштів.

Дослідженню проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств присвятили роботи О. Амоша, В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдуцький, В. Геєць, А. Кандиба, В. Топіха, С. Кваша, П. Саблук, М. Парсяк, С. Соколенко, А. Коверга та інші відомі вчені.

Подальше дослідження пояснюється тим, що створення сприятливих умов для розширення функціонування сільськогосподарських підприємств на зовнішніх ринках сприятиме розвитку зазначеного виду економічної діяльності та дозволить підвищити показники експорту. В рамках окресленого підходу важливо приділяти значну вагу орієнтації сільськогосподарських підприємств України на ринки країн-членів ЄС.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного дослідження зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств України в умовах інтеграції до ЄС. Аналіз якісних та кількісних показників експортної активності вітчизняного сільського господарства на зовнішніх ринках дозволить оцінити перспективи розвитку та сформулювати систему дієвих управлінських рішень щодо оптимізації його товарної структури за регіонами світу.

Методологія. При дослідженні використовувалися такі методи: діалектичний, порівняльних характеристик, наукової абстракції, нормативно-правового забезпечення, економіко-статистичний, графічний, табличний. Зазначені методи дали можливість проаналізувати ситуацію із експортною діяльністю вітчизняних сільськогосподарських підприємств до окремих країн світу.

Результати дослідження. Важливим напрямом дослідження рівня розвитку зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарського комплексу є аналіз нормативно-правової бази, яка регулює зовнішньоекономічну діяльність підприємств України у цілому та суб'єктів підприємницької

діяльності у сфері виробництва продукції тваринництва та рослинництва, оскільки дозволяє органам державного управління виявити норми, що потребують удосконалення, та прийняти відповідні управлінські рішення. Поряд з цим, вивчення керівництвом сільськогосподарських підприємств норм права, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність у досліджуваній сфері, дає їм можливість отримати конкурентні переваги.

В умовах інтеграції до світової економічної системи вітчизняних підприємств сільськогосподарського комплексу органи державного управління України повинні займатись питаннями вдосконалення нормативно-правової бази, що дозволить підвищити конкурентоспроможність національної економіки та сприятиме зростанню частки суб'єктів підприємницької діяльності, які будуть здійснювати економічну діяльність на зовнішніх ринках. На функціонування національних сільськогосподарських підприємств на зовнішніх ринках впливають стратегічні орієнтири України у сфері економічних та політичних взаємовідносин з іншими країнами, співдружностями держав та міжнародними організаціями. В сучасних умовах, перш за все, потрібно говорити про зміни національного законодавства у рамках підписання Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом. В останні роки відбувається процес адаптації вітчизняного законодавства до вимог нормативно-правової бази Співдружності. Для приведення вітчизняних стандартів у відповідність з технічними регламентами та системами стандартизації ЄС в Україні необхідно в цілому внести зміни до 350 нормативно-правових актів [1, 2].

У Розділі V «Економічне і галузеве співробітництво» Глави 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій» Угоди про Асоціацію Україна-ЄС розглянуто питання правового регулювання діяльності органічного фермерства. У цьому розділі зазначені наступні нормативно-правові акти ЄС: Постанова Ради (ЄС) № 834/2007 від 28.06.2007 про органічне виробництво та маркування органічної продукції; Постанова Комісії (ЄС) № 889/2008 від 5.09.2008, що визначає детальні правила імплементації Постанови Ради (ЄС) № 834/2007 про органічне виробництво та маркування органічної продукції стосовно органічного виробництва, маркування і контролю; Постанова Комісії (ЄС) № 1235/2008 від 8.12.2008, що визначає детальні правила імплементації Постанови Ради (ЄС) № 834/2007 про умови імпорту органічних продуктів з третіх країн [3, с. 18].

При вдосконаленні нормативно-правової бази України щодо покращення якості продуктів харчування доцільно звернути увагу на наступні законодавчі акти:

– Регламент № 178/2002 Європейського Парламенту та Ради «Про встановлення загальних принципів і вимог законодавства про харчові продукти, створення Європейського органу з безпеки харчових продуктів і встановлення процедур у питаннях, пов'язаних із безпекою харчових продуктів». Зазначений нормативно-правовий акт визначає загальні принципи продовольчого права ЄС (так звані загальні горизонтальні принципи), якими держави-члени ЄС повинні керуватися при розробці й реалізації своєї продовольчої політики.

– Регламент № 852/2004 Європейського Парламенту та Ради «Про гігієну харчової продукції». Регламент встановлює загальні правила з гігієни харчових продуктів для операторів харчового бізнесу [4].

Також слід звернути увагу на проект Єдиної комплексної стратегії та плану дій розвитку сільськогосподарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки, розроблений Міністерством аграрної політики та продовольства України. У Стратегії 8 пункт присвячений доступу до міжнародних ринків, вдосконаленню торговельної політики та просуванню експорту сільськогосподарської продукції. У відповідності з зазначеним стратегічним пріоритетом пропонується вдосконалити нормативно-правову базу України. Після реалізації даного пріоритету планується отримати наступні результати:

– збільшення експорту національними виробниками сільськогосподарської продукції;

– підписання торговельних угод, що усунуть бар'єри до міжнародних ринків, які мають стратегічне значення для агропромислового бізнесу України, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сектору сільськогосподарської продукції країни, дозволить зменшити ціни на імпорт для вітчизняних споживачів;

– запровадження в Україні системи регулювання, яка відповідає сучасним міжнародним стандартам, реалізація механізмів, що дозволять спростити процедуру торгівлі середніх та малих підприємств на локальних ринках, розробка комплексних заходів, що дозволять залучити іноземні інвестиції в інфраструктуру сільськогосподарського комплексу;

– зростання конкурентоспроможності експортерів сільськогосподарської продукції та створення передумов щодо їх закріплення на нових ринках шляхом спрощення доступу до фінансових ресурсів, розвитку ринку страхових послуг та ін. [1].

Аналіз структури експорту сільськогосподарської продукції з України до окремих країн світу у 2016 р. показав, що найбільше продукції агропромислового комплексу було поставлено до Індії (10,2%), Єгипту (8,6%) та Китаю (6,6%). На рисунку 1 представлено 10 найбільш країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції.

Проте, для вітчизняної економіки більш важливу роль відіграють не окремі країни, а ринок країн-членів ЄС, на який у 2016 р. припадало 33,9% зовнішнього товарообігу з Україною. Впродовж досліджуваного періоду часу головними країнами, до яких експортувалася сільськогосподарська продукція з України, стали: Іспанія (16,6% від усього українського експорту в країни ЄС), Нідерланди (14,6%), Італія (13,5%), Польща (12,6%), Німеччина (9,4%) та Франція (8,8%) [6].

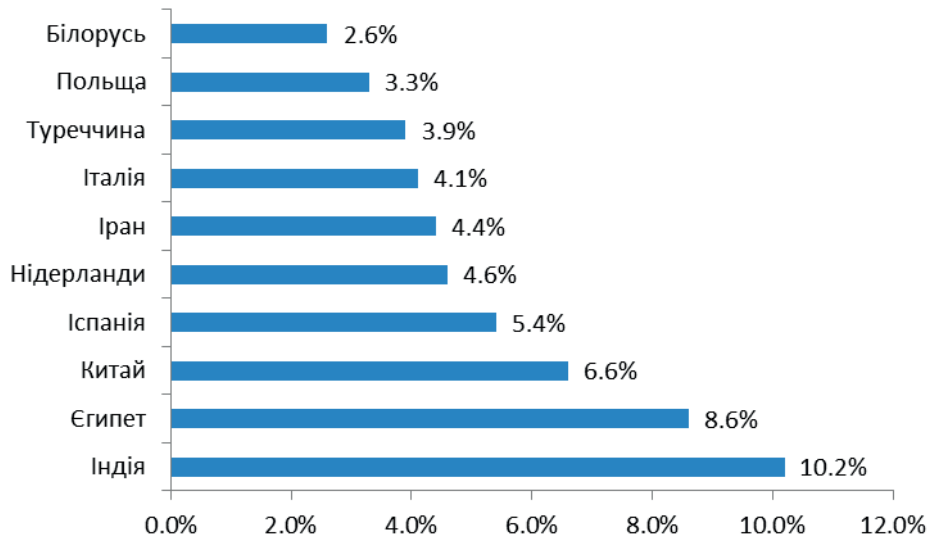


Рис. 1. Структура експорту сільськогосподарської продукції з України до окремих країн світу за 2016 р. [5]

Наприкінці 2016 р. Європейська комісія ухвалила рішення запропонувати збільшення розмірів тарифних квот для української сільськогосподарської продукції: кукурудза (на 650 тис. т), ячмінь (на 350 тис. т), пшениця та борошно (на 100 тис. т), оброблені томати (на 5 тис. т), овес (на 4 тис. т). Згідно з оцінками експертів, збільшення тарифних квот дозволяє наростити обсяги торгівлі з ЄС додатково майже на 200 млн. дол. щорічно.

Наведені дані свідчать про зростання зацікавленості у країнах ЄС щодо імпорту зернових з України, в першу чергу, кукурудзи. Існування високого попиту на кукурудзу пояснюється її високою харчовою цінністю і, в першу чергу, використовується для потреб тваринництва (2/3 усієї виробленої кукурудзи). Також з зазначеної сільськогосподарської культури отримують цукор, крупи, крохмаль, рослинні олії та багато іншого. Активне запровадження зелених технологій призвело до використання технології виробництва біоетанолу та біогазу з зазначеної сільськогосподарської культури [7]. Екологічність та економічна ефективність представленої технології сприяють постійному зростанню попиту енергетичних компаній на кукурудзу.

На рисунку 2 наведено географічну структуру експорту кукурудзи з України у 2014/2015 маркетинговому році (МР). У 2014/2015 МР з країни було експортовано даної зернової культури на 3,2 млрд дол. США.

Українські експортери кукурудзи в останні роки попри зростання продажу зернових на зовнішніх ринках, зазнали певних цінових втрат за рахунок падіння цін. Слід зазначити, що вплив цінового фактору для малих, середніх та великих підприємств на їх фінансові результати істотно відрізнявся, одні компанії змогли отримати переваги, а інші – зменшили рентабельність зовнішньоекономічної діяльності.

У жовтні 2006 р. ціна однієї метричної тони кукурудзи на міжнародному ринку (США) складала 142,17 дол. США, а найбільшу ціну було зафіксовано у серпні 2012 р. – 332,17 дол. США. В подальшому спостерігається поступове зменшення ціни на кукурудзу, а станом на жовтень 2016 р. значення даного показника становило 152,58 дол. США/м.т. (рис. 3).

Зростання пропозиції кукурудзи від українських сільськогосподарських підприємств на зовнішніх ринках пояснюється тим, що середньорічна ціна цієї групи зернових в Україні тримається нижче середньосвітового рівня цін приблизно на 10%. На кінець жовтня 2016 р. на ринку спостерігалися

наступні закупівельні ціни на кукурудзу: Нібулон (4650 грн./т), AgroTradeCom (4600 грн./т), KEDDR (4550 грн./т), Fozzy Group (4525 грн./т) тощо. Поряд з цим, у Румунії (порт Констанца) пропозиція кукурудзи на листопад 2016 р. склала 175 євро/т, грудень 2016 р. – 176 євро/т. Необхідно зазначити, що основними факторами впливу на ціноутворення є: ціни на нафту, розвиток альтернативних ринків кормів (продукти переробки зерна), альтернативні види палива (біоетанол), а також суміжні ринки пшениці та ячменю.

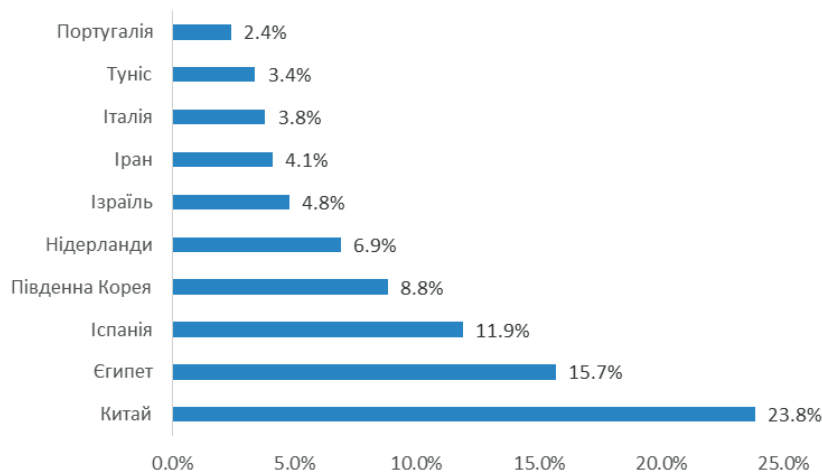


Рис. 2. Географічна структура експорту кукурудзи з України у 2014/2015 МР [8]

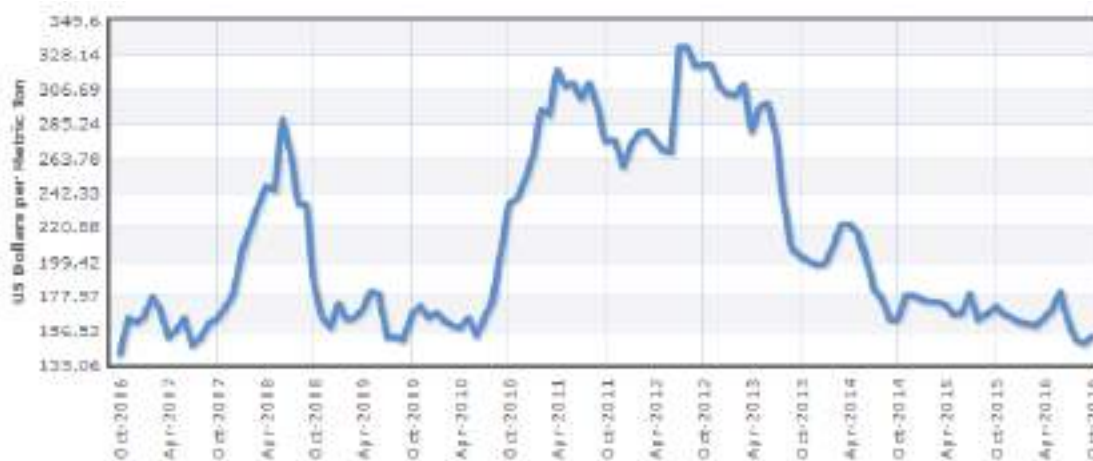


Рис. 3. Динаміка цін на кукурудзу за 2006-2016 рр. [9]

Для оптимізації системи зернового маркетингу українські сільськогосподарські підприємства можуть скористатись таким інструментом як товарна біржа. При виході на зовнішні ринки, доцільно дослідити можливості щодо розміщення пропозиції про продаж зернових на одній з товарних бірж країн ЄС, що спеціалізуються на продажі сільськогосподарської продукції (таблиця).

Таблиця

Список товарних бірж, які торгують сільськогосподарською продукцією в ЄС

Назва біржі	Абревіатура	Місце розташування	Продукція
Trieste Commodity Exchange	BMTS	Trieste, Italy	Сільськогосподарська продукція
Commodity Exchange Bratislava	CEB	Bratislava, Slovakia	Сільськогосподарська продукція, діаманти
Deutsche Börse/Eurex	DBAG/EUREX	Frankfurt, Deutschland	Сільськогосподарська продукція, метали
London Commodity Exchange	LCE	London, UK	Сільськогосподарська продукція
NYSE Liffe	LIFFE	Europe	Сільськогосподарська продукція

Джерело: [10]

Протягом останніх трьох років сільськогосподарські підприємства України виробляли в 3 рази більше кукурудзи, ніж необхідно для внутрішнього споживання. Слід зазначити, що істотні обсяги зерна експортувались як сировина, що дозволило отримувати швидку валютну виручку. Проте на розмір отриманого доходу у значній мірі впливало падіння на міжнародних сировинних ринках, що, з урахуванням зростання внутрішніх виробничих витрат, негативно впливає на загальну прибутковність вирощування даної культури. Одним із способів оптимізації прибутковості виробників кукурудзи виступає запровадження переробних структурних підрозділів, що дозволить експортувати не сировину, а готову продукцію з високою доданою вартістю, коливання цін на яку не таке суттєве.

На кінець 2016 р. ринок продуктів глибокої переробки в Україні дуже вузький. Виробництво налагоджене всього на декількох підприємствах в чотирьох областях країни. Так, у 2014-2015 маркетинговому році з України було експортовано близько 14 тис. тон кукурудзяного крохмалю на суму в 16,6 млн. дол., що на 50% більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого МР. Основними ринками збуту є країни СНД. Однак потенціал попиту є з боку країн Південно-Східної Азії – до трійки найбільших покупців українського крохмалю входить Індонезія [11].

Висновки. Важливою вимогою виходу сільськогосподарського підприємства на зовнішні ринки є розробка стратегій, що включає короткострокові, середньострокові та довгострокові плани його діяльності виходячи з мети функціонування даного суб'єкта підприємницької діяльності. Слід зазначити, що формування цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства сільськогосподарського комплексу нерозривно пов'язане з розробкою перспективних планів та завдань, які базуються на достовірній статистичній інформації, всебічному-аналізі комплексу факторів зовнішнього середовища та є реалістичними стосовно досягнення нормативних показників діяльності зазначеного суб'єкта підприємницької діяльності.

Значний вплив на зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств сільськогосподарського сектору здійснює система нормативно-правових актів України, а також система міжнародного законодавства. У своїй діяльності підприємства обов'язково повинні враховувати зазначений фактор з метою оптимізації своїх експортно-імпортних операцій. З іншого боку, роль державних органів, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємств через механізми нормативно-правового регулювання та контролю повинна бути детермінованою, оскільки значний вплив на функціонування суб'єктів ЗЕД негативно вплине на їх діяльність, а політика необґрунтованої лібералізації може завдати шкоди національній економіці.

Наукова новизна полягає у визначенні основних ринків для збуту сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках, серед яких ключову роль відіграють країни-члени ЄС. Встановлено необхідність зміни експортної моделі країни шляхом переорієнтації з експорту сільськогосподарської сировини на готову продукцію.

Теоретичне і практичне значення полягає в проведенні комплексного аналізу умов функціонування підприємств сільськогосподарського комплексу України та рівня їх конкурентоспроможності на ринках інших країн, результати якого можуть бути використані українськими органами державного управління при розробці стратегій щодо зростання питомої ваги вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Перспективи подальших наукових розробок можуть бути спрямовані на розширення та поглиблення аналітичних можливостей аналізу зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств з метою оптимізації їх діяльності.

Література:

1. Галазюк Н.М. Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності як основа управління підприємством на сучасному етапі розвитку / Галазюк Н.М. // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – № 10. – С. 56-62. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(2\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(2)_9)

2. Rzepka A., Ślusarczyk B., Correlation and dependence between: Business-Globalisation-Information Society and Global Society, International Journal of Management Invention, Volume 5 Issue 1, January 2016, ISSN 2319-8028s. 39-45.

3. Офіційний портал публікацій з права Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=en>

4. Державна підтримка органічного сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukraine.fibl.org/fileadmin/documents-ukraine/Other_events/Organic_Forum_2015/Natalie_Prokopchuk_National_Forum_Organic_Ukraine_27_02_2015_1_.pdf

5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/>

7. Аналітика українського ринку експорту кукурудзи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://msb.aval.ua/news/?id=24942>
8. Експорт зернових культур України за 2014/2015 МР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/system/files/%D0%95%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%20%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%85%20%D0%B7%D0%B0%202014-15%20%D0%9C%D0%A0.pdf>
9. Maize (corn) Monthly Price - US Dollars per Metric Ton [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=corn&months=120>
10. Commodity exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.whichwaytopay.com/world-commodity-exchanges.asp>
11. Возможности и перспективы глубокой переработки кукурузы в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.apk-inform.com/ru/consulting/corn_ukr2016

УДК 336.648

JEL classification: F21,O52

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108764

Рощина Н.В.*канд. економ. наук, доцент*

ORCID ID: 0000-0003-2035-8846

*Національний технічний університет України**“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”***Борданова Л.С.***канд. економ. наук*

ORCID ID: 0000-0001-8159-3909

*Національний технічний університет України**“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”***Мілько І.В.***канд. економ. наук*

ORCID ID: 0000-0002-5962-0082

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

FEATURES ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN UKRAINE

У статті проаналізовано поняття прямих іноземних інвестицій (ПІІ), визначені критерії інвестиційної привабливості країни та регіонів. Наведено дані динаміки міжнародної інвестиційної позиції України та динаміка надходження та відтоку іноземних інвестицій. На їх основі, а також на основі даних міжнародних рейтингів, було зроблено висновок про негативну інвестиційну ситуацію в Україні. Визначено низку негативних факторів, які є чинниками погіршення інвестиційного клімату та в довгостроковій перспективі є перешкодами до зростання числа інвестицій в українську економіку. Розглянуті галузі залучення іноземних інвестицій є пріоритетними з огляду на незбалансованість структури інвестицій, визначено питому вагу цих галузей у загальній структурі економіки. Запропонований ряд рекомендацій щодо стимуляції залучення прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, макроекономіка, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість.

В статье проанализированы понятия прямых иностранных инвестиций (ПИИ), определенные критерии инвестиционной привлекательности страны и регионов. Приведены данные динамики международной инвестиционной позиции Украины и динамика поступления и оттока иностранных инвестиций. На их основе, а также на основе данных международных рейтингов, был сделан вывод о негативном инвестиционную ситуацию в Украине. Определен ряд негативных факторов, которые являются факторами ухудшения инвестиционного климата и в долгосрочной перспективе являются препятствиями к росту числа инвестиций в украинскую экономику. Рассмотрены области привлечения иностранных инвестиций, которые являются приоритетными, учитывая несбалансированность структуры инвестиций, определен удельный вес данных отраслей в общей структуре экономики. Предложено ряд рекомендаций по стимуляции привлечения прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, макроэкономика, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность.

The article analyses the concept of foreign direct investment (FDI), certain criteria of investment attractiveness of the country and regions. The data of the dynamics of Ukraine's international investment position and the dynamics of the income and outflow of foreign investment. On this basis, and based on international ratings data, it was concluded that the negative investment situation in Ukraine. Identified a number of negative factors, which are factors in the deterioration of the investment climate in the long term, are obstacles to the growth of investments in the Ukrainian economy. We consider the region to attract foreign investment, which is a priority, given the imbalance in the structure of investments, determined the share of these sectors in the overall structure of the economy. It proposed a number of recommendations on stimulation of attraction of direct foreign investments.

Keywords: business model, start-up, monetization, investments, site, project, developer.

Вступ. З огляду на обрану тему дослідження доводить її актуальність, на наш погляд, не є доцільним. На наш погляд, варто дослідити саме умови в яких відбувається процес залучення іноземних інвестицій та саме які галузі є найбільш пріоритетними в означеному процесі та в означених умовах господарювання. Якщо, дещо змінити ракурс визначення економічної природи іноземних інвестицій, то можна дістати висновку, що інвестиції - це своєрідний «попит», своєрідна «оцінка» результатів та процесів що відбуваються в економіці України з точки зору приросту капіталу та соціальної складової. Саме тому, у період макроекономічної нестабільності в Україні підвищення національної конкурентоспроможності та формування позитивного інвестиційного іміджу є вельми важливим завданням. Дефіцит капіталу в країні, потреба в науково-технічному прогресі та розвитку інституцій – все це, з одного боку, можливо вирішити, залучивши іноземні інвестиції, а з іншого боку – дані проблеми знижують інвестиційну привабливість держави. Тому, слід вирішити дану дилему, розробивши загальнодержавну стратегію стимулювання ПІІ, яка б мала на меті вирішення основного фундаментального завдання – створення стабільних та, відповідно, прогнозованих умов, що надавали можливість залучати необхідний обсяг надходжень у ті сфери економіки, які потребують модернізації та мають значну віддачу від інвестицій.

Дослідження особливостей процесу залучення прямих іноземних інвестицій на сучасному етапі розвитку економічних відносин знайшли своє відображення у низці праць українських і зарубіжних дослідників: Амоші, В. Василенка, О. Власюка, В. Волошина, О. Гаврилюка, П. Гайдуцького, В. Гейця, Б. Губського, Б. Данилишина, М. Денисенка, В. Загорського, І. Крейдич, Л. Шинкарук та ін. Проте постійні зміни умов господарювання та поява нових системоутворюючих чинників роблять даний напрям досліджень перманентно актуальним.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі розвитку економічних відносин.

Методологія. Для досягнення мети роботи було використано низку загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, зокрема методи аналізу і синтезу, наукової дедукції та індукції, класифікаційно-аналітичний, прийоми логічного узагальнення тощо.

Результати дослідження. Прямими іноземними інвестиціями (foreign direct investment, FDI) є міжнародні інвестиції, здійснені резидентами в одній країні з метою реалізації своєї довгострокової зацікавленості в підприємствах іншої країни. За визначенням Міжнародного валютного фонду (МВФ) це закордонні інвестиції, величиною у понад як 10 відсотків статутного капіталу, що дає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством [1]. У Законі України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції визначаються як «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення

соціального ефекту» [2]. Мотивом для впровадження урядом сприятливої інвестиційної політики є загальне підвищення добробуту країни та відповідно її іміджу на світовій арені. Завдяки залученню ПІІ створюються нові виробничі потужності, імпортуються новітні технології та збільшується кількість робочих місць.

Основні фактори, які визначають інвестиційну привабливість регіонів та країни загалом зображені на рис 1.

Для характеристики інвестиційної привабливості України доцільно буде використати дані чистої міжнародної інвестиційної позиції (англ. Net international investment position). Міжнародна інвестиційна позиція – це макроекономічне поняття, що означає загальний обсяг і структуру фінансових активів і зобов'язань країни перед нерезидентами. Міжнародна інвестиційна позиція є одним з елементів рахунку операцій з капіталом і є такі види активів, як акції, облігації, нерухомість і т. п. Чиста міжнародна інвестиційна позиція являє собою різницю між активами і зобов'язаннями країни (табл. 1) [3].

Якщо чиста міжнародна інвестиційна позиція країни позитивна, то країна є чистим кредитором по відношенню до решти світу, а якщо вона негативна – то чистим боржником. Як ми бачимо Україна більше залучає інвестицій, ніж сама інвестує в інші економіки.



Рис. 1. Основні фактори визначення інвестиційної привабливості регіону та країни

Таблиця 1

Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України, млн. дол.

	Позиція на 01.01.2011	Позиція на 01.01.2012	Позиція на 01.01.2013	Позиція на 01.01.2014	Позиція на 01.01.2015	Позиція за 3 кв 2016
Активи	133 426	139 860	143 697	138 131	122 500	123 667
Пасиви	172 211	187 808	203 144	214 979	185 623	176 423
Чиста міжнародна інвестиційна позиція	-38 785	-47 948	-59 447	-76 848	-63 123	-52 756

Джерело: Державна служба статистики України[5]

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у вигляді акціонерного капіталу на 1 жовтня 2016 р. склав 45,152 млрд дол. (табл.2), що в значній мірі менше ніж обсяг прямих іноземних інвестицій у 2014 році. Це зумовлено економічною та політичною нестабільністю в країні, прогалинами в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку, сильний податковий тиск.

Таблиця 2

Динаміка надходження та відтоку ПІІ з України, млн. дол.

Станом на 01.01	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2011	43 836,80	6 846,30
2012	48 991,40	6 878,90
2013	53 679,30	6 462,60
2014	57 056,40	6 597,40
2015	45 744,80	6 350,60
2016	45 152,20	6 236,90

Джерело: Державна служба статистики України [5]

Цими ж причинами пояснюється факт, що обсяг ПІІ в Україні з розрахунку на душу населення становить 1 058 доларів США [5], що в декілька разів менше аналогічних показників в країнах Центральної та Східної Європи (у Чехії – 7418 дол., Болгарії – 6226 дол., Польщі – 3155 дол.) [6].

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України, млн.дол.

	на 01.10.2013	на 01.10.2014	на 01.10.2015	на 01.10.2016
Усього у тому числі	56565,2	48522,6	43949,4	45152,2
Кіпр	18712,0	15119,6	12187,6	11035,1
Нідерланди	5504,0	5209,2	5702,0	5910,7
Німеччина	6194,8	5769,6	5460,4	5446,0
Російська Федерація	3842,1	2957,2	2962,8	4618,7
Австрія	3216,4	2676,0	2639,6	2601,1
Велика Британія	2724,4	2326,4	1948,7	1888,0
Віргінські Острови (Брит.)	2452,4	2005,3	1863,3	1793,1
Франція	1843,0	1648,2	1547,2	1533,2
Швейцарія	1277,5	1393,9	1369,5	1475,4
Італія	1259,0	1047,0	969,1	1158,2
Польща	831,8	821,9	565,1	789,4
США	985,8	886,6	793,4	712,6
Беліз	1036,6	736,7	704,9	540,3
Інші країни	6685,4	5925,0	551,4	4859,5

Джерело: Державна служба статистики України[5]

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,1% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11 млрд дол., Нідерланди – 5,9 млрд дол., Німеччина – 5,4 млрд дол., Російська Федерація – 4,6 млрд дол., Австрія – 2,6 млрд дол., Велика Британія – 1,9 млрд дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1,8 млрд дол., Франція – 1,5 млрд дол., Швейцарія – 1,4 млрд дол. та Італія – 1,15 млрд дол. (табл. 3).

Покращити інвестиційний клімат країни можливо за рахунок різноманітних заходів, зокрема забезпечення чіткого правового поля інвестиційної діяльності, макроекономічної та політичної стабільності, запровадження податкових та митних пільг, дотацій, субсидій, субвенцій і бюджетних позик на розвиток пріоритетних сфер галузей економіки, подолання бюрократичних бар'єрів, корупції, забезпечення правового захисту інвестицій, покращення інформаційного забезпечення та інвестиційної інфраструктури.

З метою поліпшення інвестиційного клімату необхідно провести ефективну політику зі зниження інфляції та інфляційних очікувань, а також врегулювати проблему державного боргу, забезпечити процедуру захисту прав власників та інвесторів. Тобто, створити такі сприятливі умови, при яких підвищиться міжнародний імідж країни, а інвестор буде зацікавлений працювати на території України на довгострокову перспективу. Також, слід зазначити, що головним завданням залучення іноземних інвестицій є сприяння довгостроковим цілям розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Більш того, необхідно забезпечити чіткий зв'язок між політикою залучення іно-

земних інвестицій та промисловою політикою. Тому пільги щодо ПІІ повинні розроблятися та надаватися урядом виходячи з планів відносного того, який промисловий пейзаж країна хотіла б мати в майбутньому [7].

Таблиця 4

Прямі інвестиції з України в економіці країн світу, млн. дол.

	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Кіпр	5818,4	5819,4	5817,6	5824,8
Російська Федерація	360,4	254,7	134,5	139,2
Латвія	96,9	88,9	76,9	70,8
Польща	55,5	53,6	50,3	50,2
Віргінські Острови (Брит.)	25,8	25,8	52,0	52,0
Інші країни	153,2	118,6	100,7	99,9

Джерело: Державна служба статистики України[5]

Найбільші обсяги інвестиційного капіталу (78,9 % від загального обсягу ПІІ) надходять в Україну з Європейського Союзу (ЄС) (рис. 2).

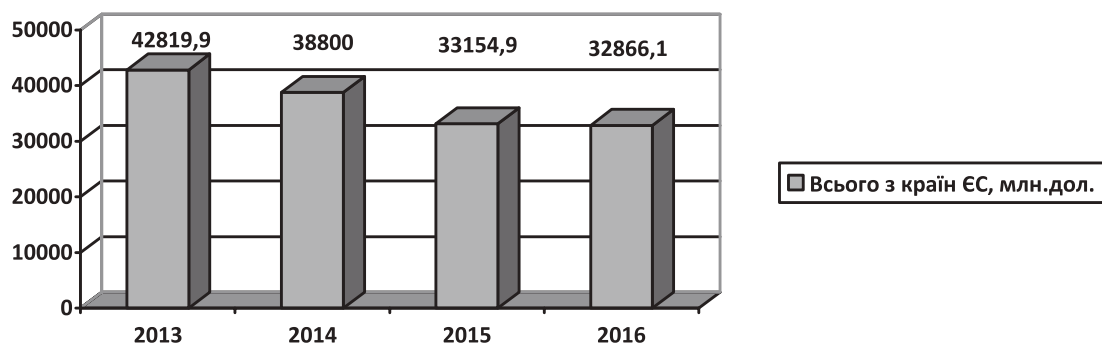


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в економіці України з країн ЄС

Існують припущення, що метою інвестування для багатьох іноземних інвесторів поки що є використання українського ринку для отримання швидкого прибутку. Сьогодні існує схильність інвесторів до фінансових зловживань і відмивання коштів. Високий ступінь інвестування з таких країн, як Віргінські острови та Нідерланди пояснюється суттєвими пільгами для зареєстрованих у них іноземних компаній, а значить, їм притаманні певні елементи офшорності, проте неспівставні з Кіпром. Режим офшорної зони, що діє на Кіпрі, сприяв здійсненню з території острова т. зв. «опосередкованих» ПІІ, які значно перевищують власні кіпрські інвестиції. За попередніми оцінками, значну частину ПІІ з Кіпру здійснюють дочірні структури українських фірм. Основними галузевими пріоритетами вкладення інвестицій вище вказаних країн є фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, оптова та роздрібна торгівля, інформація та телекомунікації, харчова та хімічна промисловість, металургійне виробництво, виробництво гумових та пластмасових виробів, машинобудування та ін. [8].

Наведені статистичні дані дають підстави для висновку, що саме країни ЄС здійснюють найбільший вплив на стан і динаміку інвестиційних процесів в Україні. Європейський Союз є інтеграційним ядром, навколо якого формуються ключові економічні й політичні процеси всієї Європи. Номінальна частка країн ЄС у ВВП світу складає 23,1 % [9]. Також на країни ЄС припадає понад 40 % золотовалютних ресурсів і зовнішньоторгового обороту світу [10]. Відтак подальше поглиблення євроінтеграції України матиме низку позитивних наслідків для національної економіки.

Отже, відтік капіталів країн-інвесторів які входять до семи найрозвиненіших країн світу (Німеччини, Великої Британії та Франції), з легкістю компенсується капіталом острівних країн (Кіпром).

Якщо дати оцінку позиції України у світових рейтингах, які характеризують її макроекономічний стан, інвестиційний потенціал та легкість ведення бізнесу, то поки вона є не досить втішною, адже країна займає доволі низькі позиції. Проте, ситуація не є критичною і спостерігається позитивна динаміка. Зокрема, у рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій [11]. Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією.

Основними проблемами, які негативно сприяють залученню ПІІ в регіони України в сучасних умовах інтеграції у ЄС є:

– Нерозвиненість інструментів розвитку внутрішнього потенціалу регіонів, а саме регіональних стратегій. У наявних планах регіонального розвитку відсутній системний аналіз внутрішнього потенціалу регіону та визначення способів його використання. Відповідно, проведений у такий спосіб аналіз стану розвитку окремих галузей та сфер діяльності не сприяє розкриттю внутрішнього потенціалу регіонів.

– Падіння обсягів залучення іноземних інвестицій унаслідок погіршення соціально-економічної ситуації в країні та зниження інвестиційної привабливості регіонів Сходу України через бойові дії.

– Нераціональність розподілу ПІІ, що призводить до їх низької віддачі. Протягом тривалого періоду спостерігається концентрація інвестицій у галузях переробної промисловості, фінансовій та страховій діяльності, оптовій та роздрібній торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів. Через нерівномірний розподіл інвестицій неможливо досягти успіху в економічному розвитку. Натомість, спостерігається нестача прямих інвестицій у галузях будівництва, сільського, лісового та рибного господарства, через ризикованість та сезонність даних інвестпроектів.

– Неєфективність корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності. В Україні існують проблеми з виконанням взаємних зобов'язань, у результаті чого інвестори з компаній-резидентів, яких не влаштовує вітчизняне законодавство, намагаються вивести капітал за межі України.

З регіональної точки зору, у 2016 р. до Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ надійшло найбільша кількість іноземних інвестицій, частка яких становить 93,7 відсотка від усіх залучених ПІІ. Київ залучив найбільшу частку ПІІ, адже саме в столиці зосереджена ділова активність. Таке спрямування іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє досягненню єдиного рівня соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку та потенціалу.

Якщо розглянути пріоритетні галузі для інвестування, то іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки України, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану та зняти соціальне напруження в суспільстві. Насамперед, це виробництво продуктів харчування, товарів широкого попиту та послуг, ліків; агропромислове господарство; паливно – енергетичні галузі; розвиток інфраструктури (транспорт, телекомунікації, побутовий сервіс); розвиток готельного господарства і туризму; стимулювання залучення іноземних інвестицій у наукову, науково – технічну та інноваційну сфери [12]. Аби розвивалось ефективне, інноваційне виробництво, а не застаріла, екстенсивна промисловість.

Головним прагненням інвестора є мінімізація ризиків та максимізація отриманого прибутку. Вивчення іноземного досвіду та стан інвестиційного клімату дозволяє запропонувати такий спектр для стимулювання залучення ПІІ:

– Зниження темпів інфляції. Адже знецінення капіталу через галопуючу інфляцію, яка наявна в Україні, інвестиційний імідж погіршується;

– Забезпечення стабільності банківської системи та формування довіри до неї у громадян та інвесторів;

– Мобілізації вільних коштів підприємств і населення на інвестиційні потреби шляхом підвищення процентних ставок по депозитах і внесках;

– Запуску передбаченого законодавством механізму банкрутства;

– Поглиблення інтеграційних процесів з ЄС.

В умовах посилення конкуренції за прямі іноземні інвестиції у світі значно важливим стає застосування стимулюючих заходів для залучення ПІІ в економіку країни-реципієнта. Спеціальні заходи податкового, фінансового та організаційного характеру покликані поліпшити загальний інвестиційний клімат в країні, посилити інвестиційну привабливість як національної економіки в цілому, так і її окремих галузей і регіонів.

Висновок. Таким чином проведене дослідження надає можливість констатувати, що українська економіка, перебуваючи у доволі депресивному стані, зараз потребує додаткового капіталу у вигляді притоку іноземних інвестицій аби стабілізувати та збалансувати економічний стан. Реформування економічної системи та подальша інтеграція у Європейський економічний простір вимагає від України впровадження ефективної інвестиційної політики.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у систематизації результатів дослідження особливостей залучення іноземних інвестицій в нашу державу на сучасному етапі розвитку економічних відносин.

Подальших наукові дослідження мають бути спрямовані на дослідження інституту власності в Україні – як фундаментальної основи створення стабільних та сприятливих інвестиційних умов.

Література:

1. Investopedia. Foreign Direct Investment – FDI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp>.
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/>.
3. Попельнюхов Р.В. Інвестиційна привабливість економіки України (інвестиційний клімат) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.investplan.com.ua/>.
4. Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tipsii10>
5. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. UNCTAD World Investment Report 2015 // http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf.
7. Фатюха Н.Г., Дем'яненко Я.Ю. Стан і перспективи залучення прямих іноземних інвестицій в економіку україністалий розвиток економіки / Н.Г. Фатюха, Я.Ю. Дем'яненко // Міжнародний науково-виробничий журнал Економіка та управління національним господарством, №3, 2014, с. 54-58.
8. Маркевич К.Л. Поточний стан та перспективи прямого іноземного інвестування в економіку України / К.Л. Маркевич. Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015 № 2(4), Ч. 1, с 249-254.
9. International monetary fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/>.
10. Огляд світової економіки. Умови ведення бізнесу змінюються: наші прогнози на 2013 р. [Електронний ресурс] / Price water house Coopers. – Режим доступу : http://www.pwc.com/en_UA/ua/.
11. International Business Compass 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015_ENG.pdf.
12. Юр'єва Т.Г., Якименко В.В. Пріоритетні сфери, зони та об'єкти іноземного інвестування в Україні / Т.Г. Юр'єва, В.В. Якименко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: www.nbuv.gov.ua/.

Скоробогатова Н. Є.
канд. економ. наук, доцент
ORCID ID: 0000-0002-2741-7629

Грищенко Є. С.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА УПРАВЛІНСЬКУ ПОЛІТИКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА УПРАВЛЕНЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE INFLUENCE OF INTEGRATION PROCESSES ON MANAGEMENT POLICIES FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Досліджено теоретичні підходи до визначення сутності міжнародної економічної інтеграції та передумов її виникнення. Ідентифіковано рівні та види впливу інтеграційних процесів на господарське життя. Визначено перспективи та можливості, що відкриваються перед підприємствами внаслідок інтеграційних процесів: доступ до нових ринків збуту, застосування заходів нетарифного регулювання, доступ вітчизняних підприємств до державних закупівель у країнах-учасницях інтеграційного об'єднання, спрощення процесу руху капіталу тощо. Структуровано потенційні можливості та ризики, які постають на рівні національної економіки, на галузевому рівні та рівні підприємства в результаті міжнародної економічної інтеграції. З врахуванням останніх визначено напрями удосконалення управлінської політики підприємств та шляхи їх реалізації. Розроблено модель багатокритеріального оцінювання впливу інтеграційних процесів на фінансовий результат підприємства. За допомогою запропонованої моделі оцінено прогнозні значення результатів аналізованого підприємства.

Ключові слова: управлінська політика, міжнародна економічна інтеграція, результати діяльності, ризик, зовнішньоекономічна діяльність, багатокритеріальна оцінка.

Исследованы теоретические подходы к определению сущности международной экономической интеграции и предпосылкам ее возникновения. Идентифицированы уровни и виды влияния интеграционных процессов на хозяйственную жизнь государства. Определены перспективы и возможности, открывающиеся перед предприятиями вследствие интеграционных процессов: доступ к новым рынкам сбыта, применения мер нетарифного регулирования, доступ предприятий к государственным закупкам в странах-участницах интеграционного объединения, упрощение процесса движения капитала и др. Структурированы потенциальные возможности и риски, которые возникают на уровне национальной экономики, на отраслевом уровне и уровне предприятия в результате международной экономической интеграции. С учетом последних определены направления совершенствования управленческой политики предприятий и пути их реализации. Разработана модель многокритериального оценивания влияния интеграционных процессов на результаты деятельности предприятия. С помощью предложенной модели оценены прогнозные значения результатов рассматриваемого предприятия.

Ключевые слова: управленческая политика, международная экономическая интеграция, результаты деятельности, риски, внешнеэкономическая деятельность, многокритериальная оценка.

Theoretical approaches to defining the essence of international economic integration and the conditions of its occurrence. Identified levels and impacts of integration processes in economic life. The prospects and opportunities offered to enterprises as a result of the integration process, access to new markets, the use of non-tariff measures, domestic enterprises access to public procurement in the participating countries of the integration associations, facilitate the movement of capital and so on. Structured and potential risks that arise at the level of the national economy at the sectoral level and company level as a result of international economic integration. Taking into account recent trends identified improving business management policies and ways to implement them. The model of multi assess the impact of integration processes on the financial performance of the company. With the proposed model predicted values estimated results of the analyzed company.

Keywords: management policy, international economic integration, performance, risks, foreign economic activity, multi-criteria evaluation.

Вступ. В умовах трансформацій загальносвітової економіки та перебудови існуючих міждержавних відносин особливої важливості набуває ефективне формування та реалізація управлінської політики підприємств з метою максимально ефективного використання наявного потенціалу та регулярним розширенням масштабу власної діяльності. Вплив інтеграційного курсу країни базування підприємства є чи не одним з найважливішим факторів впливу на визначення його стратегічної діяльності та вибір релевантних інструментів адаптації підприємства до новосформованих ринкових умов. Зважаючи на важливість формування ефективної управлінської політики підприємства в умовах інтеграційних процесів з метою нарощування виробництва та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, обрана тема дослідження є вкрай актуальною.

Окремі питання формування управлінської політики знаходять відображення у працях О. Гребінчук [1], К. Друрі [3], Р. Каплан [4]; особливості формування управлінської політики підприємства з урахуванням впливу інтеграційних процесів у світовій економіці досліджували такі вчені, як В. Дергачова [2], В. Левківський [5], О. Липин [6], О. Мирошніченко [7], І. Овчар [10] та ін. Проте спостерігається відсутність достатнього опрацювання питання комплексного оцінювання впливу інтеграційних процесів у світовій економіці на діяльність підприємства та розробку його управлінської політики.

Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування теоретичних та розробка методичних засаді практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення механізму формування управлінської політики ЗЕД на підприємствах в умовах міжнародної економічної інтеграції. Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

- дослідити сутність та рівні понять «міжнародна економічна інтеграція» та визначити основні форми впливу міжнародної економічної інтеграції на управління ЗЕД на макро-, мезо-, мікрорівнях;
- виокремити проблеми та недоліки, характерні для формування управлінської політики на вітчизняних підприємствах, зокрема на прикладі ТОВ «Черкаський завод автохімії»;
- запропонувати основні напрями удосконалення управлінської політики вітчизняних підприємств в умовах інтеграційних процесів у світовій економіці та розробити модель оцінювання впливу міжнародної економічної інтеграції на фінансовий результат;

Методологія. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять наукові праці, методичні розробки провідних вітчизняних і зарубіжних учених та нормативно-правова база в області інвестування. Вирішення наукових завдань здійснювалось з використанням наступних методів дослідження: методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу (для дослідження структурних елементів управлінської політики); групування, статистичні, математичні, графічного аналізу (для аналізу сучасного стану управління ЗЕД вітчизняних підприємств та оцінювання впливу інтеграційних процесів на управління ЗЕД в Україні); методи порівняння, аналізу та синтезу (для аналізу зарубіжного досвіду формування управлінської політики підприємств); системний і комплексний підходи, методи математичного моделювання (для розробки шляхів удосконалення управлінської політики ЗЕД на підприємствах України в умовах інтеграційних процесів).

Результати дослідження. Розвиток світових продуктивних сил на сучасному етапі все більш набуває характеру цілісності та безперервності їх національних елементів. Це обумовлює перевагу доцентрових сил у розвитку світового господарства та зростання відкритості національних економік, виступає каталізатором інтернаціоналізації господарського життя. Розвиток світової економіки на сучасному етапі характеризується такими основними тенденціями: посилення інтеграційних процесів з одного боку, а з іншого – мають місце і локальні дезінтеграційні процеси в окремих регіонах (на території колишнього СРСР, Балкани тощо). Об'єктивними передумовами міжнародної економічної інтеграції виступають такі чинники, як близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової

зрілості країн, що інтегруються; географічна близькість; наявність усталених економічних зв'язків; чинники економічної кон'юнктури країн-учасниць і регіону цілком (посилення інтеграційних процесів, як правило, припадає на роки стійкого економічного зростання, а у періоди економічних спадів посилаються дезінтеграційні процеси) [8, с. 158].

До основних цілей економічної інтеграції традиційно відносять наступні: економія на масштабах; створення сприятливого зовнішньополітичного середовища; підвищення ефективності зовнішньоторговельної політики; сприяння структурній перебудові економіки; підтримка новостворених галузей національної економіки.

Вплив економічної інтеграції проявляється на усіх основних рівнях господарського життя: на рівні економіки країни, галузевому рівні та рівні діяльності підприємств (рис. 1). Наслідки від економічної інтеграції на рівні економіки країни умовно поділяють на два види: статичні та динамічні ефекти.

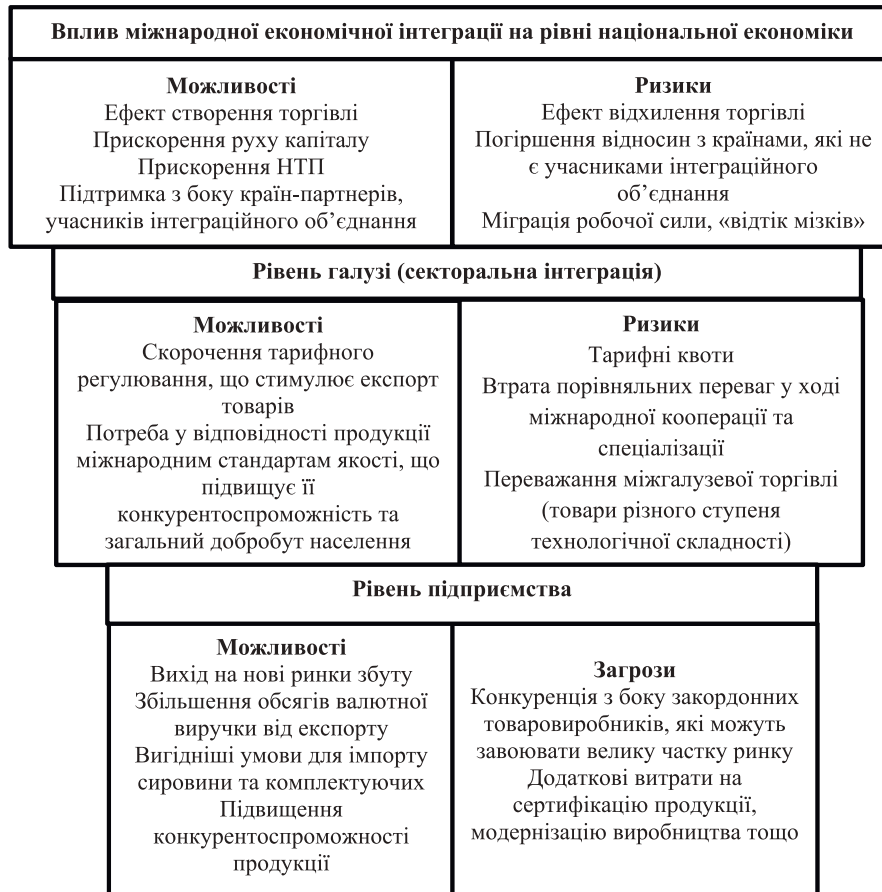


Рис. 1. Трирівнева схема впливу міжнародної економічної інтеграції на діяльність суб'єктів господарювання (розроблено на основі [7])

Наслідки впливу економічної інтеграції для підприємств у науковій літературі є менш конкретизованими та згадуються найчастіше у контексті впливу інтеграційних процесів на економіку країни в цілому. Однак, беззаперечно можна визначити коло перспектив та можливостей, які відкриваються перед підприємствами, зокрема:

1. Доступ до нових ринків збуту, який досягається за рахунок подолання тарифних бар'єрів входу на іноземні ринки і, як наслідок, збільшення обсягів реалізації продукції (головним чином за рахунок зростання експорту). Вплив лібералізації тарифного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність підприємств яскраво прослідковується на прикладі підписання угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Понад 90% ставок ввізного мита на різні групи товарів знизилися до нуля, що дозволяє підприємствам експортувати свою продукцію до країн ЄС за конкурентоспроможними цінами. За попередніми оцінками українські експортери зможуть заощадити близько 487 млн євро щороку.

2. Водночас інтеграційні процеси передбачають застосування заходів нетарифного регулювання, оскільки вихід на нові ринки вимагає від експортованих товарів, робіт, послуг відповідності певному рівню якості, стандартам, вимогам тощо. З одного боку, такі вимоги можуть бути закрі-

плени на законодавчому рівні, а з іншого – відповідний рівень якості продукції є запорукою успішної конкурентної боротьби за прихильність іноземного споживача. Нетарифні бар'єри вимагають від підприємств додаткових інвестицій на модернізацію, однак підвищення рівня якості продукції і оновлення технологій підвищить конкурентоспроможність продукції, допоможе виробникові завоювати лояльність споживачів, а також дасть змогу вийти на нові ринки країн, які не є учасниками інтеграції.

3. У ході інтеграційних процесів підприємствам надається доступ до державних закупівель у країнах-учасниках інтеграційного об'єднання, що є досить значним додатковим ринком збуту. Наприклад, ринок державних закупівель ЄС становить 0,5 трлн євро на рік. Окрім додаткових можливостей зростання експортного потенціалу, державні закупівлі можуть підвищити ступінь довіри та лояльності іноземних споживачів до продукції українських підприємств [7].

4. Спрощення руху капіталу. Як інструмент міжнародної інтеграції вільний рух капіталів доповнює зовнішню торгівлю, посилюючи тенденції глобалізації та міжнародного співробітництва.

Широкий спектр перспектив, які відкриваються перед підприємствами важливо використати з користю для подальшого розвитку діяльності суб'єктів господарювання. Особлива відповідальність припадає на управлінський персонал підприємства, який повинен розробити відповідні стратегії та принципи управлінської політики підприємства, враховуючи особливості впливу інтеграційних процесів у економіці. Оцінювання впливів інтеграційних процесів на діяльність підприємства проводиться на усіх рівнях господарського комплексу на основі об'єктивної статистичної інформації. За підсумками аналізу робляться висновки про наявність (посилення) або відсутності (ослаблення) процесів економічної інтеграції. При цьому даний аналіз безпосередньо не дає інформацію про причини процесів, що відбуваються, а також не відповідає на питання про позитивний або негативний ефект цих процесів на економіку та її розвиток. Зазначені висновки повинні проводитися з урахуванням цілей і завдань, які ставляться перед інтеграційним об'єднанням.

Аналіз основних показників діяльності підприємств України та особливостей реалізації їх управлінської політики показав, що основними проблемами, з якими стикаються українські підприємства є наступні: неготовність підприємства до настання ризиків різних видів; нехтування можливостями розвитку; недостатня увага до неекономічних чинників, які впливають на діяльність підприємства тощо (рис.2).



Рис. 2. Основні напрями удосконалення управлінської політики підприємства в умовах інтеграційних процесів

Метод математичного моделювання є одним із методів здійснення управлінського обліку на підприємстві, оскільки на основі цього методу можна визначити ступінь впливу факторних ознак

діяльності підприємства на результуючий показник, а також на основі цього впливу спрогнозувати зміну результуючого показника в майбутніх періодах. Для побудови статистичної моделі результуючим показником обрано фінансовий результат діяльності ТОВ «Черкаський завод автохімії», оскільки цей показник є відображенням загальної ефективності діяльності підприємства, а на його формування впливає велика кількість факторів (різні види доходів та витрат); позитивний фінансовий результат – прибуток – є одним з основних джерел формування фінансових ресурсів підприємства та формування фондів грошових коштів. У випадку ТОВ «Черкаський завод автохімії» фінансовий результат діяльності підприємства за останні 10 років демонструє позитивну динаміку, тобто діяльність підприємства є прибутковою. В результаті проведених досліджень отримано наступну модель визначення фінансового результату підприємства залежно від реалізації його управлінської політики зовнішньоекономічної діяльності:

$$Y = -1948,23 + 0,03 * X_1 + 0,166 * X_2 + 316,47 * X_3,$$

де Y – обсяг прибутку у тис. грн; X_1 – обсяг експорту товарів у тис. грн; X_2 – обсяги сплаченого мита у тис. грн; X_3 – курс долара США відносно гривні.

Характеристика моделі: коефіцієнт множинної регресії $R=0,8$, що вказує на тісний зв'язок між обсягами отриманого чистого прибутку та обсягами експорту, сплаченого мита, коливаннями валютного курсу; коефіцієнт детермінації $r^2=0,79$, що означає, що 79% зміни обсягів чистого прибутку зумовлено змінами експорту, обсягів сплаченого мита та коливаннями валютного курсу, і лише 21% – зумовлений дією інших факторів. Стандартна похибка прогнозу становить 1227,85 тис.грн., для кожного з коефіцієнтів моделі: $a_0 = 861,83$, $X_1 = 0,033$, $X_2 = 0,11$, $X_3 = 133,46$. Оскільки параметри моделі демонструють суттєвий вплив обраних факторів на результуючий показник, можна спрогнозувати обсяги отриманого прибутку ТОВ «Черкаський завод автохімії» на найближчі 3 роки.

Оскільки параметри моделі демонструють суттєвий вплив обраних факторів на результуючий показник, можна спрогнозувати обсяги отриманого прибутку ТОВ «Черкаський завод автохімії» на найближчі 3 роки. Для цього необхідно зробити наступні припущення:

Припущення 1. У зв'язку зі вступом в силу Угоди про Зону вільної торгівлі України з ЄС, ставки мита ЄС стосовно України знижуються, або зовсім скасовуються практично за усіма групами товарів.

Припущення 2. Лібералізація торгівлі між Україною та ЄС стане стимулом для нарощування експортного потенціалу, що може реалізуватися шляхом збільшення обсягів поставок до країн-партнерів, а також за рахунок відкриття нових ринків країн Австрії, Чехії та Угорщини, на яких компанія ще не представила свою продукцію. Очікується щорічне зростання експорту на 10% (відповідно до стратегії підприємства та цілей на найближчі три роки).

Перспективним напрямом розвитку експортного потенціалу може стати вихід на ринки таких країн, як Чехія, Австрія, Угорщина, на яких продукція компанії ще не представлена.

Припущення 3. Курс гривні відносно долара США залишиться відносно стабільним. За таких припущень, згідно з розрахованими даними, спостерігається позитивна тенденція розвитку підприємства, оскільки обсяги отриманого прибутку продовжуватимуть зростати у найближчі 3 роки, досягнувши у 2018 році відмітки у 8,6 млн грн. Динаміку зміни обсягів отриманого прибутку можна спостерігати на рис.3.

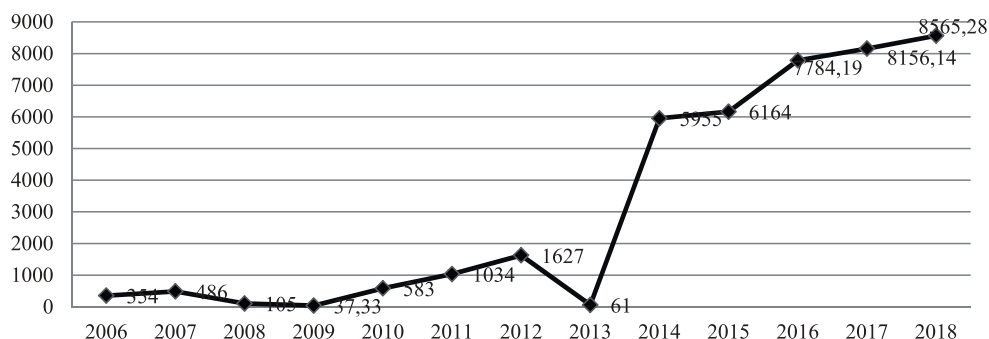


Рис. 3. Прогноз динаміки обсягів прибутку підприємства ТОВ «Черкаський завод автохімії»

Висновки. В результаті проведеного дослідження встановлено, що міжнародна економічна інтеграція здійснює вплив на усіх основних рівнях господарського життя: на рівні економіки країни,

галузевому рівні та рівні діяльності підприємств. Проте на даний час відсутній методичний інструментарій, який би дозволяв повною мірою врахувати наслідки інтеграційних процесів на результати діяльності підприємств та розробити ефективну управлінську політику.

На основі аналізу сучасних тенденцій розвитку зовнішньо-економічної діяльності в Україні, вивченні досвіду формування управлінської політики підприємств та порівняння його із принципами формування управлінської політики на вітчизняних підприємствах, запропоновано основні напрями удосконалення процесу здійснення управлінської політики на підприємствах, зокрема: оптимізація процесу планування з метою підвищення рівня адаптації підприємств до ринкових умов; удосконалення системи управлінського обліку на підприємстві як головного ресурсу, який забезпечує інформацією управлінський персонал у процесі прийняття рішень; врахування неекономічних факторів діяльності підприємства з метою здійснення комплексного підходу до управління підприємством та підвищення конкурентоспроможності продукції; аналіз ефективності проведення інноваційної діяльності з метою ефективного вкладання коштів у наукові розробки для підвищення конкурентоспроможності продукції.

Науковою новизною є розроблена багатофакторна модель оцінювання впливу інтеграційних процесів на фінансові результати підприємства як одного із методів ведення стратегічного управлінського обліку на підприємстві, яка комплексно враховує вплив зміни обсягів експорту, сплаченого мита та коливання курсів валют. У подальшому запропонована модель може використовуватися на підприємстві для розрахунку планових значень основних показників ЗЕД підприємства з урахуванням їх впливу на фінансовий результат підприємства.

Водночас подальшого дослідження потребує розробка методологічної бази щодо формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств з врахуванням інтеграційних процесів та врахуванні специфіки їх впливу на певну галузь виробництва.

Література:

1. Гребінчук О. М. Стратегічне, тактичне та оперативне управління машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Гребінчук. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=349>.
2. Дергачова В. В. Формування конкурентних переваг підприємств в умовах різновекторної інтеграційної спрямованості / В. В. Дергачова, Т. В. Трихліб // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 81-86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_15.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / пер.с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 320 с.
4. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
5. Левківський В. М. Теоретичні засади формування та розвитку міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс] / В. М. Левківський, В. Г. Антоненко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2012. – Вип. 2. – С. 120-124. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2012_2_20.
6. Липин А. С. Оценка интеграционных процессов в Едином экономическом пространстве на примере торговли товарами [Електронний ресурс] / А. С. Липин, О. В. Полякова. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents/lipin_polyakova1.pdf.
7. Мирошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Олег Мирошніченко. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://blog.vlasnasprava.info/wp-content/uploads/Інтернаціоналізація%20бізнесу%20.pdf>.
8. Міжнародна економіка [текст] : навч. посіб. / За ред. Г. Е. Гронтковської / Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. - К. : «Центр учбової літератури», 2014. - 384 с.
9. Міжнародна економіка. Підручник / За ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
10. Овчар І. В. Україна і Росія – інтеграційна політика та міждержавна співпраця / І. В. Овчар // Держава і право. – 2010. – Випуск № 49. – с. 731-737.

Шишолін А.П.

начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності

ORCID ID: 0000-0003-4178-3884

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК РЕСУРС ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УНІВЕРСИТЕТУ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК РЕСУРС ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ УНИВЕРСИТЕТА

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AS A SOURCE FOR AN INTERNATIONALIZATION OF THE UNIVERSITY

У роботі запропоновано підхід до зовнішньоекономічної діяльності університету як ключового економічного ресурсу інтернаціоналізації ВНЗ. Проведено огляд світового досвіду здійснення університетами зовнішньоекономічної діяльності в частині експорту освітніх послуг та послуг в сфері науково-технічної діяльності через призму Генеральної угоди з торгівлі послугами. Здійснено детальний аналіз реалізації механізмів, зазначених у Генеральній угоді з торгівлі послугами. Автором зроблена спроба адаптувати вищевказані міжнародні механізми до існуючого вітчизняного законодавства в частині дозволених платних послуг, які можуть надаватись вищими навчальними закладами в сфері освіти, науки, техніки і інноватики. У статті окремо виділено адміністративний супровід зовнішньоекономічної діяльності. Показано зв'язок надходжень від експортної складової зовнішньоекономічної діяльності з імпортом освітніх послуг, що безпосередньо впливає на розвиток інтернаціоналізації університету як процесу інтеграції міжнародних елементів в освітні, наукові та адміністративні функції вищого навчального закладу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, трансфер знань, університет, інтернаціоналізація

В работе предложен подход к внешнеэкономической деятельности университета как ключевому экономическому ресурсу интернационализации ВУЗа. Проведен обзор мирового опыта осуществления университетами внешнеэкономической деятельности в части экспорта образовательных услуг и услуг в сфере научно-технической деятельности через призму Генерального соглашения по торговле услугами. Осуществлен подробный анализ реализации механизмов, указанных в Генеральном соглашении по торговле услугами. Автором предпринята попытка адаптировать вышеуказанные международные механизмы к существующему отечественному законодательству в части разрешенных платных услуг, которые могут предоставляться высшими учебными заведениями в сфере образования, науки, техники и инноватики. В статье отдельно выделено административное сопровождение внешнеэкономической деятельности. Показана связь поступлений от экспортной составляющей внешнеэкономической деятельности с импортом образовательных услуг, что непосредственно влияет на развитие интернационализации университета как процесса интеграции международных элементов в образовательные, научные и административные функции высшего учебного заведения.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, трансфер знаний, университет, интернационализация

In this paper, an approach to the foreign economic activity of the university as a key economic resource for the internationalization of the university was suggested. A review of international experience of implementation by universities of foreign economic activity in terms of export of educational services and services in the field of scientific and technical activities was conducted through the prism of the General agreement on trade in services. Mechanisms of the General agreement on trade in services

were described in details. The author carried out the adaptation of the above-mentioned international mechanisms to existing domestic legislation in terms of permitted services that may be provided by higher educational institutions in the field of education, science, technology and innovation, administrative support of foreign economic activities was observed. In the article, administrative support for foreign economic activity was singled out separately. The relationship of earnings from foreign trade on the development of the internationalization of the University as the process of integration of international elements into the educational, research and administrative functions of higher education was shown.

Keywords: foreign economic activity, knowledge transfer, university, internationalization

Вступ. Однією з основних тенденцій сучасного розвитку освіти є її комерціалізація, що виявляється у формуванні міжнародного ринку освітніх послуг з окремою статтею експорту – експорту освітніх послуг іноземним студентам. У такому контексті актуалізується зовнішньоекономічна складова діяльності університетів.

Процеси глобалізації та інтернаціоналізації зумовлюють необхідність самовизначення окремих університетів, знаходження своєї ніші в глобальному освітньому просторі, відповідного коригування діяльності в якості суб'єкта міжнародного ринку. При цьому робота університету в частині імпортно-експортних операцій підпорядкована тим же принципам і законам, механізмам здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що і будь-яких бізнес-компаній.

Разом з тим, специфіка університетського «продукту», а також значна соціальна роль університету обумовлюють *актуальність* та необхідність дослідження зовнішньоекономічної діяльності в контексті функціонування університету. Важливою є адаптація бізнес-підходу до освітніх реалій і потреб суспільства, світових стандартів з підсумковим формуванням оптимальної моделі організації зовнішньоекономічної діяльності, яка б дозволила не лише отримати додаткові кошти для утримання університету, але й сконцентрувати їх для сприяння інтернаціоналізації.

Особливої актуальності заявлена проблема набуває для технічних університетів з урахуванням їх ролі в формуванні та розвитку інноваційної економіки і забезпеченні соціально-економічного зростання окремих держав і регіонів.

Питання трансферу знань, експорту освітніх послуг та трансферу технологій, комерціалізації освіти і науки висвітлені в роботах вітчизняних науковців М.З. Згуровського [1], С.В. Войтко [2], В.В. Дергачової та їх закордонних колег П. Альтбаха, Б. Бірела, Г. Горської та інших. Вказані науковці послідовно опрацювали питання становлення міжнародної системи трансферу знань [3], наявні проблемні аспекти, включаючи міжнародне регулювання торгівлі послугами [4], виявили тенденції розвитку країн [5] та здійснили наукове передбачення розвитку як країни в цілому, так і окремих сфер її життя [6].

Постановка завдання. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності як ключового економічного ресурсу здійснення інтернаціоналізації, досягнення її цілей та задач у практиці функціонування вітчизняних університетів.

Методологія. Теоретичну базу даного дослідження становлять міжнародні угоди з торгівлі послугами та вітчизняного законодавства з питань здійснення зовнішньоекономічної діяльності задля виділення основних механізмів, наукові праці низки вчених-економістів з зазначеної проблематики, офіційні звіти та статистичні дані, що відображають сучасні тенденції розвитку ринків освітніх послуг та трансферу технологій. У ході дослідження, використано комплекс наукових методів досліджень, серед яких, абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формування висновків), статистико-економічний (аналіз сучасного стану освітньої та інноваційної активності вищих навчальних закладів України), порівняння використання механізмів зовнішньоекономічної діяльності для створення ресурсу для розвитку інтернаціоналізації вишу.

Результати дослідження. На думку П. Альтбаха [7] тісно пов'язані і часто використовуються як синоніми терміни глобалізація і інтернаціоналізація вищої освіти відносяться до двох різних явищ. Глобалізація, як правило, посилається на широкі економічні, технологічні і наукові напрямки, які безпосередньо впливають на вищу освіту і в значній мірі неминучі в сучасному світі. Інтернаціоналізація, з іншого боку, має більше спільного з «конкретної політики і програм, що здійснюються урядами, науковими системами та інститутами, і навіть окремих відомств, щоб мати справу з глобалізацією». Інтернаціоналізація – це процес інтеграції міжнародних, міжкультурних і глобальних елементів в освітні (педагогічні), наукові й адміністративні функції окремо взятої організації [8].

На думку, колишнього першого заступника міністра освіти і науки України (2014-2016 рр.) І. Совсун серед переваг інтернаціоналізації можна виділити три аспекти. Перший – це формування зрозумілої для міжнародної спільноти системи вищої освіти, що досягатиметься шляхом інтеграції

з європейським простором вищої освіти і дослідницьким простором. Другий аспект – забезпечення конкурентоздатності українських вищих навчальних закладів, що можна досягти підтримуючи міжнародне співробітництво університетів, їх участь у міжнародних проектах та програмах, підвищення якості вищої освіти в середині кожного університету. Третій – це посилення потенціалу вищих навчальних закладів, підготовка їх до активної участі у міжнародних проектах [9].

Інтернаціоналізація ВНЗ у загальному вигляді здійснюється за наступними напрямками:

- освітній процес;
- наукова діяльність;
- інформаційно-рекламна діяльність;
- фінансування;
- зв'язки з випускниками;
- міжнародна співпраця;
- експорт освітніх послуг.

У сучасних умовах університет – це де факто підприємство (не в розумінні господарського та цивільного законодавства України, але з точки зору суб'єкта ринку), яке здійснює свою роботу відповідно до законів ринку. Головною функцією університету є надання освітніх послуг. Залежно від рівня затребуваності, вони можуть реалізовуватись як в Україні, так і поза її межами. Інтернаціоналізація освіти, при якій створюється додана вартість є експортом освітніх послуг. У сучасній ситуації спрямованості університету до автономії та фінансової незалежності він має постійно розширювати власні кордони, в тому числі у питанні диверсифікації джерел грошових надходжень. Значна роль у цьому питанні відводиться зовнішньоекономічній діяльності як одному з важливих напрямів сучасного розвитку університету.

Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [10]. Для університетів внутрішній зміст зовнішньоекономічної діяльності складає сукупність заходів з трансферу знань (експорту та імпорту освітніх послуг та результатів науково-технічної діяльності), орієнтованих на світовий ринок, з урахуванням форм і методів роботи на зарубіжних ринках, а також наявних тенденцій.

Фактично, на рівні університету зовнішньоекономічна діяльність – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції та послуг, в т.ч. – в сфері освіти, а також трансфером технологій, розширенням міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері [11].

На міжнародному рівні діяльність із трансферу знань у частині експорту-імпорту освітніх послуг врегульовано Генеральною угодою з торгівлі послугами, де чітко дано визначення, що торгівля послугами означає поставку послуг [12]: А) з території одного члена на територію будь-якого іншого члена; Б) на території одного члена споживачеві послуг будь-якого іншого члена; С) постачальником послуг однієї країни-члена шляхом комерційної присутності на території будь-якого іншого члена; Д) постачальником послуг однієї країни-члена шляхом присутності фізичних осіб члена на території будь-якого іншого члена.

Таким чином, адаптуючи наявні механізми постачання послуг до сфери освіти, а саме трансферу знань, доходимо висновку, що постачання послуг може здійснюватися одним з чотирьох основних способів (рис. 1):

1) транскордонна поставка – надання послуг з території однієї держави на територію іншої у формі франчайзингу, валідації, розробки спільних програм, дистанційного навчання тощо;

2) споживання за кордоном – отримання послуги поза країною постійного мешкання або реєстрації, тобто – як приклад – це отримання освіти студентами закордоном, проходження стажування викладачами закордоном та інші;

3) комерційна присутність – це такий спосіб постачання послуг, при якому іноземний постачальник «вкорінюється» в країні постачання послуги через створення філіалів, представництв, придбання або заснування компанії на території іншої країни. Англійська література з даної тематики надає узагальнююче найменування цим структурам - branch or offshore campus;

4) переміщення фізичних осіб – це спосіб транскордонного постачання освітніх послуг, коли викладачі або науковці університету однієї країни короткотерміново надають освітні або науково-технічні послуги в університеті іншої країни.



Рис. 1. Міжнародний трансфер освітніх послуг
Джерело: систематизовано на підставі [12]

Таким чином, якщо розглянути напрями зовнішньоекономічної діяльності в університеті, які істотно впливають на показники інтернаціоналізації університету, то ними будуть: надання послуг у сфері освіти, участь у міжнародних проектах і програмах, залучення іноземних інвестицій, створення спільних міжнародних структур, трансфер освітніх послуг та технологій, супровід проектів з благодійної та гуманітарної допомоги, реалізація проектів з міжнародної технічної допомоги, інформаційно-аналітичне забезпечення та інші.

Більш узагальнено зовнішньоекономічну діяльність університету можна розділити на три взаємопов'язані групи (рис. 2).

Складові ЗЕД Університету

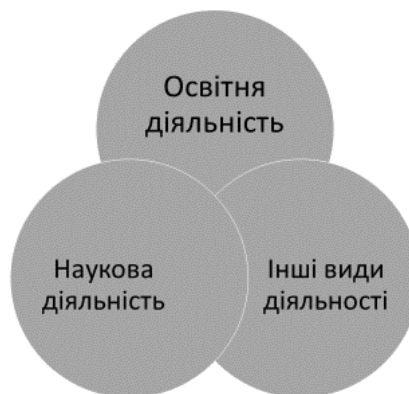


Рис. 2. Складові ЗЕД університету
Джерело: побудовано на підставі [11]

Адаптуючи дозволені вітчизняним законодавством види платних послуг, які можуть надаватися вищими навчальними закладами, до особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності, отримаємо наступне:

1. Зовнішньоекономічна діяльність в сфері освіти:
 - навчання і стажування студентів, аспірантів, докторантів з числа іноземців та осіб без громадянства;
 - друга вища освіта для осіб з числа іноземців та осіб без громадянства;
 - підвищення кваліфікації, навчання для здобуття особами з числа іноземців та осіб без громадянства післядипломної освіти;

- підготовка до вступу до вищих навчальних закладів та до зовнішнього незалежного оцінювання особами з числа іноземців та осіб без громадянства;
 - прийом кандидатських іспитів, видання та розповсюдження авторефератів, дисертацій, стенографування під час захисту дисертацій, організація, підготовка до захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата або доктора наук та його проведення для осіб, які навчалися відповідно до договорів, укладених з іноземцями-фізичними особами або іноземними юридичними особами;
 - здійснення наукового супроводження осіб з числа іноземців та осіб без громадянства, які підвищують кваліфікацію самостійно, та стажування таких осіб;
 - проведення лекцій та консультацій з питань науки, техніки, права, культури, мистецтва для іноземців як в Україні так і закордоном;
 - проведення понад обсяги, встановлені навчальними планами, з видачою або без видачі відповідних документів про освіту курсів, гуртків, факультативів за науковим, технічним, екологічним, гуманітарним напрямками для іноземців;
 - складення бібліографічних списків для курсових, дипломних і наукових робіт, каталогів для особистих бібліотек, бібліотек підприємств, установ та організацій, підготовка фактографічних, аналітичних і бібліографічних довідок на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб.
- Освітня діяльність, як основна функція університету, в частині інтернаціоналізації повинна стати важливою, власне, найважливішою складовою його зовнішньоекономічної діяльності.

2. Зовнішньоекономічна діяльність в сфері науки, техніки та інноватики:

- проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектно-конструкторських, технологічних, пошукових та проектно-пошукових робіт на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
- проведення робіт з діагностики, стандартизації і сертифікації технологічних процесів, обладнання та матеріалів, метрологічного забезпечення, технічного захисту інформації на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - проведення досліджень щодо розвитку окремих галузей економіки та кон'юнктурних досліджень на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - проведення наукової, науково-технічної, інших видів експертиз в установленому законодавством порядку на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - проектування, розроблення та виготовлення експериментальних зразків і дослідних партій матеріалів, речовин, приладів, обладнання на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - випробування обладнання, конструкцій, виробів, речовин, матеріалів на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - проведення консультацій з питань наукових досліджень, їх організації та наукового обслуговування на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - впровадження, виробництво і реалізація дослідної, промислової, наукової, науково-технічної, інноваційної продукції, техніки, обладнання, приладів та устаткування, що виготовлені за власними технологіями на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - здійснення операцій, пов'язаних із трансфером (передачею) технологій, що розроблені за рахунок коштів державного бюджету на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - проведення лабораторних аналізів і досліджень зразків на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - послуги з розроблення науково-технічної документації на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб;
 - організація та проведення наукових заходів (з'їздів, семінарів, конференцій тощо) на замовлення іноземних фізичних та юридичних осіб.
- Адміністративний супровід зовнішньоекономічної діяльності:
- проведення експортно-імпорتنних операцій для навчальних, наукових, господарських потреб та інших потреб університету;
 - здійснення міжнародного інвестиційного співробітництва.
- Адаптуючи вищенаведене до міжнародної системи регулювання торгівлі послугами можна отримати наступний результат (рис.3):

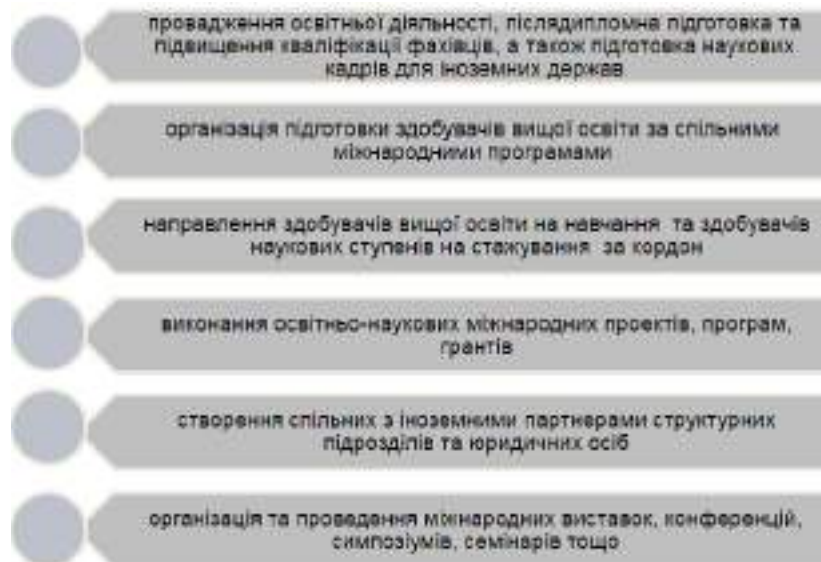


Рис. 3. Трансфер освітніх послуг
Джерело: систематизовано на підставі [10; 11; 12]

Зовнішньоекономічна діяльність університету здійснює значний вплив на процес інтернаціоналізації вищого навчального закладу. Фактично вона виступає внутрішнім механізмом реалізації процесу. Кошти, отримані університетом у результаті зовнішньоекономічної діяльності (рис.4), становлять важливий ресурс його інтернаціоналізації за усіма напрямками. Більш того, отриманий прибуток від експорту освітніх та інших послуг дозволить забезпечити потребу університету в імпорті освіти, що є важливим кількісним та якісним показником інтернаціоналізації освітнього процесу.



Рис. 4. Динаміка отримання коштів від зовнішньоекономічної діяльності КПІ ім. Ігоря Сікорського [13]

Висновки. Проведене у статті дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- інтернаціоналізація є процесом інтеграції міжнародних елементів в освітні, наукові та адміністративні функції ВНЗ, що забезпечує конкурентоздатність та зміцнення потенціалу вітчизняних університетів, інтеграцію української системи вищої освіти до європейського освітнього простору;
- зовнішньоекономічна діяльність як вид активності ВНЗ, знаходить прояв у кожному напрямі інтернаціоналізації університету, при цьому виступає важливим економічним ресурсом зазначеного процесу;
- надходження коштів від експорту освітніх та інших дозволених університету послуг здатне забезпечити потребу ВНЗ в імпорті освіти.

Наукова новизна статті полягає в удосконаленні методичного підходу до використання освітнього потенціалу вищого навчального закладу у складовій «зовнішньоекономічна діяльність університету» як ключового ресурсу, який, на відміну від існуючих підходів, здатен і надає можливість забезпечити підвищення рівня ефективності економічної складової діяльності ВНЗ на основі інтернаціоналізації освітніх закладів.

Практичне значення отримані результати мають для стратегічного планування міжнародної діяльності та поточного здійснення зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ у частині ранжування видів науково-освітніх послуг та додаткових дозволених університету сервісів.

У перспективі необхідним вбачається подальше дослідження проблеми зовнішньоекономічної діяльності університету вже не тільки в якості ресурсу інтернаціоналізації, але одночасно і як внутрішнього механізму реалізації зазначеного процесу.

Література:

1. Згуровський М. З. Болонський процес: головні принципи та шляхи структурного реформування вищої освіти України / М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2006. – 544 с.
2. Шишолін А. П. Міжнародні інноваційно-орієнтовані організації та їх діяльність / А. П. Шишолін, Я. Д. Мельник, С. В. Войтко // Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: збірн. наук. праць. – К., 2013. – Вип. 3. – 208-213 с.
3. Altbach P. G. Knowledge and education as international commodities : The collapse of the common good / P. G. Altbach. // International Higher Education. – 2002. – №28. – С. 2–5.
4. Altbach P. G. GATS Redux: The WTO and Higher Education Returns to Center Stage / P. G. Altbach. // International Higher Education. – 2004. – №37. – С. 5–7.
5. Шишолін А. П. Порівняльна характеристика ефективності національно-інноваційної системи Китайської Народної Республіки та Республіки Білорусь / А. П. Шишолін, Я. Д. Мельник, С. В. Войтко // Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність: матер. X (XXII) Міжнар. наук.-практ. конф. - К., 2014. – С. 82.
6. Згуровський М. З. Розробка методики визначення рівня загроз сталому розвитку України / М. З. Згуровський, О. А. Гавриш, С. В. Войтко // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. – 2011. – № 8. – С. 26–33
7. Altbach P. G. Tracking an Academic Revolution. A Report Prepared for the UNESCO 2009 World Conference on Higher Education. / P. G. Altbach, L. Reisberg, E. Laura. – Rotterdam: Sense, 2009. – 246 с.
8. Knight J. Internationalization: A Decade of Changes and Challenges // International Higher Education. – 2008. – №50. – Р. 6-7.
9. Інтернаціоналізація повинна стати складовою вищої освіти: [виступ першого заступника Міністра освіти і науки Совсун І. на семінарі] – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/povini/2015/09/16/internacjonalizacziya-ukrayinskoyi-vishhoi-osviti/>.
10. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України в редакції від 25.04.2008 р. № 959-XII [Електронний ресурс] // ВВР. – 1991. – №29. – ст.377. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>.
11. Про затвердження Положення про зовнішньоекономічну діяльність в Національному технічному університеті України «Київський політехнічний інститут»: Наказ НТУУ «КПІ» № 3-28 від 11.02.2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kpi.ua/ru/search/google/%D0%BD%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7%203-28>.
12. GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf.
13. Сидоренко С. І. Про підсумки міжнародної діяльності у 2015 році та завдання на 2016 рік: матеріали річного звіту [Електронний ресурс] / С. І. Сидоренко. – Режим доступу: http://icd.kpi.ua/documents/zvity/Zvit-2015_08-02-2016.pdf.

ГАЛУЗЕВА ЕКОНОМІКА

УДК 65.012.8:334.024
JEL classification: L69, L94, M21, Q47

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108667

Величко В. А.

ORCID ID: 0000-0002-0282-368X

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

РОЗРОБЛЕННЯ НАПРЯМІВ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РЕЙДЕРСТВУ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

DEVELOPMENT OF DIRECTIONS OF GROWTH EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF COUNTERFEIT ACTIVITY AT THE ENTERPRISES OF FUEL AND ENERGY COMPLEX

Стаття присвячена розробці рекомендацій щодо удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу (ПЕК). У цьому контексті вирішуються наступні завдання: сформувати поняття “рейдерської привабливості” підприємств ПЕК; запропонувати напрями зростання ефективності реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству підприємств паливно-енергетичного комплексу. Заслугує на увагу запропоновані автором визначення “рейдерської привабливості” підприємств паливно-енергетичного комплексу й інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству. Особливого значення мають розроблені напрями підвищення ефективності реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, які базуються на результатах інтегральної оцінки “рейдерської привабливості” підприємств ПЕК, застосуванні корпоративного та антирейдерського кодексів, що дозволило сформувати комплекс заходів протидії внутрішнім і зовнішнім негативним явищам, необґрунтованому впливу зацікавлених осіб.

Ключові слова: підприємства паливно-енергетичного комплексу, рейдерська привабливість, інформаційно-аналітичне забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Статья посвящена разработке рекомендаций по совершенствованию информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству на предприятиях топливно-энергетического комплекса (ТЭК). В этом контексте решаются следующие задачи: сформировать

понятие «рейдерской привлекательности» предприятий ТЭК; предложить направления роста эффективности реализации информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству предприятий топливно-энергетического комплекса. Заслуживает внимания предложенные автором определения «рейдерской привлекательности» предприятий топливно-энергетического комплекса и информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству. Особое значение имеют разработанные направления повышения эффективности реализации информационно-аналитического обеспечения противодействия рейдерству на предприятиях топливно-энергетического комплекса, основанные на результатах интегральной оценки «рейдерской привлекательности» предприятий ТЭК, применении корпоративного и антирейдерского кодексов, что позволило сформировать комплекс мер противодействия внутренним и внешним негативным явлениям, необоснованном влиянии заинтересованных лиц.

Ключевые слова: предприятия топливно-энергетического комплекса, рейдерская привлекательность, информационно-аналитическое обеспечение противодействия рейдерству на предприятиях топливно-энергетического комплекса.

The article is devoted to the development of recommendations on improving the information and analytical support for raiding at enterprises of the fuel and energy complex (FEC). In this context, the following tasks are being solved: to form the concept of «raider attractiveness» of energy companies; Suggest ways to increase the effectiveness of the implementation of information and analytical support to the raids of enterprises of the fuel and energy complex. The author's proposed definitions of «raider attractiveness» of enterprises of the fuel and energy complex and information and analytical support for raiding are worthy of attention. Of particular importance are the developed areas of increasing the effectiveness of the implementation of information and analytical support for raiding at enterprises of the fuel and energy complex, based on the results of an integrated assessment of the «raider attractiveness» of FEC enterprises, the use of corporate and anti-raider codes, which allowed to form a set of measures to counter internal and external negative phenomena, Unreasonable influence of interested persons.

Keywords: enterprises of the fuel and energy complex, raider attractiveness, information and analytical support for counteraction to raiding at enterprises of the fuel and energy complex.

Вступ. У сучасних умовах господарювання важливе значення набувають вирішення проблем, пов'язаних із розвитком підприємств паливно-енергетичного комплексу, які є державоутворюючими, що забезпечують функціонування інших галузей економіки. За останні роки загострюється проблема щодо зростання рейдерських атак на підприємства ПЕК з боку різних груп зацікавлених осіб. У таких умовах особливого значення набуває розробка відповідних заходів протидії рейдерським захопленням, прийняття управлінських рішень на основі розробленого інформаційно-аналітичного забезпечення.

Вирішенням проблем щодо визначення рейдерства, розробці заходів щодо його протидії займаються наступні вчені: З. Варналій, З. Живко [1], О. Захаров [2], К. Мамонов [3], О. Мельниченко [4], І. Отенко, Г. Іващенко, Д. Воронков [5] та ін.

В існуючих наукових розробках розроблені теоретико-методологічні положення щодо визначення рейдерства, запропоновані практичні напрями щодо реалізації відповідних дій. Проте залишаються невирішеними питання щодо розробки інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, перманентного його удосконалення для зростання ефективності протидії рейдерським атакам.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

У рамках поставленої мети вирішуються наступні завдання: сформулювати поняття «рейдерської привабливості» підприємств ПЕК; запропонувати напрями зростання ефективності реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству підприємств паливно-енергетичного комплексу.

Методологія. Теоретико-методологічну основу дослідження складають загальнонаукові методи узагальнення, порівняння, діалектичного розвитку економічних систем, проведення комплексних досліджень, методологія нормативного та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування економічних систем. У рамках дослідження для досягнення поставленої мети використані методи структурно-змістовного аналізу для визначення та удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Результати дослідження. В існуючих теоретичних положеннях відсутні єдині наукові розробки до визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах ПЕК. У цьому контексті особливого значення набуває визначення “рейдерської привабливості” підприємств паливно-енергетичного комплексу та інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству.

У результаті узагальнення існуючих теоретико-методологічних підходів запропоновано авторське визначення представлених понять. Зокрема, “рейдерська привабливість підприємств паливно-енергетичного комплексу”, розглядається як система поглядів, що включає нормативно-правовий і інформаційний базис, оціночні процедури відносно визначення інтегрального критерію, враховуючи напрями та особливості взаємодії між групами зацікавлених осіб, що дозволило сформулювати інформаційно-аналітичне забезпечення і розробити управлінські рішення щодо протидії рейдерству.

Для зростання ефективності здійснення заходів щодо протидії рейдерству особливого значення має інформаційно-аналітичне забезпечення, яке є важливим елементом корпоративної безпеки компаній, що включає систему взаємопов'язаних дій, спрямованих на попередження й протидію рейдерським атакам, враховуючи особливості функціонування суб'єктів господарювання, рівень взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, вплив зовнішнього й внутрішнього середовища, технологічні й “силові” напрями, та дозволяє здійснити оцінку “рейдерської привабливості” для прийняття управлінських рішень.

Для удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення відносно протидії рейдерським атакам на підприємствах паливно-енергетичного комплексу запропоновані пропозиції щодо зниження “рейдерської привабливості”.

У цьому контексті особливого значення мають дії спрямовані на зростання якості корпоративного управління за рахунок збільшення ефективності взаємодії між відповідними органами: зборами акціонерів, спостережною радою, виконавчим органом, ревізійною комісією.

Для виконання поставленого завдання запропоновано підвищити значення й розширити повноваження корпоративного секретаря, який встановлює зв'язки і забезпечує ефективність взаємодії між представленими органами на основі розробленого корпоративного кодексу, який представляє собою сукупність корпоративних норм і правил, що регулюють взаємовідносини між різними групами корпоративного управління на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Особливостями застосування корпоративного кодексу є:

- на формування та імплементацію корпоративного кодексу підприємств ПЕК впливають напрями їх діяльності й порядок взаємодії між різними групами стейкхолдерів;
- корпоративний кодекс має багаторазове використання протягом терміну його застосування;
- важливість та забезпечення значущості корпоративних норм для виконання на підприємствах паливно-енергетичного комплексу;
- для реалізації корпоративного кодексу розробляються та використовуються внутрішні корпоративні інструменти й механізми, застосування яких має обов'язковий для всіх робітників компанії і можуть розповсюджуватися для зовнішніх зацікавлених осіб;
- формування корпоративного кодексу здійснюється на основі відповідних принципів, який має межі щодо застосування;
- у корпоративному кодексі визначені етичні норми і правила поведінки груп зацікавлених осіб;
- формування та використання корпоративного кодексу на підприємствах паливно-енергетичного комплексу спрямований на забезпечення зростання фірмового іміджу й репутації;
- важливим завданням, яке вирішується у рамках корпоративного кодексу, є підвищення ефективності управління і є дієвим інструментом забезпечення внутрішньо корпоративних комунікацій;
- корпоративний кодекс спрямований на формування корпоративної культури, де визначені ціннісні аспекти та місія функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- корпоративний кодекс має чітку структуру і характеризується загальною, ідеологічною, нормативною та функціональною частинами.

Для впровадження корпоративного кодексу на підприємствах паливно-енергетичного комплексу застосовуються наступні принципи:

- повнота, прозорість, достовірність й доступність інформаційного забезпечення корпоративних відносин;
- вирішення фінансово-господарських і інших питань на основі нормативно-правового забезпечення взаємовідносин між органами корпоративного управління та групами зацікавлених осіб;

- повнота виконання норм і правил корпоративного управління, враховуючи напрями діяльності підприємств паливно-енергетичного комплексу, особливості взаємодії між різними групами зацікавлених осіб;
- дотримання прав і виконання обов'язків органами корпоративного управління;
- забезпечення лояльності й відповідальності зацікавленими особами компаніями;
- забезпечення контролю і моніторинг за використанням корпоративного кодексу на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Для удосконалення системи протидії рейдерським атакам автором запропоновано впровадити й реалізувати антирейдерський кодекс, який включає:

- нормативно-правове забезпечення, що визначається системою законодавчих актів, які відносяться до рейдерства;
- рівень та особливості взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, особливо у частині підприємств ПЕК, державних і «силових» інституцій, де виникають «рейдерські ситуації»;
- напрями функціонування компаній, у рамках яких може виникнути «рейдерська ситуація»;
- особливості корпоративного управління на підприємствах ПЕК, які характеризують напрями та систему протидії рейдерським атакам;
- використання механізмів протидії рейдерству.

Нормативно-правове забезпечення за останні роки отримало суттєві зміни, проте має недосконалий характер, про що свідчить кількість та результативність рейдерських атак. У 2013 р. прийнятий законопроект «Про внесення змін у деякі законодавчі акти України щодо удосконалення правового регулювання діяльності юридичних осіб і фізичних осіб - підприємців» від 10.10.2013 р. за № 642-VII, метою якого є недопущення реалізації методів протиправного захоплення підприємств, що створюють реальну загрозу національним і економічним інтересам держави та потребують розробки дієвих механізмів протидії цим негативним явищам.

Крім того, регламентують процеси протидії рейдерству наступні основні законодавчі акти: Кодекс України про адміністративні правопорушення; Господарський процесуальний кодекс України; Кримінальний кодекс; Господарський кодекс; Цивільний кодекс; Закони України «Про господарські товариства», «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців», «Про рекламу» та ін.

Слід зазначити, що для зниження «рейдерської привабливості» на підприємствах паливно-енергетичного комплексу запропоновано здійснювати моніторингові дії щодо попередження негативних явищ, пов'язаних із: недостовірною оцінкою активів; невиконанням угод та низьким рівнем компетенції органів корпоративного управління; корупційними діями й невиконанням діючого законодавства; неефективною системою безпеки та протидією зовнішнім і внутрішнім загрозам; недотриманням прав акціонерів; розповсюдженням інформації, яка має статус комерційної таємниці; відсутністю дієвої організаційної системи управління. Крім того, важливого значення мають фактори та особливості функціонування підприємств ПЕК, що враховують технічні та технологічні рівні, інвестиційну й інноваційну активність, вартість, якість наданих послуг та ін.

Для протидії рейдерству необхідно розробити заходи та застосувати інструменти щодо покращення фінансово-господарського стану, платоспроможності підприємств паливно-енергетичного комплексу. Слід вказати активізацію роботи відносно погашення зобов'язань компаніями.

Встановлено, що на підприємствах ПЕК найбільший вплив здійснюють показники, що визначають рівень взаємодії між різними групами стейкхолдерів і якості корпоративного управління. Одним із напрямів скорочення рівня «рейдерської привабливості» є зниження конфлікту інтересів.

У представленому дослідженні конфлікт інтересів у системі оцінки «рейдерської привабливості» розглядається як соціально-економічне явище, що призводить до протиріч та дисбалансів у організаційній, управлінській, виробничо-господарській сферах функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу, які виникають між різними групами зацікавлених осіб (споживачі послуг паливно-енергетичного комплексу, підприємства – споживачі послуг паливно-енергетичного комплексу, інші підприємства ПЕК, інвестори (вітчизняні й іноземні), державні інституції, фінансові та кредитні установи, зовнішні «силові» й контролюючі органи, соціалізація, що забезпечують інформаційний вплив засобами масової інформації, територіальна громада, власники, менеджмент підприємств, робітники, що виконують виробничо-господарські функції, фінансово-економічні підрозділи, внутрішні контролюючі підрозділи, що забезпечують контроль і моніторинг за формуванням й використанням всіх видів ресурсів на підприємствах ПЕК, внутрішні «силові» підрозділи), із врахуванням особистісної зацікавленості та застосуванням прямих і відносних інструментів й механізмів, що впливає на об'єктивність і неупередженість прийнятих управлінських рішень.

Слід зазначити, що конфлікти інтересів між корпоративними органами управління (загальні збори акціонерів, наглядова рада, правління) і підприємствами ПЕК виникають у зв'язку із розподілом рівня повноважень та їх функціональних обов'язків, напрямів діяльності та управління, забезпечення їх функціонування. Між органами корпоративного управління та підприємствами ПЕК конфлікти інтересів виникають у зв'язку із невиконанням відповідних обов'язків. У цьому контексті запропоновано застосовувати відповідний інструментарій протидії конфліктам інтересів на підприємствах паливно-енергетичного комплексу.

Слід зазначити, що для зниження "рейдерської привабливості" на підприємствах паливно-енергетичного комплексу особливого значення має створення у державі умов протидії корупції й детінізація ПЕК шляхом:

- зростання ефективності функціонування антикорупційних органів;
- виконання діючого законодавства в частині можливостей виникнення корупційних дій, конфліктів інтересів, впливу олігархів на функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- створення й функціонування електронної системи доходів і витрат чиновників, топ-менеджменту та інших робітників, які впливають на прийняття рішень;
- постійний моніторинг і контроль за рухом основних і оборотних активів, за формуванням й використанням власних і позикових коштів;
- удосконалення системи державного управління і зниження її впливу на функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу.

У контексті зниження "рейдерської привабливості" суб'єктів господарювання в ПЕК особлива увага фокусується на реалізації заходів щодо протидії рейдерству, які спрямовані на розробці й використанні антирейдерського кодексу, зниженні кількості конфліктів інтересів між групами зацікавлених осіб, зростанні соціальної відповідальності й захищеності робітників, удосконаленні системи охорони праці та безпеки у надзвичайних ситуаціях, впровадження сучасних методів, підходів, технологій.

Зниження рівня "рейдерської привабливості" підприємств паливно-енергетичного комплексу пов'язано із здійсненням профілактичних дій щодо виникнення "рейдерських атак" відносно: зниження кількості порушень діючого законодавства; скорочення рівня невиконання діючих угод; широкого застосування інструментів захисту прав власності; формування та реалізації ефективного механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств паливно-енергетичного комплексу; зростання рівня інформаційної безпеки; забезпечення відповідності оцінки активів підприємств паливно-енергетичного комплексу їх ринковій вартості.

У цьому контексті для зниження можливостей й впливу "рейдерських атак" автор фокусує увагу на зростанні рівня корпоративної етики на підприємствах ПЕК шляхом здійснення комплексу дій.

Практика формування корпоративної етики свідчить, що за останні роки на підприємствах паливно-енергетичного комплексу реалізуються відповідні дії. Зокрема, на ДП НАЕК "Енергоатом" розроблено й впроваджено в діяльність Кодекс корпоративної етики, де систематизовано та узагальнено сукупність етичних норм поведінки робітників, враховуючи особливості розвитку паливно-енергетичного комплексу і функціонування компанії [5].

Слід вказати, що в НАК Нафтогаз України у 2014 р. також розроблено й використовується Кодекс корпоративної етики, де визначені корпоративні цінності, права, професіональні, репутаційні характеристики, напрями впливу на негативні явища (корупція, дискримінація), напрями та особливості взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, робітниками, їх родинами, громадським суспільством [6].

На підприємствах паливно-енергетичного комплексу за останні роки змінюються акценти в сфері корпоративного управління, де особлива увага фокусується на питаннях формування корпоративної етики. Проте, більшість представлених питань залишаються невирішеними, що потребує здійсненню відповідних дій. Крім того, на думку автора, при формуванні корпоративної етики необхідно розглядати питання можливостей виникнення рейдерських атак.

Для зниження рівня «рейдерської привабливості» на досліджених підприємствах паливно-енергетичного комплексу запропоновано здійснити дії, спрямовані на:

- зростання прибутковості функціонування компаній, забезпечення перевищення доходів над витратами;
- створення можливостей погашення своїми оборотними активами поточних зобов'язань;
- збільшення питомої ваги грошових коштів у загальній структурі активів підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- зростання питомої ваги власних коштів у загальній структурі джерел фінансування порівняно із питомою вагою позикових коштів;

- забезпечення ефективності використання основних засобів та інших необоротних активів;
- зростання ефективності використання елементів оборотних активів підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- забезпечення встановленого високого рівня продуктивності праці при формуванні постійного професійного «ядра» робочого капіталу.

Слід зазначити, що для зниження «рейдерської привабливості» підприємств паливно-енергетичного комплексу особлива увага фокусується на забезпеченні ефективності взаємодії із робітниками. У цьому контексті заслуговують на увагу дії, спрямовані на зростання професійних і кваліфікаційних характеристик, здійснення підготовки та перепідготовки робітників, впровадження новітніх технологій, методів і моделей, стажування, враховуючи передовий досвід підприємств паливно-енергетичного комплексу. Крім того, для робітників автором запропоновані заходи щодо інформаційного забезпечення діяльності компаній відносно виникнення та протидії рейдерським захопленням.

Висновки. Результати дослідження містять елементи наукової новизни, які полягають у запропонованих напрямках зростання ефективності реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, що базуються на результатах інтегральної оцінки «рейдерської привабливості» підприємств ПЕК, застосуванні корпоративного та антирейдерського кодексів, та дозволило сформувавши комплекс заходів протидії внутрішнім і зовнішнім негативним явищам, необґрунтованому впливу зацікавлених осіб. Особливого значення має визначення інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу на основі дослідження і систематизації наукових підходів, відмінною рисою якого є врахування багатоаспектності змістовних характеристик «рейдерство» та «рейдерська привабливість», що дозволило вдосконалити теоретико-методичне підґрунтя та розвинути теоретико-методичну базу для прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень щодо протидії рейдерству.

Теоретичне значення отриманих результатів полягає у науковому обґрунтуванні категоріального апарату щодо визначення «рейдерської привабливості» та інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу. Практичне значення проведеного дослідження полягає у запропонованих напрямках зростання ефективності застосування інформаційно-аналітичного забезпечення як підґрунтя для прийняття рішень щодо протидії рейдерським захопленням на підприємствах ПЕК.

Перспективами подальших наукових досліджень у представленій сфері є розробка концепції «рейдерської привабливості», формування організаційно-економічного механізму протидії рейдерству, враховуючи напрями та особливості функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу та впливу на їх діяльність різних груп зацікавлених осіб.

Результати проведеного дослідження рекомендовано для використання на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, для фахівців, які вирішують проблеми в сфері економіки та управління підприємствами.

Література:

1. Живко З.Б. Удосконалення державного регулювання у сфері протидії рейдерству / З.Б. Живко, З.С. Варналій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi->
2. Захаров О.І. Система управління комплексним забезпеченням економічної безпеки підприємством / О.І. Захаров. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi->
3. Мамонов К. А. Визначення рейдерства: теоретичні підходи / К. А. Мамонов, В. А. Величко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Вип. 6 Частина 2, 2016 р. - С. 79 – 82.
4. Мельниченко О. А. Основи протидії рейдерству: державно-управлінський аспект / О. А. Мельниченко // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2010. – Т. XI. – № 170. – С. 212–224.
5. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – 262 с.
6. Кодекс корпоративної етики ДП НАЕК «Енергоатом». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.energoatom.kiev.ua/files/file/kodeks_etiki_1_\(1\).pdf](http://www.energoatom.kiev.ua/files/file/kodeks_etiki_1_(1).pdf).
7. Корпоративна етика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/CD039B50EA1ACF46C2257E89002F0648?OpenDocument&Expand=2&>.

Воронкова І. Ю.

ORCID ID: 0000-0001-8284-5370

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ СУБ'ЄКТІВ ЛОГІСТИЧНОЇ МЕРЕЖІ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ СУБЪЕКТОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ

CONCEPTUAL POSITIONS OF CLUSTER INTEGRATION PRINTING COMPANIES ON THE BASIS OF INTERRELATIONS SUBJECTS OF THE LOGISTICS NETWORK

Статтю присвячено обґрунтуванню концептуальних положень інтеграції взаємодіючих підприємств на основі логістичної мережі. Розкрито тлумачення терміну «інтеграція». Визначено фактори, що впливають на об'єднання підприємств у інтегровані структури. Розроблено блок-схему основних процесів виробничого циклу поліграфічних підприємств. На основі дослідження структури витрат поліграфічного виробництва визначено основні групи підприємств – постачальників за їх спеціалізацією. Охарактеризовано спеціалізацію основних груп постачальників. Побудовано логіко-структурну схему компонентних складових кластероутворення поліграфічних підприємств. Запропоновано включення до складу кластера асоціації, що спеціалізується на виготовленні продукції, що забезпечує основні виробничі процеси поліграфії. Розроблено схему інтегрованої логістичної мережі кластера поліграфічних підприємств. Схемою визначено матеріальні, інформаційні та фінансові потоки. Особливістю даної схеми є можливість визначення виробничо-технологічних зв'язків та виділення компонентно-функціональних складових кластера.

Ключові слова: інтеграція, взаємодія, кластер, логістична мережа.

Статья посвящена обоснованию концептуальных положений интеграции взаимодействующих предприятий на основе логистической сети. Раскрыто толкование термина «интеграция». Определены факторы, влияющие на объединения предприятий в интегрированные структуры. Разработана блок-схема основных процессов производственного цикла полиграфических предприятий. На основе исследования структуры затрат полиграфического производства определены основные группы предприятий – поставщиков по их специализации. Охарактеризована специализация основных групп поставщиков. Построена логико-структурная схема компонентных составляющих кластерообразования полиграфических предприятий. Предложено включение в состав кластера ассоциации, специализирующейся на изготовлении продукции, обеспечивающей основные производственные процессы в полиграфии. Разработана схема интегрированной логистической сети кластера полиграфических предприятий. Схемой определены материальные, информационные и финансовые потоки. Особенностью данной схемы является возможность определения производственно-технологических связей и выделения компонентно-функциональных составляющих кластера.

Ключевые слова: интеграция, взаимодействие, кластер, логистическая сеть.

The article is devoted to justification of conceptual provisions of the integration of cooperating enterprises on the basis of logistics network. There is disclosed the interpretation of the term «integration». The article determines the factors that influence combination of enterprises into integrated structure. The diagram showcasing main elements of production process of printing companies was developed. Based on the study of the cost structure of printing production the author identifies main groups of the enterprises-suppliers due to their specialization. The study describes the main groups of suppliers by the specialization. There is constructed log frame components scheme for cluster development of printing companies. There is proposed the inclusion of the cluster association, specializing in the manufacture of products that provides the main production processes in the printing industry. The integrated logistics network of printing companies cluster scheme was developed. The scheme identifies material, information and financial flows. The difference of this scheme is in the possibility of determining the production and technological relations and the opportunity to allocate the cluster component-functional components.

Keywords: integration, engagement, cluster, logistics network.

Вступ. Поліграфічні підприємства в Україні завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, опинились у двоякій ситуації. З одного боку, удосконалення матеріально-технічної бази надає можливості отримувати конкурентні переваги за рахунок підвищення рівня якості, виконання індивідуальних замовлень тощо, а з іншого – популяризація електронних інформаційних джерел веде до зниження попиту на паперові видання. Проте, поліграфічні послуги залишаються актуальними, особливо для ринку рекламно-сувенірної продукції та упаковки. Умови функціонування поліграфічних підприємств в Україні характеризуються взаємозалежністю організаційно розрізнених виробників товарів і послуг, спільністю мережі постачальників, технологічною єдністю та взаємопов'язаністю процесів виробництва продукції. Такі умови викликають необхідність створення організаційних форм управління, які відповідатимуть сучасним тенденціям мережевої економіки. Підтримка стану та розвиток підприємств поліграфії можливий на основі формування об'єднань взаємодіючих підприємств, таких як кластери.

У фаховій вітчизняній та зарубіжній літературі представлено окремі теоретико-методологічні аспекти утворення та розвитку кластерів. Історичні передумови їх виникнення та визначення поняття «кластер» в економіці розкрито в наукових дослідженнях зарубіжних вчених І. Дахмена, Р. Коуза, П. Кругмана, Е. Лімера, А. Маршалла, Л. Матссона, А. Мігранян, Ф. Перу, В. Прайса, Д. Сольє, І. Толенадо, М. Шерешевої, Й. Шумпетера та ін. Засновником сучасної концепції кластерів та аналізу їх впливу на формування конкурентних переваг підприємств, регіонів, країн вважають американського економіста М. Портера. Питання створення кластерів у вітчизняній літературі відображено у працях Д. О. Баюри, З. С. Варналія, М. П. Войнаренка, С. В. Войтка, Н. Н. Волкової, В. Г. Герасимчука, О. А. Мазура, Б. Є. Патона, С. І. Соколенка, Д. М. Стеченка, Т. В. Сахно, Л. І. Федулової та інших.

Разом з тим, залишається таким, що потребує подальшого дослідження, питання щодо можливості кластероутворення поліграфічних підприємств на основі взаємозв'язків суб'єктів логістичної мережі.

Постановка завдання. Метою статті є подальший розвиток теоретичних, методичних та практичних питань кластероутворення за участю підприємств поліграфії в Україні, зокрема, виявлення можливості кластероутворення поліграфічних підприємств на основі взаємозв'язків суб'єктів логістичної мережі.

Методологія. Теоретико-методичну основу дослідження складають праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців з питань формування інтегрованих об'єднань. На основі використання монографічного методу, методів наукової абстракції і узагальнення було обґрунтовано поняття «інтеграція». Логічний метод, системно-структурний та ресурсно-функціональний забезпечили визначення основних процесів виробничого циклу поліграфічних підприємств, уточнення компонентних складових кластероутворення поліграфічних підприємств та надали можливості визначення складових логістичної мережі кластера поліграфічних підприємств.

Результати дослідження. Термін «інтеграція» (від лат. Integer – повний, цілий), згідно з логічним словником – довідником, визначається як «...об'єднання в ціле, в єдність будь-яких елементів, відновлення якої-небудь єдності...» [1, с. 206]. Окрім даного визначення, фахівцями інтерпретується дане поняття як філософія розвитку бізнесу, рівень співробітництва, процес поглиблення співпраці, встановлення зв'язків, взаємовідносин, зближення, об'єднання та координації дій економічних суб'єктів, організації транзакцій або як прояв ступеня розвитку системи. Приведемо власне визначення, що інтеграція – це процес об'єднання та координації дій економічних

суб'єктів на основі встановлення та розвитку взаємозв'язків, який забезпечує сформованій системі отримання конкурентних переваг для досягнення стратегічних цілей.

Об'єднання підприємств в інтегровані структури обумовлюється впливом таких факторів:

- розвиток фінансового капіталу: зумовлюється концентрацією виробництва та загостренням конкуренції;
- технологічні фактори: досягнення ефекту масштабу та реалізація ефекту синергії сполучені з економією на елементах постійних витрат; диверсифікація виробництва надає можливості досягти ефект усереднення та економію від комбінування взаємодоповнюваних ресурсів;
- ринкові фактори: економія на масштабах, усунення конкуренції між учасниками, економія на трансакційних витратах;
- управлінські фактори: адаптація інтегрованої структури до впливу середовища.

Прагнення досягти поставлених цілей діяльності призводить до створення інтегрованих структур. Інтеграційні процеси викликали появу мережевих міжфірмових взаємодій. На думку М. Ю. Шерешової [2], сутність мережевої форми взаємодії між підприємствами полягає у заміні ієрархічної багаторівневості підприємств на групи спеціалізованих бізнес-одиниць, зв'язаних ринковими механізмами замість адміністративних. На принципах формування таких мереж створюються та функціонують кластерні об'єднання підприємств.

Український науковець С. І. Соколенко, наголошує на спільності рис промислових кластерів і ділових мереж. Він визначає мережу [3, с. 88] як групу фірм, що поєднуються з метою використання особливостей, ресурсів, специфічних переваг, для спільного функціонування при реалізації спільних взаємовигідних проектів розвитку. Така система характеризується організаційно-правовою взаємодією та інтеграцією учасників економічної діяльності, які поділяють близьку систему цінностей. Мережа складається з самостійних суб'єктів, які будують свої відносини на партнерських засадах. Поєднання централізації і децентралізації між учасниками забезпечує мобільність, гнучкість, міцність та ефективність структури. Кластери відрізняються від ділових мереж взаємодією ширшого кола учасників, зокрема, інституцій підтримки, виробничих і комерційних структур, зокрема виробників, постачальників компонентів, дистриб'юторів, а також регіональних та національних урядів. У складі кластера можлива як галузева, так і територіальна концентрація підприємств. Проте, у межах кластера можливе виникнення ділових мереж компаній, що надають послуги з технічного обслуговування, адміністративних або фінансових послуг.

Основними відмінностями кластерів від інших ієрархічних структур М. П. Войнаренко вважає:

- підприємства не втрачають господарської та юридичної самостійності;
- суб'єкти господарювання об'єднуються на основі співфінансування.
- наявність повного ланцюжка формування доданої вартості (від постачальників до кінцевих споживачів) за умов забезпечення складових кластера послугами, спеціалізованими ресурсами, інфраструктурою;
- наявність великого підприємства-лідера, яке визначає стратегію системи; територіальну локалізацію більшості учасників кластера; стійкість господарських зв'язків, координацію взаємодії учасників у межах її виробничих програм, інноваційних процесів, систем управління [4].

Основа створення кластерів - економічні зв'язки, що базуються на довгострокових контрактах і здійснюються шляхом вертикальних і горизонтальних взаємодій між різними бізнес-суб'єктами та їх постійної (або довготривалої) взаємозалежності, як правило, взаємовигідної, обумовленої принципом синергізму (тобто діючи разом) [5]. На нашу думку, система забезпечення бізнес-суб'єктів послугами та спеціалізованими ресурсами є провідною для залучення підприємств до складу кластера. А основою цього забезпечення є взаємозв'язки між підприємствами. Поліграфічні підприємства України характеризується різноманітністю видів продукції та технологічних процесів [6, с. 15-37]. Забезпечення потреб суспільства друкованою продукцією залежить від наукового, інформаційного та якісного рівня її виконання. Основні процеси виробничого циклу поліграфічних підприємств за всіма напрямками можна представити у вигляді загальної логіко-структурної блок-схеми (рис. 1).

Кластер взаємодіючих підприємств поліграфії об'єднує підприємства, що формують матеріально-технічне та інтелектуальне забезпечення основних процесів виробничого циклу. Проілюструємо це висловлювання на прикладі структури витрат Видавництва "Політехніка" КПІ ім. Ігоря Сікорського за 2010-2016 рр. Дослідження показало, що для забезпечення виробничого процесу протягом року виникає потреба у придбанні матеріалів, обладнання та послуг (таблиця).

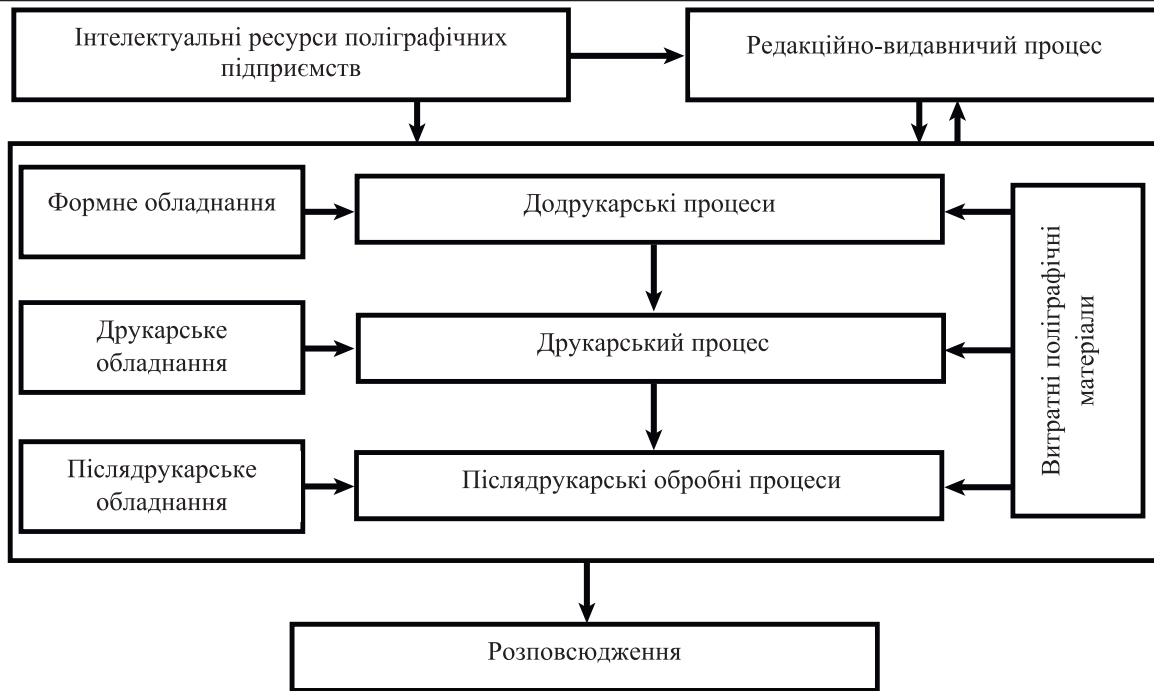


Рис. 1. Блок-схема основних процесів виробничого циклу поліграфічних підприємств
Джерело: розроблено автором

Таблиця

Частка витрат за спеціалізацією постачальників поліграфічних підприємств

Спеціалізація постачальників	Науково-дослідні розробки	Виробники видавничих засобів праці	Суміжні поліграфічні підприємства	Допоміжні підприємства поліграфічного виробництва	Обслуговуючі підприємства	Постачальники поліграфічного обладнання	Постачальники сировини та матеріалів	Адміністративні послуги	Всього
Частка витрат, %	0,56	5,32	1,73	5,71	2,88	4,59	75,18	4,03	100

Доцільно охарактеризувати спеціалізацію основних груп постачальників.

- Виробники видавничих засобів праці здійснюють постачання комп'ютерів, принтерів, МФУ.
- Суміжні поліграфічні підприємства спеціалізуються на наданні додрукарських, післядрукарських оздоблювальних послуг, або виконанні окремих поліграфічних робіт, зокрема, виготовлення фотоформ, кольоровий друк, брошурування, тиснення фольгою тощо.
- Допоміжні підприємства поліграфічного виробництва надають послуги з технічного обслуговування та ремонту ризографів, машин для оброблення паперу та картону, клейової машини та ін.
- Постачальники поліграфічного обладнання (поліграфічні машинобудівні заводи) – протягом дослідженого періоду виконали постачання друкарської машини трафаретного типу; гільйотини електричної; запчастин до обладнання.
- Науково-дослідні організації спеціалізуються на наданні міжнародних стандартних номерів книг (ISBN); науково-методичних розробок; нормативно-технічної документації; обґрунтуванні величин викидів; дослідженні шкідливості робочих місць.
- Обслуговуючі підприємства – надання транспортних, медичних послуг, організація виставкової діяльності.
- Постачальники сировини та матеріалів постачають папір і картон оброблені; витратні матеріали для оргтехніки; допоміжні хімічні засоби для поліграфічного виробництва (зокрема, засоби для чистки офсетних пластин, проявник для офсетних пластин та ін.); майстер-плівку; палітурні матеріали: бумвініл, каптал, марля; клей палітурний, ПВА; проволока, дріт поліграфічний; пластини офсетні друкарські; плівка до лазерного принтера А3; фотопластинки та фотоплівки,

плівки до миттєвого друку; фотохімікати та фотографічні незмішані речовини; фарби: друкарська чорна, офсетна, для різografів; лаки та пов'язана з ними продукція; барвники художні, чорнила; фольга для поліграфії тощо.

Грунтуючись на даних з табл. 1 та рис. 1, компонентну модель кластера поліграфічних підприємств доцільно подати логіко-структурною схемою (рис. 2).

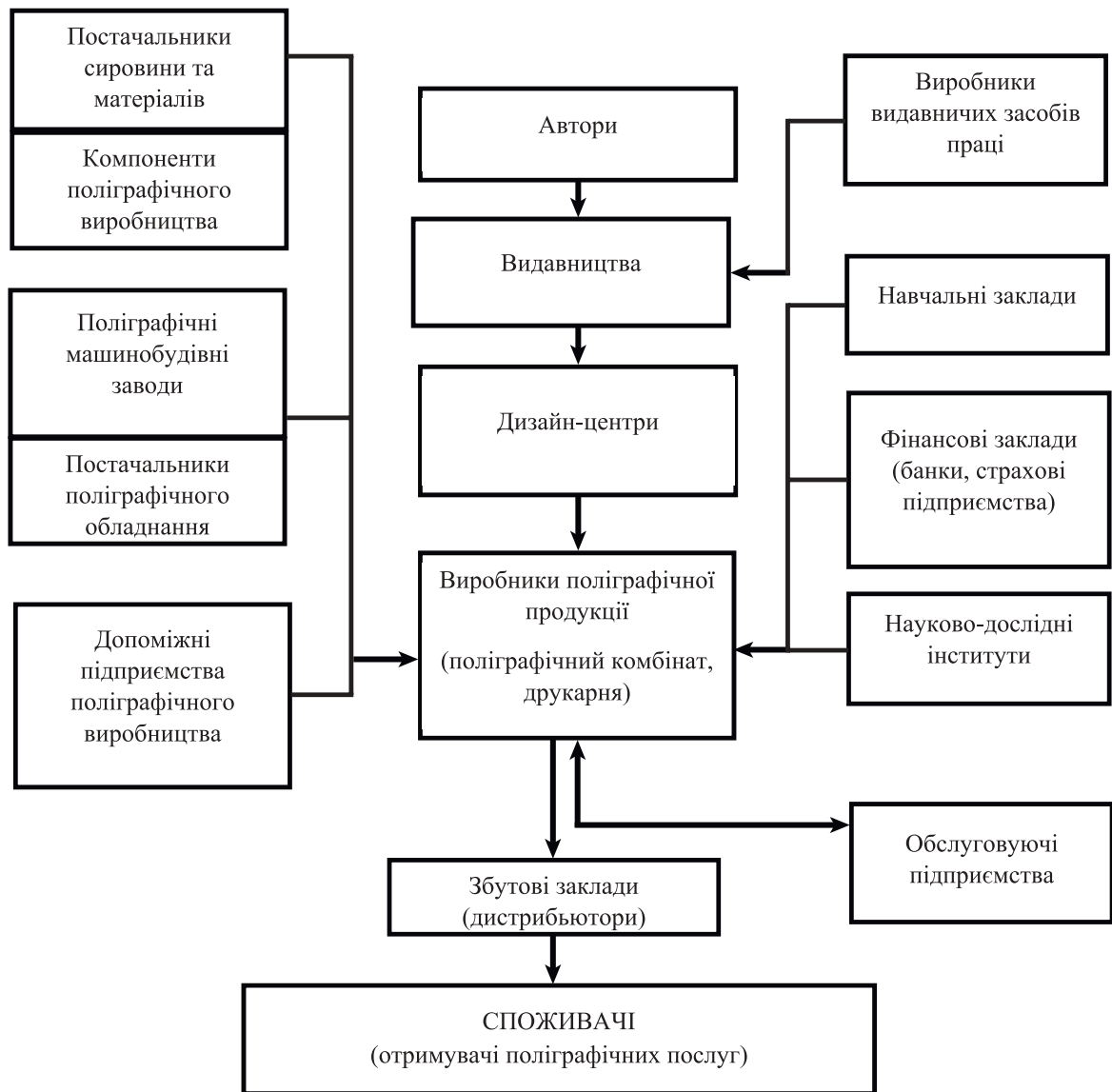


Рис. 2. Логіко-структурна схема компонентних складових кластероутворення поліграфічних підприємств
Джерело: розроблено автором

Ринкова взаємодія поліграфічних підприємств розглядається як відкрита економічна система, що самоорганізується, з широкою мережею прямих і зворотних зв'язків між попитом і пропозицією, постачальниками та споживачами, організаціями (при конкуренції та кооперації виробництва). Часто поліграфічні підприємства не прагнуть до кооперації, тим самим послаблюючи свій рівень конкурентоспроможності. Розмежовані організації швидко приймають управлінські рішення, але не можуть повністю скористатися синергетичним ефектом.

Взаємодія підприємств у кластері супроводжується процесами централізації, що надає масштабної переваги та синергії, але не забезпечує швидкої віддачі. Отже, пошук оптимальних варіантів взаємодії підприємств потребує науково-методичної діагностики з метою узгодження стратегічних цілей та оптимальної реалізації створених цінностей.

Вище зазначено, що кластер взаємодіючих підприємств поліграфії включає постачальників сировини та матеріалів. Державна служба статистики України при формуванні даних за видами економічної діяльності за функціональним підходом об'єднує поліграфічну діяльність

з виготовленням виробів з деревини та паперу. Таке об'єднання даних має сенс з точки зору формування уявлення про ланцюжок доданої вартості у поліграфії, хоча дещо спотворює його.

Нині не лише папір є носієм друкованої інформації. Історично склалося, що поліграфічні підприємства надають послуги з друку періодичних та неперіодичних видань, оскільки виготовлення видавничої продукції є виробничо-технологічним процесом відтворення визначеним накладом видавничого оригіналу поліграфічними чи іншими технічними засобами [7]. Проте, власники та керівники успішних поліграфічних підприємств зосереджуються на диверсифікації портфеля послуг для охоплення більш широкої цільової аудиторії. Так, їх асортимент розширюється завдяки виготовленню рекламно-сувенірної та пакувальної продукції. Для друку такої продукції, окрім паперу та картону, використовують різноманітні матеріали, у тому числі поліетиленову плівку, пластик, текстиль, керамічні вироби, скло, метал тощо. Залежно від матеріалу обирають оптимальний спосіб друку. Але папір залишається традиційним матеріалом для виготовлення видавничо-поліграфічної продукції. Отже, включення до складу кластера виробників паперу є доцільним.

На ринку України функціонує асоціація виробників паперу «Укрпапір». Головною метою цієї асоціації є визначення загальних позицій і підтримка інтересів її членів у всіх сферах економіки, без втручання в виробничу та комерційну діяльність. Асоціація має повноваження представляти та захищати права своїх членів, сприяти економічному, технічному та соціальному розвитку підприємств целюлозно-паперового комплексу України та організацій, що працюють на ринку картонно-паперової продукції. Асоціація «УкрПапір» об'єднує підприємства наступних напрямів діяльності: виробники картонно-паперової продукції – 20 підприємств, з них 5 – виробники зошитів, 1 підприємство поліграфічного профілю, дистриб'ютори картонно-паперової продукції – 9 підприємств; заготівельники і постачальники макулатури – 2 підприємства; НДІ, проектні та монтажні організації - 2 підприємства; холдингова компанія – 1 підприємство [8].

Включення виробників паперу до складу кластера поруч із іншими виробниками та постачальниками матеріальних ресурсів свідчить про доцільність дослідження матеріальних та інформаційних потоків логістичної мережі кластера поліграфічних підприємств. Схема інтегрованої логістичної мережі подана на рис. 3.

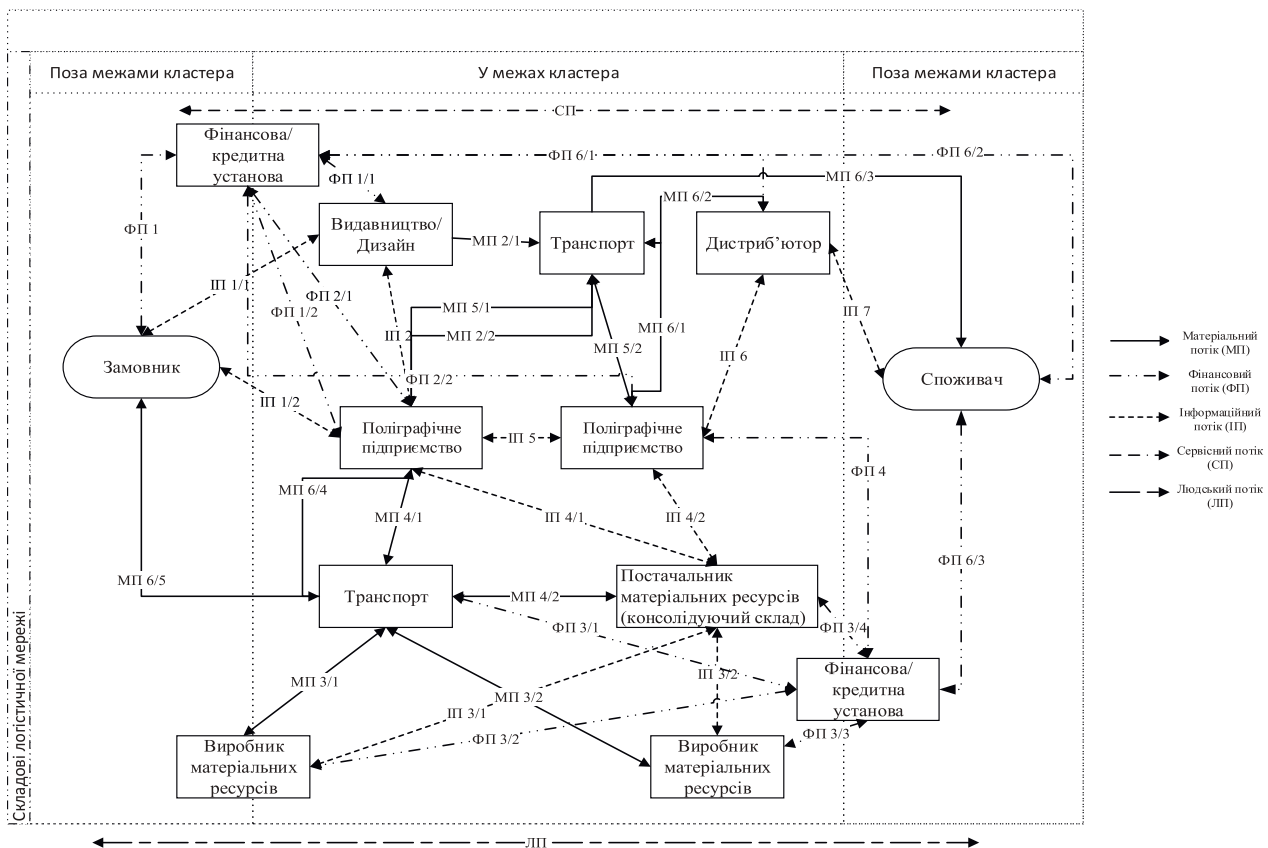


Рис. 3. Схема логістичної мережі кластера поліграфічних підприємств Джерело: розроблено автором

Логістична мережа є підґрунтям для формування виробничого блоку кластера взаємодіючих підприємств. Очевидно, що рух усіх матеріальних потоків (МП) відбувається за допомогою транспортування, інформаційні (ІП) потоки рухаються за допомогою сучасних електронних засобів комунікацій, а механізм фінансових потоків (ФП) визначений законодавчою базою. Окрім названих потоків, теорія логістики включає й інші потоки, зокрема, сервісний (СП), людський (ЛП) тощо. Проте значна увага приділяється саме матеріальному потоку, який є основою для здійснення виробничої діяльності.

Висновки. Аналіз структури витрат поліграфічного підприємства надав можливості виявити, що найбільшу частку (понад 75%) складають витрати на сировину та матеріали. Логічне узагальнення результатів аналізу надало можливості визначити функції та спеціалізацію компонентних складових кластера за участю поліграфічних підприємств. На основі отриманої інформації побудовано логіко-структурну схему, яка відображає компонентні складові кластероутворення, встановлює взаємозв'язки між ними, що доцільно для формування інфраструктури кластера. За результатами дослідження сформовано логістичну мережу поліграфічного кластера.

Набуло подальшого розвитку: використання системно-структурного підходу до діагностики кластерної взаємодії підприємств, що на відміну від наявних, надає можливість визначити виробничо-технологічні зв'язки та виділяти компонентно-функціональні складові, що формують логістичну мережу потенційного кластера на основі підприємств поліграфії.

Подальших наукових досліджень потребує дослідження провідного зарубіжного сучасного досвіду використання підходів і методів для розробки механізму управління кластером, з метою регулювання та оптимізації процесів кластероутворення, що надасть можливості досягнення синергетичного ефекту для складових кластера.

Література:

1. Кондаков Н. И. Логический словарь-справочник [Текст] / Н. И. Кондаков. – [2-е изд. пер. и доп.]. – М. : Наука, 1975. – 576 с.
2. Шерешева М. Ю. Сетевые межфирменные взаимодействия в деятельности ТНК на российском рынке / М. Ю. Шерешева, Е. В. Бузулукова. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. – 2012. – №1. – С. 52–75.
3. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – Київ: Логос, 2004. – 848 с.
4. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
5. Жигалкевич, Ж. АКТУАЛЬНІСТЬ ІНТЕГРАЦІЇ ВЗАЄМОДІЮЧИХ ВИРОБНИЦТВ [Електронний ресурс] / Жанна Жигалкевич // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – N 12. – Режим доступу : URL : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45542/41774>.
6. Величко О. М. Опрацювання інформаційного потоку взаємодією елементів друкарського контакту: Монографія / О. М. Величко. – Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 264 с.
7. Про видавничу справу Верховна Рада України; Закон від 05.06.1997 № 318/97-ВР [Електронний ресурс]. – 1997. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/318/97-%D0%B2%D1%80>.
8. Асоціація українських підприємств целюлозно-паперової галузі «УкрПапір» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrapapir.org/>.

Гавриш Ю.О.

ORCID ID: 0000-0003-3639-9001

Змітрович Д.Д.

ORCID ID: 0000-0002-8030-7525,

Кухарук А. Д.

канд. економ. наук, доцент

ORCID ID: 0000-0002-2792-4137

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИДАВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИЗДАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

FEATURES OF PUBLISHING COMPANIES' COMPETITIVENESS EVALUATION

Статтю присвячено розвитку наукових положень щодо вибору методу оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності. Надано порівняльну характеристику методам оцінювання, наявним у науковій літературі. Визначено можливість застосування проаналізованих методів для оцінювання діяльності видавничих підприємств з урахуванням особливостей релевантного ринку. Сформульовано рекомендації щодо вибору критеріїв конкурентоспроможності видавництва в умовах зростання ринку цифрових товарів-замінників. Конкретизовано резерви удосконалення комплексного підходу до аналізу конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання, предмет операційної діяльності яких не може бути достовірно кількісно оцінений. Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що їх застосування у діяльності видавничих компаній сприяє удосконаленню процесу автоматизованого оцінювання їх конкурентоспроможності та ухваленню більш обґрунтованих управлінських рішень щодо вибору та реалізації конкурентних стратегій.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, видавниче підприємство, видавнича продукція, методи оцінювання конкурентоспроможності, критерії конкурентоспроможності, конкурентний потенціал, конкурентна позиція

Статья посвящена развитию научных положений о выборе метода оценки конкурентоспособности издательских предприятий с учетом специфики их деятельности. Предоставлена сравнительная характеристика методов оценки, существующих в научной литературе. Определена возможность применения проанализированных методов для оценки деятельности издательских предприятий с учетом особенностей релевантного рынка. Сформулированы рекомендации по выбору критериев конкурентоспособности издательств в условиях роста рынка цифровых товаров-заменителей. Конкретизированы резервы совершенствования комплексного подхода к анализу конкурентного потенциала субъектов хозяйствования, предмет операционной деятельности которых не может быть достоверно количественно оценен. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что их применение в деятельности издательских компаний способствует совершенствованию процесса автоматизированного оценки их конкурентоспособности и принятию более обоснованных управленческих решений по выбору и реализации конкурентных стратегий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, издательское предприятие, издательская продукция, методы оценки конкурентоспособности, критерии конкурентоспособности, конкурентный потенциал, конкурентная позиция

The article is dedicated to the development of scientific statements on the selection of method for publishing companies' competitiveness assessing taking into account the specific of their activities. The comparative description of assessment methods available in the scientific literature is done. The possibility of applying of the reviewed methods for evaluating publishing companies' activities is generalized, in accordance with the relevant market. The authors formulate the recommendations on the selection publishing companies' competitiveness criteria in an increasingly digital substitutes market. The study concretizes the reserves of improving the comprehensive approach to the analysis of the competitive capacity of enterprises whose main activity object cannot be reliably quantified. The practical significance of the study is the opportunity to improve the process of automated evaluation of publishing companies' competitiveness and the adoption of a more informed management decisions on the selection and implementation of competitive strategies.

Keywords: competitiveness of the enterprise, publishing company, publishing products, methods for competitiveness evaluating, criteria of competitiveness, competitive potential, competitive position

Вступ. З розвитком наукової думки щодо визначення здатності суб'єктів господарювання конкурувати поступово поглиблюється розуміння багатокритеріальності аналізу конкурентоспроможності як властивості. Це спричинює складнощі у виборі методу оцінювання. У науковій літературі зустрічаються різні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Заслужовує на окрему увагу багатоаспектний підхід, який передбачає оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств у розрізі різних площин та критеріїв, залежно від мети такого оцінювання.

Методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, дане питання у своїх теоретичних надбаннях висвітлили Г. Л. Азоев, В. А. Богомолова, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Р. А. Фатхутдінов, В. І. Блонська, М. І. Іванова, В. Д. Пантелеєв, П. Г. Перерва, В. В. Яцура, та ін. Автори досліджують джерела формування конкурентного потенціалу, фактори конкурентоздатності, показники, котрі можуть використовуватися задля оцінювання такої здатності, узагальнюють критерії стратегічних конкурентних переваг, аналізують методи оцінювання конкурентоспроможності, у деяких наукових працях, наприклад М. І. Іванової, Є. Є. Єгорцевої та Я. Ю. Мироненко [6] здійснюється спроба уніфікації методології.

Постановка проблеми. Попри наявність потужного теоретичного підґрунтя, досі залишається відкритим питання щодо вибору методу оцінювання для підприємств, у діяльності яких переважають процеси, що не можуть бути достовірно оцінені кількісними показниками, наприклад видавничих підприємств. При обробці даних таких суб'єктів господарювання виникає проблема недостовірності отриманих результатів, особливо при спробі застосування комплексного підходу до оцінювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток наукових положень щодо вибору методу оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств. Досягнення мети забезпечується вирішенням наступних завдань: надати порівняльну характеристику наявним методам оцінювання; узагальнити особливості функціонування видавничих підприємств; визначити можливість застосування наявних методів при оцінюванні діяльності видавничих підприємств з урахуванням особливостей релевантного ринку.

Методологія. Результати дослідження отримано з використанням загальнонаукових методів аналізу та порівняння (задля характеристики методів оцінювання конкурентоспроможності), узагальнення (при визначенні особливостей діяльності видавничих підприємств, що не мають кількісного вираження), абстрагування, конкретизації (задля ідентифікації резервів удосконалення методології оцінювання).

Результати дослідження. Для забезпечення більш повного розуміння подальших висновків вважаємо доцільним конкретизувати сутність понять «видавнича діяльність» та «видавнича продукція», а також елементів діяльності, що є специфічними та характерними саме для підприємств цієї сфери.

У Законі України «Про видавничу справу» під видавничою діяльністю розуміється «...сукупність організаційних, творчих і виробничих заходів, спрямованих на підготовку й випуск у світ видавничої продукції» [8, ст. 2]. Це визначення, на нашу думку, може бути удосконалене, оскільки із його змісту

стає зрозуміло, що будь-яке видавниче підприємство має виробничі процеси з випуску продукції. Проте в Україні існує значна кількість видавництв, які не мають власних друкарських машин та іншого обладнання, необхідного для виготовлення книг, брошур, каталогів тощо. Тому ми вважаємо, що більш точним буде вилучити з переліку виробничих заходів на таких підприємствах і після друкарську обробку видавничої продукції. Друк, як і післядрукарські процеси, з точки зору авторів, є частиною саме поліграфічної діяльності.

Таким чином, видавництво – це суб'єкт господарської діяльності, основною діяльністю якого є видавнича, сутність якої полягає у підготовці продукту (видання) до друку (редагування текстів, дизайн та інші додрукарські процеси).

Законом України «Про видавничу справу» (ст. 1) [8] також надається визначення поняттям «видання» та «видавнича продукція»:

1. Видання – твір (документ), який пройшов редакційно-видавниче опрацювання, виготовлений друкуванням, тисненням або іншим способом, містить інформацію, призначену для поширення, і відповідає вимогам державних стандартів, інших нормативно-правових актів щодо.

2. Видавнича продукція – сукупність видань, призначених до випуску або випущених видавцем (видавцями).

Згідно ДСТУ 3017-95 [4] видавнича продукція класифікується за різниці ознаками, зокрема: цільове призначення; аналітико-синтетичне перероблення інформації; інформаційні ознаки; матеріальна конструкція; обсяг; склад основного тексту; періодичність; структура. На сучасному ринку видавничих послуг набирає популярності електронне видання як специфічний вид видавничої продукції, який не згадано у цій класифікації, може бути представленим в одній групі із друкованим виданням, об'єднаних за класифікаційною ознакою «формат видання».

Спостереження за діяльністю українських та зарубіжних видавничих компаній надало можливість визначити елементи діяльності, що є специфічними та характерними саме для підприємств цієї сфери, а саме:

– продукція є результатом інтелектуальної діяльності автора, знань редактора та творчих здібностей дизайнера;

– видавниче підприємство може не мати поліграфічного обладнання, необхідного для надання продукту кінцевого друкованого вигляду та паперової форми.

– у діяльності видавничих підприємств зростає частка продукції, що не має матеріально-речової форми та перебуває виключно у цифровому форматі;

– критерієм якості продукції слугує не лише її вигляд, довговічність та інші параметри фізичної природи, але і змістовне наповнення, культурна цінність тощо.

Усі зазначені вище особливості мають бути врахованими при виборі методів оцінювання видавництв щодо здатності конкурувати, оскільки саме такі особливості є джерелом критеріїв конкурентоспроможності та відповідних показників. Для вибору конкретного методу оцінювання слід об'єктивно оцінити переваги та недоліки кожного з відомих аналітиків. У цьому контексті на основі аналізу наукової літератури [6; 3; 9; 10; 1] авторами надано порівняльну характеристику різним методам (табл. 1).

Таблиця 1

**Переваги та недоліки методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств
(складено автором за матеріалами [6; 3; 9; 10; 1])**

№	Назва методу	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
1	Графічний (у т.ч. матричний)	Високий ступінь наочності	Відсутність інтегрального показника конкурентоспроможності; метод не придатний для аналізу динаміки даного показника.
2	Індексний	Можливо оцінити рівень конкурентоспроможності продукції.	Ототожнення двох різних рівнів конкурентоспроможності: рівень продукції і рівень підприємства.
3	Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції	Надає можливість аналізу реакції підприємства на стратегічні маневри конкурентів.	Використовує не достатньо показників, які характеризують різні складові діяльності підприємств.
4	Метод, що базується на теорії рівноваги підприємства та галузі	Може застосовуватись на рівні підприємства і на рівні галузі.	Основним недоліком методу є неможливість визначення інтегрального показника конкурентоспроможності.

1	2	3	4
5	Інтегральний	Об'єктивність отриманих результатів.	Необхідною умовою використання методу є доступ до фінансової звітності підприємств, тому ускладнюється оцінювання приватних компаній.
6	Метод бенчмаркінгу	Можливість проаналізувати причин низького рівня конкурентоспроможності та напрями його підвищення.	За відсутності достовірної інформації про конкурентів, адекватна оцінка стає неможливою.
7	Метод, що базується на теорії ефективної конкуренції	Надає можливість визначити інтегральний показник з урахуванням найважливіших аспектів функціонування підприємства.	Може бути складним для використання на практиці, через ризик отримання недостовірних вихідних даних від конкурентів і/або неможливість отримання необхідної інформації у повному обсязі.
8	Методи, засновані на визначенні якості	Враховує фактори прямого впливу на конкурентоспроможність продукції	Звужує оцінку конкурентоспроможності підприємства до аналізу його продукції

Як видно з табл. 1, більшість методів можливо використати тоді, коли наявні достовірні кількісні дані щодо діяльності підприємства. Поза увагою, таким чином, можуть залишитись наступні важливі складно вимірювані параметри та характеристики:

- імідж видавничого підприємства;
- ступінь відповідності змісту кінцевого продукту змісту первинного матеріалу, розробленого автором (особливо це важливо при випуску видань з перекладом авторського тексту іноземною мовою цільової аудиторії);
- ефективність відносин підприємства із замовником послуг, де під «ефектом» розуміється двостороння економічна вигода, отримана в результаті співпраці саме з обраним контрагентом (вимірюється з урахуванням альтернативної вартості та нематеріальних вигод).

Зазначене обумовлює доцільність обрання такого методу оцінювання з табл. 1 як основи подальших наукових досліджень, що мінімізує нехтування якісними характеристиками діяльності видавництва. З цієї точки зору вважаємо найбільш прийнятним метод бенчмаркінгу, реалізацію якого пропонується проводити базуючись на положеннях теорії ефективної конкуренції та з використанням експертних методів оцінювання. Так, заслуговує на увагу матриця «Переваги – можливості», що висвітлена П. Г. Перервою та Н. П. Ткачовою у роботі [7, с. 17] та «...відтворює важливість (ранг) та значення окремих можливостей...підприємства, необхідних для формування нових конкурентних можливостей, запозичених у потенційного бенчмаркінг-партнера». Така матриця може бути частиною методологічного забезпечення оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств за можливості залучення висококваліфікованих експертів.

Н. А. Добрянська, О. М. Попович та М. О. Варгатюк у роботі [5] зазначають, що проведення бенчмаркінгу можливо здійснювати із використанням програмного забезпечення, котре пропонується спеціалізованими фірмами, та технологій маркетингових досліджень, серед яких технології фірми «КОНСИ». Аналіз джерела [2] надав можливість визначити, що задля комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємства прийнятна програма «KonSi Data Envelopment Analysis for Benchmarking» із функціями 3D-візуалізації. Але ризик отримання оцінок, позбавлених реального економічного змісту, залишається, через необхідність роботи зі значним масивом планових та фактичних кількісних показників.

Разом з тим, наявне методологічне та програмне забезпечення процесу оцінювання конкурентоспроможності видавництва можливо удосконалити, зважаючи на специфіку ринку видавничої продукції та характер відносин замовників (авторів або видавництв) та виконавців (видавництв або друкарень). Так, враховуючи переваги та недоліки методів оцінювання, а також наявність необхідних для визначення, але складно вимірюваних параметрів діяльності компаній, визначимо резерви удосконалення методології оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств (табл. 2).

Резерви удосконалення методології оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств (розроблено авторами)

№ п/п	Сфера виникнення резерву	Зміст проблеми	Напрями удосконалення
1	Процедурна	<p><i>Проблема:</i> складність отримання достовірного розрахункового значення.</p> <p><i>Обґрунтування.</i> Врахування у процесі оцінювання положень теорії ефективної конкуренції одночасно із застосуванням методу бенчмаркінгу передбачає у тому числі визначення показника конкурентоспроможності за загальною формулою:</p> $K_k = \sum_1^4 \beta_i K_i, \quad (1.1)$ <p>де K_k – комплексний показник; K_i – груповий показник; β_i – ваговий коефіцієнт. Зважаючи на наявність складно вимірюваних часткових та групових показників (імідж компанії, зміст видання), значення комплексного показника може бути викривленим.</p>	<p>1. Залучення кваліфікованих експертів до процесу оцінювання, при чому процедура опитування має бути не дистанційною.</p> <p>2. Удосконалення методу, що заснований на теорії ефективної конкуренції в частині розрахунку загального показника конкурентоспроможності, з наданням переваги отриманню декількох часткових показників замість одного інтегрального.</p> <p>3. Програмне забезпечення, яке використовується для оптимізації аналітичного процесу, має бути прийнятним для обробки не лише цифрових даних, але і описових характеристик.</p>
2	Змістовна	<p><i>Проблема:</i> складність адекватної інтерпретації розрахункових значень</p> <p><i>Обґрунтування.</i> За методом, що базується на теорії ефективної конкуренції, значна увага надається фінансовим показникам діяльності компанії. Це призводить до того, що від'ємний приріст чистого прибутку впливає на загальне значення та трактується як послаблення конкурентної позиції. Проте на практиці підприємство може бути збитковим за звітністю, але цілком конкурентоспроможним. Тому інтерпретація результатів оцінювання збиткового у певному періоді підприємства буде неадекватною.</p>	<p>Формування такої системи показників оцінювання, за якої враховують якісні характеристики діяльності підприємства, а частка фінансових показників зменшується, при чому конкретні коефіцієнти прибутковості підлягають ретельному обґрунтованому відбору. Це забезпечить дотримання предмету дослідження та надасть можливість уникнути результатів, позбавлених економічного змісту.</p>
3	Прикладна	<p><i>Проблема:</i> складність врахування результатів оцінювання у практиці управління</p> <p><i>Обґрунтування.</i> Відсутність лінійних залежностей між економічними процесами та явищами ускладнює аналіз впливу зовнішніх факторів рівень конкурентоздатності. Якщо при цьому значення власне показника є не достовірним, факторний аналіз втрачає сенс, а сформульовані рекомендації – результативність.</p>	<p>Пріоритетним є налаштування заздалегідь процедури оцінювання на необхідність її прикладної значущості. Жодна система критеріїв, коефіцієнтів та їх рангів не матиме прикладного змісту, якщо математичний апарат використовується із одночасним нехтуванням змісту конкурентного аналізу загалом та бізнес-процесів зокрема.</p>

Викладені у табл. 2 положення узагальнюють можливості щодо удосконалення процедури, змісту та прикладного використання результатів оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств. Згадані сфери виникнення резервів визначено із урахуванням специфіки діяльності таких суб'єктів господарювання.

Висновки. За результатами дослідження вирішено наукове завдання з розвитку наукових положень щодо вибору методу оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств. Елементом наукової новизни є запропоновані положення щодо ідентифікації резервів удосконалення методології оцінювання конкурентоспроможності підприємств, котрі, на противагу наявним, враховують розвиток специфічної видавничої діяльності в умовах невизначеності та зростання ринку цифрових товарів-аналогів.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що їх застосування у діяльності видавничих компаній сприяє удосконаленню процесу автоматизованого оцінювання їх конкурентоспроможності та ухваленню більш обґрунтованих управлінських рішень щодо вибору та реалізації конкурентних стратегій.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розвиток наукових положень щодо оцінювання конкурентного потенціалу видавничої продукції як специфічного товару.

Література:

1. Diaz-Chao A. The competitiveness of small network-firm: A practical tool / A. Diaz-Chao, J. Sainz-Gonzalez, J. Torrent-Sellens // *Journal of Business Research*. – 2016. – Vol. 69. – Is. 5. – P. 1769–1774.
2. KonSi Data Envelopment Analysis for Benchmarking [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт компанії «КОНСИ». – URL : <http://www.marketing-soft.ru/>
3. Блонська В. І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції / В. І. Блонська // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2010. – № 20.15. – С. 115–120.
4. Видання. Основні види [Текст] : ДСТУ 3017-95 / Розроб. І. В. Лупандін, Т. В. Пучкова, Г. М. Пліса. – Вид. офіц. – Затверджено і введено в дію наказом Держстандарту України № 58 від 23 лютого 1995 р. – Київ : Держспоживстандарт України, 1995. – 34 с. – (Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи).
5. Добрянська Н. А. Суть та значення методу бенчмаркінгу відносно оцінки конкурентоспроможності підприємства / Н. А. Добрянська, О. М. Попович, М. О. Варгатюк // *Аргосвіт*. – 2016. – № 11. – С. 3–6.
6. Іванова М. І. Уніфікація методології оцінювання конкурентоспроможності / М. І. Іванова, Є. Є. Єгорцева, Я. Ю. Мироненко // *Траекторія науки: електрон. наук. журн.* – 2016. – № 5 (10). – Т. 2. – [Електронний ресурс]. – URL: <http://journals.urau.ua/pathofscience/article/view/72992/68264>.
7. Перерва П. Г. Моделювання стратегічної політики маркетингу конкурентоспроможності на засадах бенчмаркінгу / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // *Економічні науки : зб. наук. пр. Сер. : Економіка та менеджмент*. – 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 2. – С. 10–23.
8. Про видавничу справу: Закон України від 5 черв. 1997 р. № 318/97-ВР [Електронний ресурс] // *Відомості Верховної Ради України*. – (Бібліотека офіційних видань). – К., 1997. – № 32. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/318/97-%D0%B2%D1%80/page>
9. Хамініч С. Ю. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства // *Економіст*. – 2006. – № 10. – С. 59–61.
10. Яцура В. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємств / В. В. Яцура, М. В. Замроз // *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. – № 2. – 2011. – С. 45–53.

Кузнєцова К.О.

канд. економ. наук

ORCIDID 0000-0003-0162-1071

Ченуша О.С.

ORCIDID 0000-0001-7184-2705

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

DEVELOPMENT TRENDS OF UKRANIAN ENTERPRISES OF FUEL AND ENERGY COMPLEX

Дослідження функціонування та розвитку енергетичних систем країн світу визначається необхідністю вивчення та аналізу явищ і процесів, які протікають в них, в динаміці років та у взаємозв'язках між ними. В даній науковій статті було розглянуто проблеми становлення паливно-енергетичного комплексу України, основними з яких є: висока енергоємність ВВП, незадовільний технічний стан об'єктів ПЕК, неефективна система управління галуззю, відсутність диверсифікації джерел постачання первинних енергоресурсів. Проаналізовано сучасний стан вітчизняних енергетичних підприємств; виявлено характерні тенденції розвитку паливно-енергетичного комплексу України та світової енергетики в цілому. Визначено що основні показники енергетичного ринку України у 2016 р. мають тенденцію до незначного збільшення обсягів, проте в динаміці років спостерігається тенденція до погіршення. Запропоновано рекомендації щодо зниження енергоємності ВВП та підвищення енергоефективності економіки країни, визначено, що потенціалом енергозбереження в Україні насамперед володіє промисловість та житлово-комунальне господарство.

Ключові слова: енергоємність економіки, енергозалежність, паливно-енергетичний комплекс, первинні енергоресурси, ринок електроенергії, тенденції розвитку підприємств.

Исследование функционирования и развития энергетических систем стран мира определяется необходимостью изучения и анализа явлений и процессов, протекающих в них, в динамике лет и во взаимосвязях между ними. В данной научной статье были рассмотрены проблемы становления топливно-энергетического комплекса Украины, основными из которых являются: высокая энергоёмкость ВВП, неудовлетворительное техническое состояние объектов ТЭК, неэффективная система управления отраслью, отсутствие диверсификации источников первичных энергоресурсов. Проанализировано современное состояние отечественных энергетических предприятий; выявлены характерные тенденции развития топливно-энергетического комплекса Украины и мировой энергетики в целом. Определено, что основные показатели энергетического рынка Украины в 2016 г. имеют тенденцию к незначительному увеличению объёмов, однако в динамике лет наблюдается тенденция к их ухудшению. Предложены рекомендации по снижению энергоёмкости ВВП и повышению энергоэффективности экономики страны; определено, что потенциалом энергосбережения в Украине в первую очередь владеет промышленность и жилищно-коммунальное хозяйство.

Ключевые слова: энергоёмкость экономики, энергозависимость, топливно-энергетический комплекс, первичные энергоресурси, рынок электроэнергии, тенденции развития предприятий.

The research of energy systems functioning and development in the world was determined by the need of studying and analyzing the phenomena and processes taking place in them during the years and dynamics, in the relationship between them. In this research article it was examined the problems Ukrainian fuel and energy complex formation, the main ones are: high energy intensity of GDP, poor technical conditions of energy enterprises, ineffective management in sector, the lack of sources diversification of primary energy. It was analyzed the current state of domestic energy companies; identified specific tendencies of Ukrainian fuel and energy complex development and of the world energy in general. It was determined that the main indicators of Ukraine's energy market in 2016 tend to have a slight increase in volume, but in the years dynamics tend to deteriorate. It was proposed the recommendations of GDP energy intensity reducing and energy efficiency of the economy increasing, it is determined that the energy saving potential in Ukraine is primarily owned by industry and housing and communal services.

Keywords: energy intensity of economy, energy dependence, fuel and energy complex, primary energy resources, electricity market, trends of enterprises development.

Вступ. Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) країни є головною стратегічною передумовою сталого розвитку економіки, забезпечуючи діяльність всіх промислових підприємств та суспільства в цілому. Таким чином, підтримка збалансованого функціонування ПЕК України, розроблення та впровадження заходів мають бути пріоритетними як на рівні держави, так і на рівні підприємств у складі комплексу для забезпечення національної безпеки, енергетичної незалежності та сталого економічного розвитку.

ПЕК України, сформований як складова частина паливно-енергетичного комплексу СРСР, при здобутті країною незалежності стикнувся з проблемами невідповідності свого стану умовам функціонування енергетики в незалежній державі. Крім того, багато енергетичних потоків, після набуття Україною суверенітету, автоматично перетворилися із внутрішніх в експортно-імпортні по відношенню до новоутворених республік. З одного боку, Україна отримала в енергетичну спадщину численні потужні шахти та свердловини, нафтопереробні заводи, ТЕС, АЕС та ГЕС, газопроводи та лінії електропередач. В той же час, з іншого боку, такий обсяг ресурсів був зумовлений необхідністю забезпечувати не лише власні потреби в енергоресурсах, а потреби економіки всього СРСР. Отже, ПЕК України розрахований на енерговитратну та енергозалежну економіку.

Постановка завдання. Поглиблене дослідження процесів, що протікають в енергетичних системах, причини їх формування та особливості ринку первинних енергоресурсів та електроенергії, зумовлюють відмінні характеристики функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу у порівнянні з іншими промисловими підприємствами. Дані питання вивчаються в працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема, В. Бараннік, М. Земляний, Д. Зеркалов, П. Гайдуцький, Л. Гітельман, В. Логацький, В. Омельченко, Б. Папков, О. Суходоля, В. Точилін, В. Фортов, В. Цаплін, А. Шевцов та інші. Проте на сучасному етапі розвитку енергетики України загалом та підприємств її окремих галузей, у часи докорінних структурних перетворень, на наш погляд, вимагають поглибленого вивчення в умовах постійної змінності зовнішнього середовища.

Основними цілями даної статті є поглиблене вивчення проблем становлення паливно-енергетичного комплексу України, аналіз сучасного стану вітчизняних енергетичних підприємств, виявлення тенденцій розвитку ПЕК України та світової енергетики, надання рекомендацій щодо підвищення енергоефективності економіки країни.

Методологія. Для досягнення визначеної мети та вирішення поставлених завдань щодо виявлення тенденцій розвитку підприємств паливно-енергетичного комплексу України в динаміці років при дослідженні було використано методи порівняння та узагальнення, метод аналізу та систематизації, графічний метод.

Результати дослідження. У 2005 р. звітом Міністерства енергетики та вугільної промисловості України було визначено чотири основні проблеми ПЕК України, які з плином десяти років значно не змінились:

- висока енергоємність ВВП (0,89 кг ум. п./1 дол. США), результатом чого є надмірне споживання енергоресурсів та зростання їх імпорту;
- незадовільний технічний стан об'єктів ПЕК (зношеність обладнання нарівні 60-70%; втрати електроенергії при транспортуванні понад 14%);
- неефективна система управління галуззю;
- відсутність диверсифікації джерел постачання первинних енергоресурсів (ПЕР) [1].

Загалом варто відзначити, що світовий ринок енергоресурсів характеризується зростанням рівня невизначеності, що проявляється в таких тенденціях як: підвищення рівня цін на ПЕР; дивер-

сифікація джерел енергії (просування атомної енергії та ВДЕ); скорочення світових запасів енергоресурсів; монополізація енергетичного ринку країнами, які мають найбільші запаси ПЕР; інноваційне оновлення процесів виробництва енергії; загострення екологічних проблем.

Місце України на світовому ринку енергоресурсів характеризується наступними показниками (станом на 2014 р.):

- 1) розвідані запаси:
 - нафти – 0,02% від світових (78 місце);
 - природного газу – 0,3% від світових (81 місце);
 - вугілля – 4% від світових (7 місце);
- 2) видобуток:
 - нафти – 0,1% від світового (71 місце);
 - природного газу – 0,6% від світового (31 місце);
 - вугілля – 0,8% від світового (14 місце);
- 3) споживання:
 - нафти – 0,4% від світового (42 місце);
 - природного газу – 1,7% від світового (16 місце);
 - вугілля – 0,3% від світового (11 місце) [2].

Можливості розвитку енергетики в значній мірі визначаються запасами основних енергоносіїв та станом екології. Хоча оцінки цих величин є досить наближеними, проте, вони дозволяють визначити перспективи розвитку енергетики та ймовірну роль у цьому розвитку різних видів енергоносіїв.

Україну можна віднести до країн з частковим забезпеченням ПЕР, економіка якої залежить від імпорту енергоносіїв в межах 50-65% [3].

Визначним показником економічного розвитку країни є обсяг ВВП. При його зіставленні з показником річного споживання ПЕР можна встановити, що чим більший ВВП країни, тим більше ПЕР вона споживає. Україна займає 55 місце в світі за ВВП (2015 р.) та 14 місце в світі за споживанням енергії. Така невідповідність свідчить про високу енергоємність економіки країни, що вимагає перегляду політики енергозбереження та енергоефективності виробництва. Тобто, у промислове виробництво залучається значна кількість ПЕР, що, в поєднанні з їх обмеженістю, зумовлює зростання обсягів імпорту та підвищення рівня енергозалежності країни.

На початку незалежного шляху України, заходи уряду щодо зниження рівня енергоємності економіки дали позитивні результати: за 1990-ті рр. вона зменшилась на 40%; за 2000-2004 рр. – на 30%; за 2005-2013 рр. – на 20% [4]. На сьогодні, енергоємність економіки України в два рази більша, ніж в Білорусі та в три рази більша, ніж в Польщі.

У структурі споживання ПЕР в Україні переважає викопне паливо (вугілля, природний газ, нафта – разом 78,5%) та атомна енергія (18,8%) згідно з Енергетичним балансом України (2013 р.).

Залежність нашої держави від нафтопереробної та газовидобувної галузей є очевидною та спостерігається з перших днів незалежності. Причиною цього є проблеми необхідності завантаження нафтопереробних заводів та забезпечення постачанням газу промисловості та житлово-комунального господарства.

Основними причинами кризи в нафтопереробній галузі є: зношеність основних засобів; недофінансування; відсутність контролю якості нафтопродуктів; наявність монополії в нафтопереробній галузі; тінізація ринку нафтопродуктів через відсутність ефективного державного регулювання; несприятлива цінова кон'юнктура [5].

Результатами дослідження тенденцій розвитку підприємств паливно-енергетичного комплексу країни є те, що у 2016 р. українські нафтовидобувні підприємства скоротили видобуток на 11,6% у порівнянні з 2015 р. Таке зниження деяким чином пов'язане зі значними податковими боргами ліцензії СП «УкрКарпатОйл ЛТД» [6].

Видобуток природного газу в Україні у 2016 р. залишився на рівні 2015 р., збільшившись лише на 0,5% та склав 19,98 млрд. куб. м. Причиною чого стала реалізація жорстких правил фінансової політики у розрізі підвищення рентних ставок, в результаті чого скорочення зазнали державні підприємства.

Також потреба в газі покривалась за рахунок імпорту, який у 2016 р. склав 9,5 млрд. куб. м, з яких 74% було імпортовано НАК «Нафтогаз Україна», а інші обсяги імпортували приватні газові трейдери. Найбільшим постачальником газу стала французька корпорація «ENGIE», яка поставила 1,75 млрд. куб. м. газу. Іншими постачальниками України стали: Швейцарія, США, Італія [6].

Варто зазначити, що ефективне використання ресурсного потенціалу України (щодо доведених запасів вуглеводнів, які є третіми за обсягами в Європі) дозволить забезпечити протягом тривалого часу стабільний видобуток та його нарощення у перспективі [6].

Видобуток вугілля підприємствами України у 2016 р. склав 40,86 млн. т, що на 2,8% більше, ніж у 2015 р., проте попередня тенденція не є такою ж оптимістичною (у 2015 р. видобуток скоротився на 38,8%). Це спричинило збільшення обсягів імпорту, проблемами якого стало те, що шляхи доставки вугілля мають певні обмеження – необхідне вугілля видобувається на території Донбасу. В свою чергу, дефіцит якісного вугілля енергетичних марок негативно відображається на роботі ТЕС.

Основні показники розвитку енергетичного ринку України в динаміці років представлені в таблиці.

Таблиця

Показники розвитку енергетичного ринку України, 2012 – 2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Видобуток нафти, тис. т	2259,3	2158,1	2026,7	1805,6	1596,7
Видобуток газу, млрд. куб. м	20,16	20,99	20,5	19,89	19,99
Видобуток вугілля, млн. т	85,8	83,6	64,9	39,74	40,86
Імпорт газу, млрд. куб. м	32,86	27,9	19,5	16,4	7,87

Складено автором на основі [6; 7]

Виробництво електроенергії в Об'єднаній енергетичній системі (ОЕС) України в 2016 р. скоротилось на 1,8% у порівнянні з 2015 р. При цьому, АЕС знизили виробництво електроенергії з 82,41 до 80,95 млрд. кВт·год; ТЕС та ТЕЦ збільшили з 55,46 до 56,61 млрд. кВт·год; виробництво ГЕС та ГАЕС зросло з 6,81 до 9,12 млрд. кВт·год; виробництво з ВДЕ становило 1,56 млрд. кВт·год. Зміна структури виробництва електроенергії в Україні за роки незалежності зображена на рис. 1.

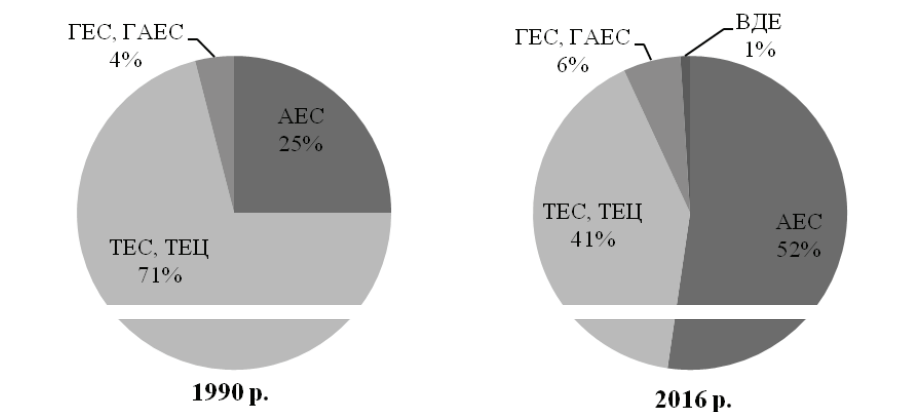


Рис. 1. Структура виробництва електроенергії в Україні у 1990 р. та 2016 р.

Складено автором на основі: [6; 7]

Споживання електроенергії в Україні у 2016 р. з врахуванням технологічних втрат в мережах скоротилась на 0,8% у порівнянні з 2015 р. При цьому, зміна споживання без врахування технологічних втрат є аналогічним – 0,9%. Досліджуючи ці два показники, можна відзначити, що втрати електроенергії в мережах у 2016 р. складають 31,69 млрд. кВт·год. Промисловість України споживає 42,3% електроенергії, населення – 30,3% [6].

Ще одним з важливих показників ринку електроенергії України є показник експорту. У 2016 р. показник експорту збільшився на 10,3% у порівнянні з 2015 р. Основними країнами для експорту вітчизняної електроенергії є Угорщина (76%) та Польща (23%). У Російську Федерацію експорт у 2016 р. не здійснювався, на противагу того, що у 2015 р. експорт складав 3,8 млн. кВт·год [6]. Динаміка зміни показників виробництва, споживання та експорту електроенергії в Україні зображена на рис. 2.

Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) вважає розвиток світового ринку енергетики до 2030 р. в рамках розроблення конкретних заходів перспективним у п'яти напрямках:

- збільшення енергоефективності в промисловості, будівництві та транспорті;
- поступове скорочення використання найменш ефективних електростанцій на базі спалювання вугілля та заборона на їх будівництво;
- збільшення інвестицій в розвиток технологій з ВДЕ з 270 млрд. євро (2014 р.) до 400 млрд. євро (2030 р.);
- поступова відміна субсидій на використання органічного палива у кінцевих споживачів;
- скорочення викидів метану при видобутку нафти та природного газу [8].

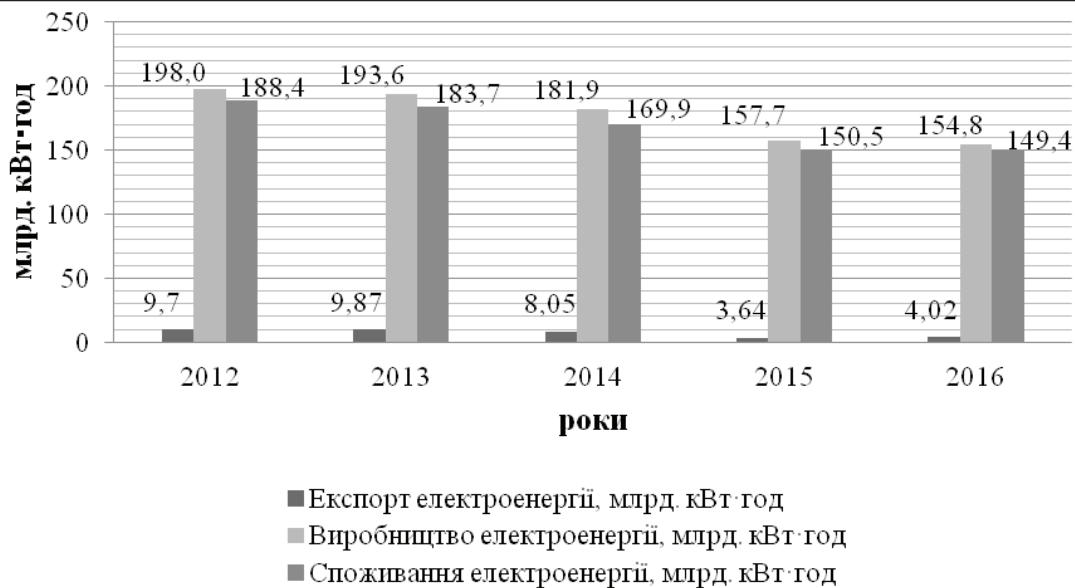


Рис. 2. Основні показники ринку електроенергії України в динаміці років
Складено автором на основі: [6; 7]

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що найбільш ефективними для реалізації політики енергозбереження є економічні стимули. Таким чином, враховуючи гостру потребу вирішення питань енергоефективності, доцільним є впровадження таких напрямів політики в Україні:

- адекватний енергоаудит видобутку та споживання енергетичних ресурсів;
- розроблення на основі результатів енергоаудиту стратегії енергоефективності з врахуванням особливостей розвитку економіки України;
- прийняття відповідних нормативно-правових актів з енергоефективності для реалізації розробленої стратегії;

При цьому, комплекс заходів у стратегії енергоефективності має передбачати: впровадження енергозберігаючих технологій (на основі досвіду країн ЄС); розвиток відновлювальної енергетики та її стимулювання; впровадження нових підходів до ціноутворення; реформування державного органу з регулювання енергозбереження та енергоефективності; заміна та модернізація енергетичного обладнання; технічне переоснащення будівель з метою їх термоізоляції; контроль виконання запропонованих заходів стратегії тощо [9].

Висновки. Економіка України належить до десятки найменш енергоефективних у світі, що спричинює руйнування її конкурентоспроможності, зниження ефективності роботи промислових підприємств, погіршення стану платіжного балансу, створюючи обсяг додаткового імпорту (енергоносіїв) та вимагає додаткового бюджетного субсидування для покриття енерговитрат. При підвищенні енергоефективності до рівня сусідніх країн, наша держава зможе збільшити обсяг свого ВВП.

Потенціал енергозбереження в Україні є насамперед у промисловості (заощадження за оцінками експертів та Міжнародного енергетичного агентства близько 20-30%), оскільки лише зменшення втрат при транспортуванні електроенергії в розподільчих мережах, які складають 15-20%, дасть значний ефект. Крім того, використання первинних енергоносіїв у житлово-комунальному господарстві може бути скорочене в 2-3 рази. Досвід країн ЄС демонструє, що промисловість та житлово-комунальний сектор у питанні споживання енергії поступається транспорту та інших галузям, в той час як в Україні вони є найбільшими «споживачами» енергії.

Література:

1. Перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс]. – 2005. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=97023
2. Офіційний веб-сайт World Energy Council. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldenergy.org/data/resources/>
3. European Economy. Member State's Energy Dependence: An Indicator-Based Assessment [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp196_en.pdf
4. Гайдуцький П. Незалежна економіка України / П. Гайдуцький. – Київ: 2014. – 528 с.

5. Енергетична галузь України: підсумки 2015 року: під заг. ред. В. Омельченко. [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf
6. Офіційний веб-портал Енергетика України. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaenergy.com.ua/select/section/statistics/>
7. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Energy and Climate Change. World Energy Outlook Special Report / International Energy Agency [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO-2015SpecialReportonEnergyandClimateChangeExecutiveSummaryRussianversion.pdf>
9. Україна від кризи до економічного зростання. План модернізації України / Федерація роботодавців України [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: http://modernization.fru.org.ua/images/documents/Ukraine_part.pdf

УДК 334.716
JEL classification: L90, M21

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108666

Погребняк А. Ю.

канд. економ. наук

ORCID ID: 0000-0003-2421-476X

Хоменко Т.Ю.

ORCID ID: 0000-0002-9176-123X

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ ПІСЛЯКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ

ANALYSIS OF AGRICULTURAL MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES IN POST-CRISIS RECOVERY CONDITIONS

У статті досліджено сучасний стан вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування у динаміці їх розвитку за основними напрямками фінансово-господарської діяльності. Проаналізовано обсяг необхідної сільськогосподарської техніки та обсяг виробленої промислової продукції підприємствами сільськогосподарського машинобудування України за минулий рік, проведено порівняння виробничих результатів діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування у розрізі різних видів реалізованої продукції, визначено питому вагу експорту та імпорту продукції сільськогосподарського машинобудування в загальних обсягах українського експорту та імпорту на сьогоднішній день. Виокремлено основні проблеми та фактори впливу на розгортання кризових явищ на підприємствах.

Результати проведеного дослідження засвідчують наявність та поступове поглиблення кризових явищ на підприємствах сільськогосподарського машинобудування та, відповідно, необхідність застосування інструментів антикризового управління для їхнього подолання. Доведено, що з метою виведення підприємств з кризи необхідно проводити розробку національної програми розвитку сільськогосподарського машинобудування, а також звернути увагу на інвестування цієї галузі із можливістю залучення іноземного капіталу.

Ключові слова: *сільське господарство, аграрне підприємство, техніка, сільськогосподарське машинобудування, промисловість.*

В статье исследовано текущее состояние отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения в динамике их развития по основным направлениям финансово-хозяйственной деятельности. Проанализированы объем необходимой сельскохозяйственной техники и объем произведенной промышленной продукции предприятиями сельскохозяйственного машиностроения Украины за прошлый год, проведено сравнение производственных результатов деятельности предприятий сельскохозяйственного машиностроения в разрезе различных видов реализованной продукции, определен удельный вес экспорта и импорта продукции сельскохозяйственного машиностроения в общем объеме украинского экспорта и импорта на сегодняшний день. Выделены основные проблемы и факторы влияния на развертывание кризисных ситуаций на предприятиях.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о наличии и постепенном углублении кризисных ситуаций на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения и, соответственно, необходимость применения инструментов антикризисного управления для их преодоления. Доказано, что с целью вывода предприятий из кризиса необходимо проводить разработку национальной программы развития сельскохозяйственного машиностроения, а также обратить внимание на инвестирование этой отрасли с возможностью привлечения иностранного капитала.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрное предприятие, техника, сельскохозяйственное машиностроение, промышленность.

This paper investigates the current state of the domestic agricultural machine building enterprises in the dynamics of their development i of the main indicators of financial and economic activity. The authors analyses the volume of industrial production agricultural machines and the volume of industrial production enterprises of agricultural engineering Ukraine last year, compared the production performance of the agricultural machine building enterprises in terms of different types of sales, defined the share of exports and imports of agricultural engineering in total Ukrainian exports and imports on present day. Thesis there is determined the main problems and impacts on the deployment of the crisis on enterprises.

Results The survey results confirm the presence and gradual deepening crisis in the agricultural engineering companies and, accordingly, the need for crisis management instruments to overcome them. It is proved that in order to drive business out of the crisis it is necessary to elaborate a national program of agricultural machinery, as well as pay attention to investment in this sector to attract foreign investment.

Keywords: agriculture, agricultural business, engineering, agricultural engineering, industry.

Вступ. Сьогодні розвиток аграрного сектору України має тенденцію до неефективного використання традиційних методів менеджменту. За сучасних умов, коли господарській діяльності притаманні не тільки тимчасові труднощі у аграрному секторі економіки, але й стан глибокої непоборної кризи в цілому, звичайні інструменти менеджменту вже не є дієвими. Тому, актуальною проблемою наразі є пошук і впровадження у широку практику таких форм і методів управління, використання яких запобігало б виникненню кризового стану та сприяло б підготовці та реалізації програми оздоровлення підприємства сільськогосподарського машинобудування.

Сільськогосподарське машинобудування у різних аспектах розглядається в доробках таких вчених, як В. М. Булгаков, Д. Г. Войтюк, Е. А. Зінь, В. В. Ковалевський, Ю. Г. Козак, В. О. Кондратець, В. Н. Кузьмін, Ю. Ф. Лачуга, І. В. Луциків, І. В. Макалюк, А. Ю. Погребняк, О. В. Собкевич, С. М. Рижук та інші. Науковці зазначали, що розвинуте сільськогосподарське машинобудування є індикатором розвитку АПК будь-якої країни. Висока механізація праці є запорукою зростання обсягів і якості виробленої сільгосппродукції. У той же час, незабезпеченість галузі необхідною кількістю сільськогосподарської техніки є серйозним бар'єром для розвитку сільського господарства.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз динаміки розвитку підприємств аграрного сектору України, що спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської техніки в умовах післякризового відновлення.

Методологія. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, такі як: метод синтезу та аналізу, прийоми логічного узагальнення, системний аналіз, методи порівнянь, узагальнень і аналогій, аналіз статистичних даних та наукових публікацій, табличний і графоаналітичний методи. Теоретичною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених щодо аналізу діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Результати дослідження. Сільське господарство являє собою одну з провідних галузей економіки України, яка на сьогоднішній день зберегла значні конкурентні переваги. У 2015 році частка сільського господарства в структурі ВВП країни вперше у вітчизняній історії досягла рівня вище 10%, а саме – 10,43%. Таким чином, агросектор поступово став ключовою статтею, яка наповнює державний бюджет[4].

Варто зазначити, що у 2015 році Україна посіла почесне восьме місце серед десятки головних експортерів сільськогосподарської продукції до країн Євросоюзу. Цього ж року кількість імпортованої української сільськогосподарської продукції до країн ЄС склала вагому суму в 3,5 млрд євро. Варто відзначити, що за поточний рік цей показник, на жаль, зменшився майже на 15%.

Що стосується техніки для АПК на вітчизняному ринку, то слід розуміти, що саме останній залишається основним місцем взаємодії інтересів продавців і покупців практично всіх технічних засобів. Серед таких аграрію пропонуються сучасні машини, механізми, обладнання, устаткування, технологічні комплекси і лінії, які безпосередньо застосовуються у сільському господарстві, харчовій і переробній промисловості для вирощування, збору, зберігання та переробки продукції, а також для надання послуг з технічного сервісу. Центральними постатями цього ринку залишаються підприємства-виробники матеріально-технічних ресурсів, торгово-посередницькі організації і дилери, сервісні підрозділи, а також інші формування у даній сфері [6].

Позитивна тенденція до збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва протягом останніх років зумовила зростання попиту аграріїв на сільськогосподарську техніку вітчизняного виробництва, що, у свою чергу, стало потужним поштовхом як для розвитку самого ринку техніки в цілому, так і для вітчизняного машинобудування, а також викликало активізацію імпорту необхідної продукції від провідних світових компаній.

Минулорічний показник ємності ринку техніки для сільськогосподарського машинобудування становив близько 8,9 млрд грн, і, враховуючи значний рівень зношеності основних засобів та необхідність масштабного оновлення існуючого на підприємствах матеріально-технічного парку, за умов стабілізації економічної ситуації в країні може в подальшому суттєво збільшитися.

Нижче наведена структура купівлі аграрними підприємствами різних видів техніки й агрегатів за минулий рік (рис. 1).



Рис. 1. Обсяг і структура купівлі технічних засобів у 2015 р.

Джерело: Побудовано автором на основі [1]

Цікавою є тенденція, що при купівлі нових технічних засобів, аграрії та підприємства навали перевагу у першу чергу – тракторам, потім комбайнам, сівалкам та ґрунтообробним засобам.

Що стосується обсягу купівлі тракторів, їх було придбано на 2,6 млрд грн, або 29,4% від сумарної вартості технічних засобів, комбайнів – майже на 1,7 млрд грн (18,6%), сівалок – на 1,2 млрд грн (13,7%) і ґрунтообробної техніки – на 1,1 млрд грн (12,7%) [4].

Варто зазначити, що в цілому Україні вдалося все ж таки зберегти окремі галузі сільськогосподарського машинобудування, які на сьогоднішній день здатні витримувати конкуренцію на ринку за рахунок порівняно нижчої вартості продукції та при цьому гарній якості виробленої продукції.

Слід зазначити, що поточний стан і розвиток галузі сільськогосподарського машинобудування були сформовані остаточно через руйнування налагоджених зв'язків. Наприклад, ще декілька років тому потреби в комплектуючих для виробництва техніки вітчизняних аграріїв на 70% задовольнялися за рахунок імпорту комплектуючих з Росії. Лише 30% необхідних деталей вироблялося на території України. У подальшому склалася така ситуація, за якої аграрні підприємства знизили свій попит на сільськогосподарську продукцію вітчизняного виробництва через нестачу коштів. Таким чином, обсяги реалізації тракторів скоротилися майже у 8 разів через високу собівартість їх виробництва і паралельне падіння попиту на них на внутрішньому ринку [3].

Аналіз ринку сільськогосподарської техніки свідчить, що за останні роки виробництво тракторів щорічно мало тенденцію до скорочення. Якщо у 2011 р. їх було вироблено майже 6,8 тис. шт., то вже у 2014 р. лише 4,1 тис. шт., а за 9 місяців 2015 р. – 2,9 тис. шт. [4].

Виробництво плугів відвальних за вказаний період скоротилося із 3,6 до 2 тис. шт., хоча в 2012 р. воно сягнуло максимального показника за останні 5 років – 13,1 тис. шт. За 9 місяців 2015 року їх було вироблено лише 1,3 тис. шт.

Аналогічна ситуація склалася із виробництвом сівалок, яке знизилося в цілому з 4,9 тис.шт. у 2011 р. до 3 тис. шт. в 2014 р. і за 9 місяців 2015 р. становило 2,6 тис. шт[4].

Порівняно кращий стан справ із виробництвом косарок, обсяг яких навпаки зріс із 2,3 тис. шт. у 2011 р. до 2,9 тис. шт. у 2014 р. і за 9 місяців 2015 року досяг рівня 2,3 тис. шт. [4].

Така негативна тенденція до скорочення виробництва у 2015 році була зумовлена передусім складною економічною ситуацією в Україні, відчутним погіршенням фінансових можливостей аграріїв, що призвело до падіння обсягів придбання нових технічних засобів.

Проте, слід звернути увагу на той факт, що за останні роки рівень концентрації землекористування значно підвищився, розвиток агрохолдингових об'єднань набирає обертів, а тому попит на високоякісні трактори й іншутехніку, передусім іноземного виробництва буде лише зростати. Можна спрогнозувати певне уповільнення темпів її продажу на ринку, яке, вочевидь, буде зумовлене девальвацією національної валюти, але така перспектива буде недовготривалою і в подальшому цей сегмент зберігатиме непривабливість для виробників сільськогосподарської техніки.

Якщо розглянути більш детально дані щодо придбання тракторів на регіональному ринку технічних засобів (за даними аналізу інформації Державної служби статистики України), у 2015 році найбільші закупівлі здійснювали аграрії Харківської, Кіровоградської, Одеської, Дніпропетровської, Вінницької, Полтавської, Миколаївської, Черкаської, Запорізької і Сумської областей, частка яких становила 72% всього обсягу купівлі у цьому сегменті (рис. 2).

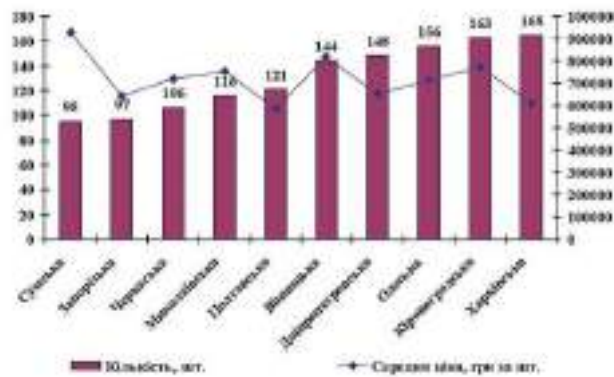


Рис. 2. Топ-рейтинг 10 найбільших регіонів-покупців тракторів усіх видів сільськогосподарськими підприємствами в 2015 р.

Джерело: Побудовано автором на основі [4]

Що стосується рейтингу найбільших покупців сівалок, серед них найбільше виділилися сільськогосподарські підприємства Одеської і Дніпропетровської областей (рис. 3).

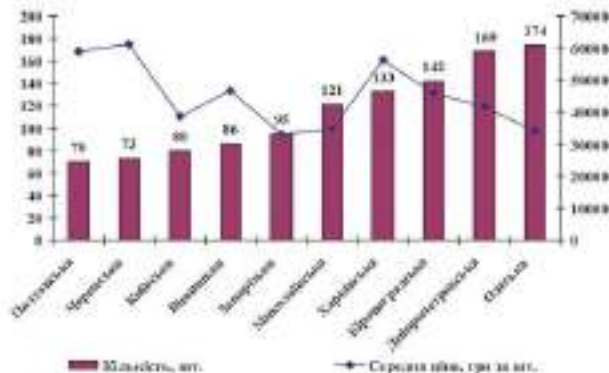


Рис. 3. Топ-рейтинг 10 найбільших регіонів-покупців сівалок усіх видів сільськогосподарськими підприємствами в 2015 р.

Джерело: Побудовано автором на основі [4]

Найбільша кількість зернозбиральних комбайнів була придбана аграрними підприємствами Кіровоградської і Харківської областей (рис. 4).

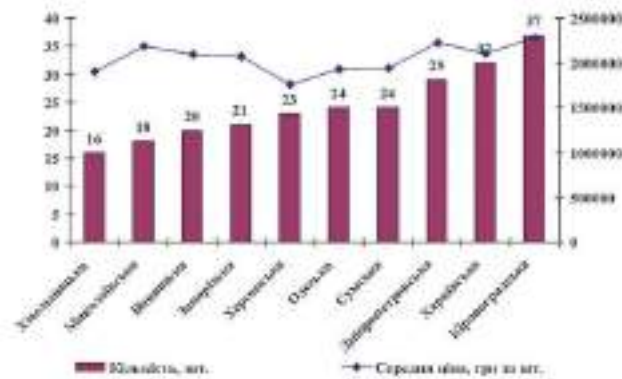


Рис. 4. Топ-рейтинг 10 найбільших регіонів-покупців зернозбиральних комбайнів усіх видів сільськогосподарськими підприємствами в 2015 р.

Джерело: Побудовано автором на основі [4]

Отже, сьогоднішня ситуація, що склалася на вітчизняному ринку техніки для аграрного сектору, з одного боку, була зумовлена поступовим збільшенням попиту на нову економічно вигідну та продуктивну техніку через сприятливі врожаї, що, у свою чергу, дозволило аграріям суттєво оновити застарілий машинно-тракторний парк, а з іншого, це було очікуваним результатом суттєвого підвищення вартості техніки через девальвацію гривні і веденням нових митних правил.

Необхідними заходами для підтримки вітчизняного ринку виробників сільськогосподарської техніки мають стати цілеспрямовані дії держави щодо розробки плану стимулювання аграріїв до повного оновлення технічного парку (наприклад, через механізм залучення пільгового кредитування, розвиток лізингу і компенсації витрат), до комплексної механізації й автоматизації складних технологічних процесів, а також важливим має стати процес контролю за відновленням і збереженням родючості ґрунту в сільському господарстві як на рівні держави, так і на рівні самих аграріїв (через запровадження кращих розробок як вітчизняного машинобудування, так і іноземних виробників аналогічної продукції)[2].

Сучасна потреба аграріїв у спеціальній техніці оцінюється в 7-10 млрд грн. щорічно, в той час як підприємства сільськогосподарського машинобудування мають можливість випускати техніку і запчастини лише на 6,5-7,5 млрд грн. Обсяги виробництва сільськогосподарської техніки перш за все визначаються платоспроможністю аграріїв, а також обсягами і видами їх державної підтримки. Відповідно до затвердженої держпрограми виробництва техніки і обладнання для АПКв 2016 р. планується випустити продукції на 2,75 млрд грн., що на 12% перевищує обсяги 2015 року[3].

Наша думка, основні проблеми розвитку сучасного сільськогосподарського машинобудування напряду залежать від їх специфіки – всі вони досить тісно взаємопов'язані з нестабільним розвитком самого сектору вітчизняного АПК. Таким чином, сільськогосподарське машинобудування має пристосовуватися не тільки до інтересів і потреб аграріїв, а ще і до розроблених державних планів розвитку АПК в цілому[1].

Варто звернути увагу, що існуючі потужності діючих сільськогосподарських підприємств в Україні мають все необхідне, щоб повністю відновити виробництво техніки на належному рівні, але така ситуація буде можливою лише за рахунок значних інвестицій для переведення галузі на нові технології.

Наприклад, Кіровоградський завод може забезпечити потреби країни в посівній техніці, тоді як він завантажений лише на 10%. На деяких підприємствах агропромислової галузі вже впроваджується в роботу виробництво нових видів продукції. Так, Калинівський завод (Вінницька область) за підтримки сільськогосподарських підприємств Німеччини почав випуск нових сівалок. Потужності цього підприємства дають можливість виробляти 3 тис. сівалок на рік (100% існуючої потреби для вітчизняного АПК). Собівартість виробництва однієї сівалки становить 13,5 тис. доларів (зарубіжні аналоги набагато дорожче – до 20 тис. доларів)[2].

Брянський завод раніше спеціалізувався на виробництві запчастин для російських зернозбиральних комбайнів «Нива». Необхідну продукцію він зможе виробляти і для власних комбайнових підприємств. У радянські часи на полях України працювало близько 112-115 тис. комбайнів, тепер – близько 60 тис. Щорічно комбайновий парк поповнювався на 10 тис. машин російського виробництва. За новою розробленою державною програмою виробництво комбайнів складає 5-6 тис. на рік. Для цього економіка країни має значний потенціал, оскільки традиційно 50% комплектуючих для Росії проектувалося і виготовлялося саме в Україні. За розрахунками конструкторів собівартість одного комбайна становить 100-110 тис. доларів (ціна одного комбайна

«Джон Дір» – 260 тис. доларів). Перші маркетингові зразки показали, що втрати врожаю при роботі цього комбайна становлять лише 1,5% [4].

Варто також зазначити, що ведуться роботи з розробки нового виду комбайнів. У Рівному спільно з датською фірмою створено СП з виробництва комбайнів. Ведуться переговори з США щодо створення підприємств з виробництва зернових, кукурудзозбиральних комбайнів, машин для збирання соняшника. Розглядається пропозиція Білорусії про участь України в спільному виробництві зернових комбайнів. Розробляється спільний з Польщею проект виробництва зернозбирального комбайна «Бізон» на заводі ім. Малишева (Харків). Запасні частини частково будуть привозитись з Польщі, а частково вироблятимуться на заводах України. Можливі поставки продукції в країни СНД. Вартість комбайна може бути в 2-3 рази нижче американської ціни[6].

Львівський завод з виробництва машин для внесення пестицидів і рідких добрив свого часу був унікальним серед країн СНД. Він виробляв близько 20 видів відповідних апаратів. Його потужності розраховані на випуск 60 тис. одиниць продукції. В даний час він виробляє не більше 10 тис. шт., 1/3 яких залишається в Україні, а решта експортується в Росію, Словенію, Угорщину, Фінляндію, Казахстан. Тут налагоджується виробництво нової техніки, перш за все жаток[6].

Отже, процес виведення з кризи підприємств АПК є абсолютно реальним, але потребує розробки адаптованої національної програми розвитку сільськогосподарського машинобудування, яка передбачатиме виробництво технологічних комплексів машин та обладнання для сільського господарства, харчової та переробної промисловості, доведення виробництва нових видів кінцевої продукції та деталей до рівня забезпечення внутрішніх потреб у них щонайменше на 70%.

Найбільш перспективною можливістю для розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування може стати програма інвестування галузі із залученням іноземного капіталу. На нашу думку, політика розвитку сегменту аграрного машинобудування має бути побудована в напрямку досягнення найбільшої самодостатності виробництва максимальної кількості необхідних комплектуючих на території України.

Таким чином, на сьогоднішній день підприємства сільськогосподарського машинобудування мають активно орієнтуватися на використання передового технічного досвіду зарубіжних країн, перепрофілювати виробництво для випуску нових моделей сільськогосподарської техніки та комплектуючих до них, а також розширювати перелік випущених запасних частин і комплектуючих.

Висновки. Незважаючи на глибоку системну кризу національного господарства, галузь сільськогосподарського машинобудування в Україні поступово починає виходити з періоду тривалого застою. Про це говорять факти, представлені в періодиці, відбувається поступове зростання потреби аграріїв як у сільськогосподарській техніці, так і в супутніх послугах і ремонтах. На жаль, вітчизняна промисловість поки що не в силах задовольнити в повному обсязі вимоги сільгоспвиробників.

Наукова новизна даного дослідження полягає у виявленні основних тенденцій появи кризових явищ на підприємствах сільськогосподарського машинобудування та ключових факторів, що їх спричинили.

Результати дослідження мають теоретичне значення, а також практичну складову, що може бути використано як основа для подальшої розробки відповідних методів та інструментів, а також організаційних процедур щодо виведення підприємства з посткризового стану, при цьому не знаючи суттєвих витрат.

У перспективних *подальших наукових розробках* даний напрям може бути використаний для прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування та удосконалення інструментарію для виведення підприємства аграрного сектору з посткризового стану.

Література:

1. Коротаєва Ю. Перспективи та проблеми машинобудування / Ю. Коротаєва // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). — С. 82 - 90.
2. Науково-методичне забезпечення діяльності промислових підприємств в умовах нестабільного середовища: Монографія / В.В. Дергачова, Л.Є. Довгань, Н.О. Сімченко [та ін.]. — К. : НТУУ «КПІ», —2011. — 380 с.
3. Макалюк І. В. Аналіз величини, структури та динаміки трансакційних витрат на машинобудівному підприємстві / І. В. Макалюк // Сучасні проблеми економіки і підприємництва: збірник наукових праць. – Випуск 11. – Київ : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2013. – С. 276-282.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukrstat.gov.ua
5. Кавтиш О.П. Аналіз динаміки кризових явищ на підприємствах машинобудування / О.П. Кавтиш, А.Ю. Погребняк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2016. – Вип. 13. – С. 180-187
6. Тovaжнянський В. Л. Формування антикризового механізму стабілізації та стійкого розвитку машинобудівних підприємств : дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / В. Л. Тovaжнянський. – Харків, 2011. – 296 с.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.3:658.5
JEL classification: L60

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108766

Задольський А. М.

канд. економ. наук, доцент

ORCID ID: 0000-0002-0580-2243

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОЦІЛЬНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО УСТАТКУВАННЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ECONOMIC ESSENCE AND METHODOLOGICAL APPROACHES OF ADVISABILITY OF INDUSTRIAL EQUIPMENT MODERNIZATION

Статтю присвячено проблемам оновлення виробничого апарату підприємств виробничій сфері (незалежно від видів діяльності та форм власності) як найбільш активного елементу виробництва. Доведено, що виробничий апарат підприємств і, в першу чергу, наявне на підприємстві устаткування, можна оновити і довести до сучасного рівня в існуючих господарських умовах, в першу чергу за рахунок модернізації. Тобто модернізацію діючого устаткування на промислових підприємствах необхідно розглядати в якості більш альтернативного варіанту оновлення порівняно з придбанням нового аналогічного устаткування. У статті також дістало подальшого розвитку поняття «модернізація устаткування», яке, на відміну від хибно існуючих визначень, не є будь-яким удосконаленням існуючих застарілих зразків, а таким удосконаленням устаткування з метою досягнення ним показників та характеристик найсучасніших у світі аналогічних зразків. Практичне значення проведеного у статті дослідження полягає у розробці зручної для практичного використання універсальної методики щодо прийняття рішення про економічну доцільність здійснення модернізації устаткування як промислового, так і побутового призначення.

Ключові слова: модернізація, промислове устаткування, методичні підходи, удосконалення, доцільність модернізації промислового устаткування.

Статья посвящена проблемам обновления производственного аппарата предприятий производственной сферы (независимо от видов деятельности и форм собственности), как наиболее активного элемента производства. Доказано, что производственный аппарат предприятий и, в первую очередь, имеющееся на предприятии оборудование, можно обновить и довести до современного состояния в существующих хозяйственных условиях за счет модернизации. Другими словами, модернизацию оборудования на промышленных предприятиях необходимо рассматривать в качестве альтернативного варианта по сравнению с приобретением нового аналогичного оборудования. В данной статье получило дальнейшее развитие само определение понятия «модернизация оборудования», которое в противоположность ошибочно существующих определений не является всяким улучшением существующих устаревших образцов оборудования. С нашей точки зрения понятие «модернизация оборудования»

представляет такие усовершенствования, которые способствуют достижению оборудованием показателей и характеристик современных мировых аналогичных образцов. Практическое значение выполненного исследования в рамках данной статьи состоит в разработке удобной для практического использования универсальной методики принятия решений относительно экономической целесообразности выполнения модернизации оборудования как промышленного, так и бытового назначения.

Ключевые слова: модернизация, производственный аппарат предприятий, промышленное оборудование, методические подходы, усовершенствование оборудования, целесообразность модернизации оборудования.

The article is devoted to problems of upgrade of enterprises production facilities in the production sector (irrespective of kinds of business and ownership) as the most active element of production. It is proven that the production device of companies can update and bring up to date in the current economic conditions and primarily available at the company facilities, primarily due to modernization. That is to say modernization of existing equipment in industrial plants should be considered as a renewal alternative compared to purchasing new similar equipment. It also acquired a further development of the concept of modernization of the equipment which is improving to reach this equipment parameters and features the latest in the world of similar designs, but in any case this term is not any improvement of existing outdated designs. The practical significance of research conducted in the article is to design convenient for practical using, and versatile methods to decide on the economic advisability of modernization equipment like industrial and domestic using.

Keywords: modernization, industrial equipment, methodic approaches, facilities improvement, equipment modernization advisability.

Вступ. Сучасний етап промисловості, як і більшості інших галузей національного господарського комплексу держави, зумовлює необхідність здійснення повномасштабної модернізації виробничих процесів та виробничого устаткування, як єдиної можливості забезпечити довгострокове стабільне зростання промислового виробництва відповідно до парадигми сталого розвитку.

Основою науково-технічного прогресу, за засадах якого базується сталий розвиток нашої національної економіки, є прискорений розвиток промисловості країни і, зокрема, машинобудування як провідної галузі. Машинобудівна промисловість призначена для випуску систем і комплектів машин, обладнання і приладів найвищого техніко-економічного рівня, які повинні забезпечити революційні зміни в технології та організації виробництва, підвищення продуктивності праці, зменшення матеріалоємності та енергоємності, підвищення якості продукції. Все це можна досягти шляхом оновлення виробничого апарату промислових підприємств, а саме за рахунок придбання нового сучасного устаткування або за рахунок проведення модернізації діючого, яке вже має ознаки фізичного зносу та техніко-економічного спрацювання.

У загальному вигляді під модернізацію розуміється процес цілісного оновлення суспільства, його переходу від традиційної моделі до сучасної згідно з новітніми вимогами й нормами [1]. Основними ознаками модернізації вважаються розширення можливостей для використання сучасних технологій у ключових галузях матеріального виробництва; розширення форм споживання; створення соціальних, політичних і культурних умов для розвитку нового сучасного виробництва. Таким чином, модернізація – процес комплексний, який передбачає трансформування не тільки економічної, але й інших сфер суспільства відповідно до обраних цілей і, як правило, за певними канонами. При цьому економічний аспект вважається найочевиднішим індикатором модернізації.

Питанням модернізації промислового устаткування, в тому числі й обґрунтуванні доцільності її присвячено чимало праць вітчизняних вчених (таких, зокрема, як О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, С. Ф. Покропивний, Г. О. Швиданенко)

Водночас недостатньо висвітленими залишаються проблеми сутності модернізації та економічного обґрунтування доцільності модернізації деяких видів промислового устаткування. Тобто віддаючи належне внеску наукових напрацювань у розвиток теорії модернізації, варто відмітити, що дослідженню процесів оцінювання доцільності модернізації промислового устаткування на сьогодні не приділено достатньої уваги. Також потребують уточнення економічна сутність самого поняття «модернізація» та доопрацювання методичних підходів (інструментарію) доцільності модернізації промислового устаткування.

Постановка завдання. Метою даної статті є ґрунтовне дослідження теоретичних положень та підходів щодо визначення економічної сутності модернізації промислового устаткування та розробка дієвих сучасних методичних підходів щодо обґрунтування доцільності такої модернізації.

Методологія. У процесі дослідження було використано абстрактно-логістичний метод, який використовувався при узагальненні поняття «модернізація», а також методи індукції і дедукції для одержання висновків, виходячи з аналізованої теоретичної бази та розширення знань. Окрім того, в даній статті використовувалися методи порівняння і систематизації для визначення окремих ознак елементів, їх порівняння та зведення у певні групи за подібністю даній ознаці.

Результати дослідження. В сучасних умовах за недостатністю розвитку машинобудівного комплексу країни з метою підвищення ефективності створення нових видів устаткування і процесу відтворення основних фондів підприємств багато важить модернізація діючого виробничого устаткування. В той же час, поняття модернізації все ще трактується по різному. Це незначна, на перший погляд, обставина є серйозним гальмом для розвитку суспільного виробництва. Наприклад, поширеною помилкою є те, що під поняттям «модернізація» у багатьох випадках мають на увазі будь-які навіть незначні зміни у конструкції виробів як промислового так і побутового призначення, які можуть поліпшувати окремі споживчі властивості останніх. Такі незначні поліпшення у виробках можуть претендувати на раціоналізаторські пропозиції і навіть на корисні моделі або ж винаходи, але все ж не на модернізацію.

Трактування сутності поняття «модернізація» на різних етапах еволюції економічної думки надано в табл. 1.

Виконаний нами аналіз наукової літератури свідчить про те, що поняття «модернізація» є одночасно і технічним терміном, і економічною категорією. Модернізація в якості економічної категорії була і є предметом вивчення багатьох вчених-дослідників і спеціалістів практиків. Тобто модернізація в широкому розумінні є досить багатогранною економічною категорією за своєю сутністю і сучасна економічна думка трактує її, відображаючи передові вимоги до предметів праці і знарядь виробництва.

Таблиця 1

Сутність поняття «модернізація» на різних етапах еволюції економічної думки

Джерело	Трактування сутності модернізації
Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская Энциклопедия, 1986. – С. 819	Изменение, усовершенствование, отвечающее современным требованиям, например, модернизация оборудования.
С.И. Ожегов. Словарь русского языка. – М.: Советская энциклопедия, 1968. – С. 348.	Модернизировать – вводя усовершенствования, сделать (делать) отвечающим современным требованиям.
Новый политехнический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. – С. 305.	Модернизация (франц. Modernisation от moderne – новейший, современный) – улучшение функциональных свойств и внешнего вида промышленных изделий, повышение их эксплуатационной надежности без принципиальных преобразований конструкции. Модернизация – экономичный способ совершенствования промышленного оборудования, приборов, бытовых изделий, не требующий коренной перестройки технологических процессов их изготовления.
Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 113.	Модернізація діючого виробничого устаткування, котра означає його вдосконалення і метою запобігання техніко-економічного старіння та підвищення техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог.

* Систематизовано і укладено автором.

З нашої точки зору модернізація устаткування – це, перш за все, найбільш раціональний і найбільш економічний спосіб удосконалення промислового обладнання, приладів, побутових приладів, яка не передбачає корінної перебудови технологічних процесів їх виготовлення. В той же час ми вважаємо, що модернізація устаткування означає створення на базі існуючих застарілих зразків найновіших конструкцій з підвищеними до сучасного рівня показниками призначення, надійності, технологічності, ергономічності, екологічності, безпеки.

Суттєвими перевагами модернізації устаткування є порівняно невеликі витрати ресурсів на її проведення у відносно короткі строки. Вітчизняний та зарубіжний досвід показує, що проведення модернізації, наприклад, металообробного устаткування збільшує його продуктивність на 10-12 %, а пов'язані з ним витрати ресурсів не перевищують навіть половини вартості нових видів устаткування аналогічного призначення [4, с. 15]. Економічно доцільно модернізацію промислового устаткування поєднувати з капітальними ремонтами останнього.

Сутність методу визначення ефективності витрат на модернізацію така ж, як і визначення витрат на проведення капітального ремонту. Для цього можна користуватися формулою (1), поставивши в її чисельнику витрати на модернізацію устаткування, тобто коефіцієнт ефективності витрат на модернізацію можна розрахувати таким чином [6, с. 113]:

$$E_{pm} = 1 = \frac{R_i + M + S_e}{K_n \cdot \alpha \cdot \beta + S_a}, \quad (1)$$

де R_i – витрати на проведення капітального ремонту устаткування, грн.; M – витрати на модернізацію, грн.; S_e – перевищення експлуатаційних витрат щодо капітально відремонтованої або модернізованої машини над поточними витратами щодо нової машини (устаткування), грн.; K_n – вартість придбання (ціна) та витрати для введення в експлуатацію нової машини, грн.; S_a – втрати від недоамортизації діючого устаткування, грн.; α і β – коефіцієнти, що враховують співвідношення, відповідно, продуктивності діючої та нової машини (α) та тривалості ремонтного циклу тих самих типів устаткування (β).

Коефіцієнти ефективності витрат, які обчислені за формулою (1) можуть набувати додатного від'ємного або нульового значення. За всіх додатних значень коефіцієнта E_{pm} капітальний ремонт устаткування з одночасною модернізацією є економічно виправданий, за від'ємних – недоцільний, а за нульового значення коефіцієнта порівнювані варіанти треба вважати рівноцінними.

Запропонований вище метод визначення ефективності витрат на модернізацію устаткування є універсальним, тобто його можна застосовувати як для промислового устаткування та пристосувань такі для побутових приладів і машин. Але цей метод має певні недоліки. Іншими словами він не враховує ряд важливих факторів, які необхідно брати до уваги при прийнятті рішення щодо модернізації конкретних типів устаткування. Зокрема, з нашої таки точки зору, доцільно, приймаючи рішення про модернізацію враховувати такі техніко-економічні показники, перелік і методи розрахунку яких наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Техніко-економічні показники і методи їх розрахунку

№ з/п	Найменування показників	Умовне позначення	Методи розрахунку показників
1.	Питома енергоємність устаткування	<i>ПЕ</i>	$ПЕ = \frac{\text{встановлена потужність устаткування (кВт)}}{\text{продуктивність устаткування}}$
2.	Питома матеріалосмність устаткування	<i>ПМ</i>	$ПМ = \frac{\text{маса устаткування}}{\text{продуктивність устаткування}}$
3.	Інтегральний показник якості устаткування	<i>ПІ</i>	$ПІ = \frac{\text{продуктивність устаткування}}{\text{витрати на виготовлення устаткування} + \text{витрати під час експлуатації устаткування}}$
4.	Показники надійності устаткування в т.ч. довговічність, безвідмовність, ремонтпридатність	<i>ПНД</i>	<i>ПНД</i> – устаткування зберігає свою роботоздатність (календарна тривалість експлуатації до певного граничного стану);
		<i>ПНБ</i>	<i>ПНБ</i> – час, протягом якого устаткування зберігає свою роботоздатність до першої відмови;
		<i>ПНР</i>	<i>ПНР</i> – характеризує можливість швидко виявляти і усувати несправності у виробі
5.	Екологічні показники устаткування	<i>ЕК</i>	<i>ЕК</i> – характеризують ступінь шкідливого впливу устаткування на здоров'я людини і довкілля (токсичність виробів, обсяг шкідливих викидів у довкілля тощо)
6.	Ергономічні показники устаткування	<i>ЕР</i>	<i>ЕР</i> – характеризують відповідність техніко-експлуатаційних параметрів устаткування антропометричним, фізіологічним та психологічним вимогам працівника (споживача)
7.	Естетичні показники устаткування	<i>ЕС</i>	<i>ЕС</i> – визначають естетичні властивості (дизайн) устаткування (виразність і оригінальність форми, кольорове оформлення)
8.	Показники безпеки устаткування	<i>ПБ</i>	<i>ПБ</i> – характеризують ступінь безпечності устаткування для персоналу, який обслуговує це устаткування

* Систематизовано і укладено автором.

Показники (1-4) рекомендовано обчислювати у натуральній формі, а показники (5-8) – із застосуванням бальної оцінки.

Враховуючи, що метод визначення доцільності проведення модернізації устаткування базується на порівнянні витрат модернізованого устаткування з новим устаткуванням аналогічного призначення, загальновідому формулу (1) пропонуємо викласти у дещо зміненому вигляді, а саме,

$$R_i + M + S_e = K \cdot a_1 \cdot a_2 \cdot a_3 \cdot a_4 \cdot a_5 \cdot a_6 \cdot a_7 \cdot a_8 \cdot a_9 \cdot a_{10} + S \quad (2)$$

Коефіцієнти вагомості ($a_1 \div a_{10}$), які входять до складу формули (2), рекомендується розраховувати за методикою, яка приведена в табл. 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти вагомості в розрахунках доцільності модернізації устаткування

№ з/п	Найменування коефіцієнта вагомості	Умовне позначення	Метод розрахунку
1.	Енергоємність устаткування	a_1	$a_1 = \frac{PE_{\delta}}{PE_n}$
2.	Матеріалоемність устаткування	a_2	$a_2 = \frac{PM_{\delta}}{PM_n}$
3.	Якість устаткування	a_3	$a_3 = \frac{PI_{\delta}}{PI_n}$
4.	Довговічність устаткування	a_4	$a_4 = \frac{PND_{\delta}}{PND_n}$
5.	Безвідмовність устаткування	a_5	$a_5 = \frac{PNB_{\delta}}{PNB_n}$
6.	Ремонтпридатність устаткування	a_6	$a_6 = \frac{PNR_{\delta}}{PNR_n}$
7.	Екологічність устаткування	a_7	$a_7 = \frac{EK_{\delta}}{EK_n}$
8.	Ергономічність устаткування	a_8	$a_8 = \frac{EP_{\delta}}{EP_n}$
9.	Естетичність устаткування	a_9	$a_9 = \frac{ES_{\delta}}{ES_n}$
10.	Безпечність устаткування	a_{10}	$a_{10} = \frac{PB_{\delta}}{PB_n}$

* Індекси «б» і «н» в ознаці показників вказують на належність устаткування відповідно до базової моделі (тобто до модернізації) та нової моделі устаткування.

Для зручності в користуванні формулу (2) можна представити в такому вигляді:

$$E_{pm} = 1 - \frac{R_i + M + S_e}{K_n \cdot a_1 \cdot a_2 \cdot a_3 \cdot a_4 \cdot a_5 \cdot a_6 \cdot a_7 \cdot a_8 \cdot a_9 \cdot a_{10} + S_a} \quad (3)$$

Нескладно зробити висновки про те, що позитивні значення показника E_{pm} свідчать про економічну доцільність проведення модернізації устаткування у порівнянні з придбанням нового аналогічного зразку. Негативне значення показника E_{pm} вказує на економічну доцільність придбання нового устаткування тому, що сукупні витрати на капітальний ремонт устаткування та одночасну модернізацію перевищують витрати на придбання нового устаткування.

У процесі техніко-економічного аналізу при здійсненні модернізації устаткування крім вище означеного і запропонованого нами показника ефективності витрат (3) необхідно додатково обчислювати інші показники, які дозволяють прийняти правильне рішення щодо модернізації. До

цих показників можна віднести наступні: термін окупності додаткових капітальних вкладень (витрат на модернізацію); коефіцієнт ефективності додаткових капітальних вкладень; річний економічний ефект від модернізації тощо.

Висновки. У процесі дослідження, яке було проведено в рамках даної статті, дістав подальшого розвитку понятійно-категоріальний апарат у частині уточнення понять «модернізація» та «модернізація промислового устаткування». На відміну від наявних визначень запропоновано трактувати модернізацію як комплекс робіт по створенню виробів з підвищеними функціональними властивостями, які підвищують, в першу чергу, їх експлуатаційні показники та показники надійності без принципових змін їх конструкцій та принципу дій. Таким чином, модернізація промислового устаткування передбачає комплекс робіт по вдосконаленню діючого устаткування з метою досягнення цим устаткуванням показників та характеристик найсучасніших у світі зразків-аналогів.

Практичне значення дослідження полягає в розробці зручної для практичного використання універсальної методики щодо прийняття рішення про економічну доцільність здійснення модернізації устаткування як промислового, так і побутового призначення. На відміну від існуючих методик запропонована нами методика вміщує більшу кількість техніко-економічних показників, які дозволяють прийняти з більшою вірогідністю економічно обґрунтоване рішення щодо модернізації.

В кожній галузі суспільного виробництва, а також у побуті існує значна кількість знарядь праці (устаткування), які з плином часу можуть продовжити свій життєвий цикл за рахунок модернізації. Але ці види устаткування можуть значно відрізнятися один від одного.

Тому перспективами подальших наукових розробок в даному напрямку є дослідження стосовно особливостей, обґрунтування економічної доцільності проведення модернізації вже більш конкретних видів промислового устаткування в машинобудуванні, хімічній, металургійній, харчовій та інших галузях промисловості та в побуті.

Література:

1. Большая советская энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия, 1974. Изд. 3. – Т. 16. – С. 402.
2. Бокарев Ю.П. Теории модернизации и экономическое развитие // Вестник РГГУ. Серия «Экономика». – 2009. – № 3. – С. 14-25.
3. Смирнов О. Модернизация без инноваций – тупик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/politics/2010-03-24/1_modernize.html.
4. Экономическое обоснование инженерных решений / С.Ф. Покропивный. – К.: Техника, 1985. – 206 с.
5. Основы технико-экономического анализа инженерных решений / А.Э. Розенплентер, В.С. Сычов, С.П. Чернышов, И.С. Шур. – К.: Вища школа, 1989. – 124 с.
6. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

Панасюк Т.П.

ORCID ID 0000-0002-5073-7428

Маленко М.В.

ORCID ID 0000-0002-1759-2984

студентки 3 курсу ФММ

Лободзинська Т.П.

канд. економ. наук, доцент

ORCID ID 0000-0001-5518-727X

Національний технічний університет України

“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ КРАЇН СВІТУ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ СТРАН МИРА ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE WORLD FINANCIAL REPORTS BY INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

У статті проведено дослідження та визначено актуальність здійснення порівняльного аналізу фінансових звітів країн світу згідно вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), загальноприйнятих принципів обліку США (GAAP) та національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО). Опрацьовано роботи вчених-економістів за суміжними дослідженнями. Проведено дослідження балансів різних країн світу та виявлено відмінності їх форми, структури і методики складання. Проаналізовано принцип розміщення статей у звітах про фінансовий стан підприємства, їх групування за рівнем ліквідності. Систематизовано дані за планами рахунків бухгалтерського обліку. Наведено перелік установ, що формують стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності за кордоном і в Україні. Визначено особливості формування структури балансів за національними і міжнародними стандартами. Здійснено порівняльний аналіз оцінки статей балансу згідно вимог МСФЗ та GAAP. Ідентифіковано розбіжності методики формування статей балансу згідно вимог НП(С)БО та МСФЗ. Зазначено, що запозичення закордонного досвіду облікової системи сприятиме створенню дієвого механізму для прийняття управлінських рішень, спрямованих на швидке орієнтування суб'єктів господарювання в системі сучасних інтеграційних процесів.

Ключові слова: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, загальноприйняті принципи обліку, бухгалтерський облік, баланс, вертикальна і горизонтальна форми балансу, ліквідність статей.

В статье проведено исследование и определена актуальность осуществления сравнительного анализа финансовых отчетов стран мира в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), общепринятых принципов учета США (GAAP) и национального положения (стандарт) бухгалтерского учета (НП(С)БУ). Обработаны труды ученых-экономистов по смежным исследованиям. Проведено исследование балансов разных стран мира и выявлены различия их формы, структуры и методики составления. Проанализированы

принципы размещения статей в отчетах о финансовом состоянии предприятия, их группировка по уровню ликвидности. Систематизированы данные по планам счетов бухгалтерского учета. Приведен перечень учреждений, формирующих стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности за рубежом и в Украине. Определены особенности формирования структуры балансов по национальным и международным стандартам. Осуществлен сравнительный анализ оценки статей баланса в соответствии с требованиями МСФО и GAAP. Идентифицированы разногласия методики формирования статей баланса в соответствии с требованиями НП(С)БУ и МСФО. Отмечено, что заимствование зарубежного опыта учетной системы будет способствовать созданию действенного механизма для принятия управленческих решений, направленных на быстрое ориентирование субъектов хозяйствования в системе современных интеграционных процессов.

Ключевые слова: национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, общепринятые принципы учета, бухгалтерский учет, баланс, вертикальная и горизонтальная формы баланса, ликвидность статей.

In the article was carried out the research and identified the actuality of comparative analysis of the world financial reports according to requirements of International Financial Reporting Standards (IFRS), generally accepted accounting principles in US (GAAP) and national standards of accounting (NSA). It was processed works of economists by related research. It was investigated balances around the world and found differences in their form, structure and methods of assembly. It was analyzed the principle of placing items in the report of financial position, grouping them in terms of liquidity. It was systematized the data on the chart of accounts. It was given the list of institutions that form the accounting standards and financial reporting in Ukraine and abroad. It was determined the features of formation of structure balances by national and international standards. It was realized the comparative analysis of the evaluation of balance sheet under IFRS and GAAP. It was identified discrepancies in methods of forming balance sheet as required in NSA and IFRS. It was indicated that borrowing of foreign experience in the accounting system will help to create an effective mechanism for management decisions which will be directed to rapid targeting entities in the system of modern integrational processes.

Keywords: national standard of accounting, international financial reporting standards, generally accepted accounting principles, accounting, balance sheet, vertical and horizontal forms of balance sheet, liquidity items.

Вступ. В сучасному середовищі, з входженням національного господарства України в світовий економічний простір, постала необхідність адаптації національної системи бухгалтерського обліку до вимог міжнародної практики, що реалізується за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) (International Financial Reporting Standards (IFRS)) та загальноприйнятими принципами обліку США Generally Accepted Accounting Principles (GAAP).

Фінансовий стан, одна з найважливіших характеристик господарської діяльності підприємств, що має відображення у бухгалтерському балансі. Питання формування балансу стосується будь-якого підприємства, що здійснює господарську діяльність. Однак баланси різних країн мають низку відмінностей, які необхідно враховувати, наприклад, при організації бізнесу закордоном. Важливим є і виділення відмінностей в балансах за національними і міжнародними стандартами, тому що в Україні мають застосування і перші, і другі. Дослідження змін, що відбулися в результаті переходу до національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) є надзвичайно актуальним на сучасному етапі.

Вивченню проблем та перспектив розвитку бухгалтерського обліку в умовах інтеграції присвячені праці вчених: Ф. Бутинця [9], С. Голова [10], М. Кужельного, С. Левицької [11], В. Сопка [12] та інших. Актуальні проблеми складання та подання балансу, дослідження відмінностей у фінансових звітах різних країн світу висвітлено у працях українських вчених-економістів: Т. Михайлова [13], В. Швеця [14] та інших. Крім того, під час проведення дослідження постала низка питань, розгляд яких формує цілі роботи.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження, порівняльний аналіз та визначення особливостей фінансових звітів різних країн світу, порівняння принципів групування та відображення статей у балансі за міжнародними і національними стандартами, а також детермінація змін, що виникли у формі №1 «Баланс» при переході до НП(С)БО.

Методологія. Теоретико-методологічну основу дослідження складають наукові праці провідних вчених-обліковців з питань адаптації національної системи бухгалтерського обліку до міжнародної практики. У процесі написання статті було застосовано методи порівняння та узагальнення, метод аналізу фінансових звітів й статистичних даних.

Інформаційну базу дослідження становлять нормативні та законодавчі акти, стандарти, статистичні матеріали.

Результати дослідження. Для проведення порівняльного аналізу фінансових звітів різних країн світу взято за основу одну з форм фінансової звітності – бухгалтерський баланс.

У всіх країнах бухгалтерський баланс підприємства є основним документом фінансової звітності, що являє собою головне джерело інформації про фінансово-майновий стан підприємства для зовнішніх і внутрішніх користувачів. Його основу у більшості країн складає головне балансове рівняння, що відображає взаємозв'язок та рівність між активами та пасивами.

Деякі країни, зокрема країни англо-американської системи обліку: США, Велика Британія, Канада, Нідерланди, Австралія, не мають закріпленої форми балансу і відображають комерційний стан підприємств, користуючись принципом повноти розкриття інформації про господарську діяльність [1].

Відмінностями у побудові бухгалтерського балансу в іноземних країнах вважають форму розташування активу та пасиву – вертикальна чи горизонтальна, а також принцип групування статей. Балансове розміщення статей може мати різні варіанти. Горизонтальна форма балансу використовується в Україні, Франції, Бельгії, Німеччині, Росії, Португалії, США, Італії, де актив відображається ліворуч, а пасив – праворуч. У Великій Британії традиційним є зворотне розміщення, тому статті балансу наводяться послідовно одна за одною. Існують країни, де використовуються або вертикальна, або горизонтальна форми балансу, з законодавчим закріпленням обох, до прикладу: така ситуація у Нідерландах [1].

Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standard Board (IASB)), що розташована у Лондоні, затверджено Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), які характеризуються як стандарти, що ґрунтуються на принципах. Тобто стандартизація МСФЗ не ставить метою деталізацію всіх процедур та механізмів бухгалтерського фінансового обліку, не визначає форму балансу, але містить вимоги до розкриття статей активів, власного капіталу і зобов'язань. Зокрема, МСБО 1 «Подання фінансових звітів» визначає, що у балансі обов'язково повинні бути відображені наступні статті: нематеріальні активи; основні засоби; інвестиційна нерухомість; інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі; біологічні активи; грошові кошти та їх еквіваленти; запаси; дебіторська заборгованість; інші фінансові активи; кредиторська заборгованість; забезпечення; інші фінансові зобов'язання; капітал; резерви; відстрочені податкові зобов'язання і відстрочені податкові активи [2].

У США існують організації, які формують національний облік і звітність. GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) – це система бухгалтерських стандартів і процедур, яка визначається як стандарти, що ґрунтуються на правилах, і має побудову за принципом ієрархії, містить велику кількість документів, які розробляються державними органами (Securities and Exchange Commission – SEC, Government Accounting Standards Board – GASB) і професійними бухгалтерськими організаціями (AICPA, FASB, NAA, AAA, IMA). Кожна з них додає свій внесок в систему обліку США.

Оцінка статей балансу здійснюється відповідно до прийнятих у країні стандартів. Тому, розкриття реального фінансового стану підприємства залежить саме від достовірної і правильної оцінки. У табл. 1 наведені деякі відмінності щодо оцінки статей балансу згідно з вимогами загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку США (GAAP) і міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS).

Таблиця 1

Оцінка статей балансу згідно з вимогами GAAP та IFRS

№ з/п	Назва статті балансу	Оцінка за GAAP	Оцінка за МСФЗ (IFRS)
1	2	3	4
1.	Нематеріальні активи і основні засоби	За залишковою вартістю	За залишковою вартістю
2.	Довгострокові інвестиції	1) за собівартістю; 2) за переоціненою вартістю; 3) за найменшою оцінкою	1) метод участі в капіталі; 2) метод консолідації; 3) за найменшою оцінкою
3.	Поточні інвестиції	1) за ринковою вартістю; 2) за найменшою оцінкою	1) за собівартістю; 2) за вартістю, що амортизується; 3) за ринковою вартістю
4.	Запаси	За меншою з двох оцінок: первісною (фактичною) вартістю або ринковою ціною	За собівартістю або за меншою з двох оцінок: первісною (фактичною) вартістю або ринковою ціною

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4
5.	Дебіторська заборгованість	За чистою реалізаційною вартістю	За чистою реалізаційною вартістю
6.	Грошові кошти	За фактичною вартістю	За фактичною вартістю
7.	Короткострокові зобов'язання	За фактичною вартістю	За фактичною вартістю
8.	Довгострокові зобов'язання	1) за фактичною вартістю; 2) за приведеною вартістю	1) за фактичною вартістю; 2) за приведеною вартістю

Джерело: систематизовано на основі [2, 3]

Застосування технології бухгалтерського обліку включає в себе декілька етапів. У США використовується сім основних типів рахунків, які в свою чергу поділяються на три категорії: постійні рахунки (активи, пасиви, капітал акціонерів), тимчасові рахунки (рахунки прибутків і збитків), транзитні рахунки (доходи і витрати) [3]. Для наочного відображення пропонуємо зразок балансу американської компанії Walmart (табл.2), яка за даними минулого року визнана найприбутковішою фірмою Штатів.

Таблиця 2

Зразок балансу американської компанії Walmart

	Початок періоду	Кінець періоду
Оборотні активи		
Грошові кошти та їх еквіваленти	8,705,000	9,135,000
Короткострокові інвестиції		
Чиста заборгованість	5,624,000	6,778,000
Інвентар	44,469,000	45,141,000
Інші оборотні активи	1,441,000	2,224,000
Разом оборотні активи	60,239,000	63,278,000
Довгострокові фінансові вкладення		
Машини та обладнання нерухомості	116,516,000	116,655,000
Гудвіл	16,695,000	18,102,000
Нематеріальні активи		
Накопичена амортизація		
Інші активи	6,131,000	5,455,000
Витрати майбутніх періодів довгострокових активів		
Сукупні активи	199,581,000	203,490,000
Поточні зобов'язання		
Рахунки кредиторів	58615000	58583000
Короткострокові/довгострокові поточні борги	6004000	6670000
Інші поточні зобов'язання		
Разом поточні зобов'язання	64619000	65253000
Довгостроковий борг	44030000	43495000
Інші пасиви		
Витрати майбутніх періодів	7321000	8805000
Частка меншості	3065000	4543000
Негативний гудвіл		
Загальна сума зобов'язань	119035000	122096000
Акціонерний капітал		
Різні акції		
Привілейовані акції		
Звичайні акції	317000	323000
Нерозподілений чистий прибуток	90021000	85777000
Казначейський квиток		
Надлишки капіталу	1805000	2462000
Інший акціонерний капітал	-11597000	-7168000
Сумарний акціонерний капітал	80546000	81394000
Чисті матеріальні активи	63851000	63292000

Джерело: [4]

У галузях народного господарства і торгово-промислових палатах Німеччини використовують план рахунків у вигляді класифікованого переліку і номенклатури рахунків. Допускається заміна їх назв на номери. Номенклатура рахунків у цій країні має десяткову систему – складається з 10 розділів, 10 груп за кожним розділом, 10 субрахунків за кожним рахунком [5].

В іспанському законодавстві передбачено ведення бухгалтерського обліку за повною або скороченою формою звітності. Скорочений баланс включає інформацію, поділену на два розділи: актив і пасив. У активній частині балансу висвітлюється інформація про обсяг капіталу (основного та оборотного); витрати на попередню оплату короткострокових зобов'язань та інше. Пасив скороченого балансу показує суму власного капіталу, прибутку, резерву на непередбачені ситуації та платежі, суму довгострокових зобов'язань організації [6].

У бухгалтерському обліку Польщі використовують Промислову номенклатуру рахунків, затверджену законодавством. Законом також передбачено створення власного додаткового плану рахунків будь-яким підприємством. Ще один варіант ведення бухгалтерського обліку передбачає застосування планів рахунків, який розробляє Комісія з цінних паперів та Міністерство фінансів. У балансі подається наступна інформація про власний капітал: засновницький капітал, належні до сплати внески до власного капіталу, капітал запасний, капітал резервний, залишковий резервний капітал, нерозподілений фінансовий результат поточного і минулих років, відрахування та покриття від фінансового результату поточного оборотного року [7].

Відсутня загальноприйнята форма балансу у Нідерландах та у Швейцарії. Законодавство щодо бухгалтерського обліку не забороняє використання обох форм запису балансу (вертикальної і горизонтальної). Відсутній чітко визначений порядок класифікації статей балансу [1]. Так, оборотні засоби і поточна кредиторська заборгованість можуть бути подані як до, так і після основних засобів і капіталу. Проте законом визначено загальну структуру балансу. Кодекс зобов'язань виділяє основні чотири розділи: основні та оборотні засоби, кредиторську заборгованість та капітал.

Своєрідними в плані формування бухгалтерського балансу є Об'єднані Арабські Емірати. Підприємство країни звільняється від усіх податків, якщо воно засновано у вільній зоні. Єдиною вимогою є те, що підприємницька діяльність і управління компанією мають здійснюватися за межами країни, а в ОАЕ компанія повинна мати зареєстрований офіс і вести бухгалтерський облік. Тим не менше, немає необхідності здавати бухгалтерський баланс. Мінімальний статутний капітал не встановлений, зазвичай його розмір становить 10 000 дирхамів ОАЕ (близько 63500 грн). Учасник і офіційний представник не обов'язково повинні бути мешканцями ОАЕ [1].

Фінансові звіти різних країн відрізняються також за критеріями групування статей у балансі. Економічний зміст виступає принципом групування в італійській і німецькій бухгалтерських звітностях.

Низка країн групують статті у балансі за ступенем ліквідності. У Франції, Німеччині, Україні, Молдові, Росії, де основою національних стандартів є Міжнародні стандарти фінансової звітності, статті розміщуються за ступенем зростання ліквідності, а в Естонії та країнах англо-американської облікової системи – за ступенем спадання ліквідності. Цікавим є групування основних компонентів балансової звітності у США, які подаються наступним чином: активна частина за спадом ліквідності; зобов'язання – за строками їх списання; власний капітал – за постійністю (першими вказуються статті, на які зміни мають найменший вплив) [1].

Усі рядки португальського балансу мають відповідний двозначний чи тризначний номер рахунку бухгалтерського обліку. Дані за необоротними активами мають 3 колонки: первісна вартість, нарахована амортизація, залишкова вартість.

Дослідженням з'ясовано, що країни з єдиним загальнообов'язковим планом рахунків мають і загальноприйнятну форму балансів. А підприємства країн з правом розробляти власний план рахунків, мають і довільну форму балансу. У цьому випадку державне законодавство регламентує тільки базовий інформаційний перелік, який повинен містити бухгалтерський баланс будь-якого підприємства.

Адресна частина балансу, що містить найменування фірми, її юридичний статус й дату складання, майже не відрізняється у різних країнах. Варто акцентувати увагу, що дата складання фінансової звітності може бути будь-якою, з єдиною вимогою постійності обраної дати. Для більшості країн це останній день звітного періоду (місяця, кварталу, року).

За наведеним аналізом відмінностей між національними і міжнародними обліковими стандартами ідентифіковано розбіжності у формі балансу, поділу статей на поточні та непоточні активи і зобов'язання, ступені детальності інформації, приведеної у звіті (табл. 3).

Однак, відмінності у формуванні балансу наявні не тільки для різних країн та національних чи міжнародних стандартів, а й для вітчизняних положень. З переходом до складання фінансової звітності за національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку внесено деякі зміни, доповнення або спрощення. До прикладу, в НП(С)БО зазначено, що малі підприємства та представництва іноземних підприємств, що застосовують національні стандарти, можуть використовувати скорочені форми балансів. Також, передбачено право не відображати статті, що не містять інформації, яка потребує розкриття (але таке право не діє, якщо ця інформація мала місце у минулому звітному періоді), а також додавати статті (з оригінальною назвою і кодом рядка, які входять до списку додаткових статей фінансової звітності) у випадку суттєвості інформації і можливості її достовірного визначення [8]. А за П(С)БО: у рядках статей, де відсутні дані, ставився прочерк.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку керуються у своїй господарській діяльності юридичні особи різних форм власності, однак підприємства державної форми власності, на сьогодні, складають фінансову звітність за міжнародними стандартами (МСФЗ). Згідно НП(С)БО, правом використовувати міжнародні стандарти наділені ще й ті підприємства, які закріпили таке рішення у своїй обліковій політиці за власним бажанням (але це не стосується тих малих і середніх підприємств, що не входять до сфери дії міжнародних стандартів фінансової звітності).

Таблиця 3

Розбіжності у методиках формування балансу згідно НП(с)БО та МСФЗ

Критерій	МСФЗ	НП(С)БО
Побудова	Не регламентовано; наведено приблизний перелік статей балансу.	Регламентована – в активі розкривається інформація щодо необоротних активів, оборотних активів, витрат майбутніх періодів; у пасиві – власного капіталу, забезпечення виплат і платежів, довгострокових та поточних зобов'язань, доходів майбутніх періодів.
Порядок викладення інформації	Передбачається розмежування активів і зобов'язань на поточні і непоточні, за винятком випадків, коли подання інформації у балансі базується на ліквідності.	Інформація щодо активів розкривається у порядку зростаючої ліквідності, щодо зобов'язань – у порядку черговості їх погашення.
Можливість зміни складу статей	Передбачено у разі необхідності розкриття суттєвої інформації згідно з нормами інших стандартів, або з метою забезпечення достовірності та правдивості інформації про активи, зобов'язання і капітал.	Не передбачено. Додаткові рядки вводять для розкриття інформації щодо інвестиційної нерухомості, необоротних активів, зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами.
Розкриття інформації про фінансові активи	Інформацію щодо фінансових активів слід розкривати окремо.	Окремих рядків не передбачено, фінансові активи можуть поєднуватися з нефінансовими, наприклад, інша дебіторська заборгованість.
Зміст статей	Багатоваріантність методів обліку довготермінових фінансових інвестицій. Передбачено розкриття в окремій статті інформації щодо непоточних активів, утримуваних для продажу. Передбачено розкриття інформації щодо результатів переоцінки поточних фінансових інвестицій, врахованих за справедливою вартістю і призначених для продажу у складі іншого додаткового капіталу.	Передбачається окрема стаття «Незавершене будівництво». Довготермінові фінансові інвестиції обліковуються за методом участі в капіталі. У статті «Інший додатковий капітал» відображається сума дооцінки необоротних активів, вартісних необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб.

Джерело: систематизовано на основі [2, 8]

У П(С)БО передбачено, що економічні показники діяльності філій, представництв, відділень та інших відокремлених підрозділів підприємства включаються до загального балансу. НП(С)БО не виключає складання такими суб'єктами господарської діяльності окремого балансу. При його створенні первинні дані про всі господарські операції вносяться у спеціально відкриті регістри бухгалтерського обліку (важливо, що у загальному балансі підприємства, складеного з урахуванням показників окремих балансів, не відображаються взаємні зобов'язання у рівній сумі) [8].

Також, необхідно зазначити відсутність у балансі, за НП(С)БО, деяких рядків, а саме: залишкова вартість нематеріальних активів, основних засобів та довгострокових біологічних активів; чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості та резерв сумнівних боргів; грошові кошти в іноземній валюті; пайовий капітал; інший додатковий капітал; відстрочені податкові зобов'язання; витрати і доходи майбутніх періодів з окремих розділів перейшли у розділ 2 (активу) «Оборотні активи» та розділ 3 (пасиву) «Поточні зобов'язання і забезпечення» відповідно та інші. У балансі за НП(С)БО, на відміну від П(С)БО, наявний 3 розділ активу «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» (відображається інформація про необоротні активи, для яких: економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням; вони готові до продажу; умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів; здійснення їх продажу має високу ймовірність, якщо адміністрація підприємства розробила план або контракт про продаж, а також здійснюється їх пропозиція на ринку за ціною справедливої вартості), а також 4 розділ пасиву – «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» [8].

Висновки. Теоретичним надбанням проведеного дослідження є те, що виявлено основні відмінності в засадах формування звітів про фінансовий стан суб'єктів господарювання різних країн світу. Наукова новизна полягає у проведенні порівняльного аналізу фінансових балансів підприємств різних країн згідно вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), загальноприйнятих принципів обліку США (GAAP) та національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО). Виявлено основні відмінності в засадах формування балансів, а саме: за формою (вертикальні і горизонтальні); за ступенем ліквідності статей – в порядку її зниження або зростання (США має унікальну систему групування статей); самостійність підприємств деяких країн у обранні критеріїв групування і форми розміщення статей. Ідентифіковано розбіжності методики формування статей балансу згідно вимог НП(С)БО та МСФЗ. Аналіз методики складання балансів показав, що міжнародні стандарти є більш гнучкими, не містять регламентів за побудовою балансу, групують статті за критерієм поточності (НП(С)БО – за критерієм ліквідності), передбачають можливість зміни складу статей та відокремлене розкриття фінансових активів, на відміну від вимог НП(С)БО. Зазначено, що запозичення закордонного досвіду облікової системи сприятиме створенню дієвого механізму для прийняття управлінських рішень, спрямованих на швидке орієнтування суб'єктів господарювання в системі сучасних інтеграційних процесів.

Отже, перспективою подальшого дослідження у визначеному напрямку має стати поглиблений аналіз повного складу фінансової звітності підприємств та організацій різних країн світу, а також, вивчення зарубіжного досвіду щодо обліку й звітності для максимально можливої гармонізації різноманітних стандартів бухгалтерського обліку та облікових політик країн.

Література:

1. Руда І. О. Міжнародна практика складання та подання балансу / І. О. Руда, Л. В. Мельянова // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип.10(4). – С. 208-212.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS) [Електронний ресурс] / Назва з титульного екрану – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010
3. Особливості облікових систем в США [Електронний ресурс] / Назва з титульного екрану – Режим доступу: <http://www.dsbrickworks.com/mzhnarodnij-oblk-ta-audit/175-osoblivost-oblkovix-sistem-v-ssha.html>
4. Walmart Stores Inc. Balance Sheet [Електронний ресурс] / Назва з титульного екрану – Режим доступу: <https://finance.yahoo.com/quote/WMT/financials?p=WMT>
5. Особливості облікових систем в країнах Європи – Німеччина [Електронний ресурс] / Назва з титульного екрану – Режим доступу: <http://www.dsbrickworks.com/mzhnarodnij-oblk-ta-audit/169-osoblivost-oblkovix-sistem-v-kranax-vropi-nimechchina.html>
6. Особливості облікових систем в країнах Європи – Іспанія [Електронний ресурс] / Назва з титульного екрану – Режим доступу: <http://www.dsbrickworks.com/mzhnarodnij-oblk-ta-audit/170-osoblivost-oblkovix-sistem-v-kranax-vropi-spanya.html>
7. Нормативне регулювання облікової системи Швейцарії і Польщі [Електронний ресурс] / Назва з титульного екрану – Режим доступу: http://allref.com.ua/uk/skachaty/Normativne_regulyuvannya_oblikovoyi_sistemi_SHveycariyi_i_Polshi
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Назва з титульного екрану – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n147>
9. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с. – (8). – (ISBN).
10. Голов С. В. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні / С. В. Голов. – Дніпропетровськ: Баланс – Клуб, 2001. – 832 с. – (3). – (ISBN).

11. Кужельний М. В. Організація обліку / М. В. Кужельний, С. О. Левицька. – Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с. – (2). – (ISBN).

12. Сопко В. В. Концепція бухгалтерського обліку пасивів (капіталу, власності) в управлінні підприємницькою діяльністю : дис. докт. ек. наук : 08.00.09 / Сопко В. В. – Київ, 2008. – 31 с.

13. Михайлов М.В., Глумаченко А.І., Гончар В.П., Бачмат Г.А. Бухгалтерський облік (теорія): Навч.посібник/ За ред. проф. Михайлова М.Г.- К.: Центр учбової літератури, 2007-247 с.

14. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку / В. Г. Швець. – Київ: Академія, 2004. – 345 с. – (3). – (ISBN).

УДК: 338.658

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108762

JEL classification: L90, M11, M21

Присяжнюк Л. Г.

ORCID ID: 0000-0002-4711-3059

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

OPTIMIZATION OF EXPENSES OF MACHINE BUILDING INDUSTRY

У статті досліджено витрати підприємств машинобудівної галузі на прикладі провідного підприємства України – ПАТ «Мотор Січ». Досліджено природу виникнення витрат на підприємствах машинобудівної галузі та систему управління затратами. Виконаний пошук можливих резервів зниження витрат виробництва показав, що резерви – це не тільки зниження збитків при використанні ресурсів, але й невикористані можливості зниження витрат. Приділено увагу скороченню розриву між досягнутим рівнем використання ресурсів та можливим рівнем, виходячи із оптимізації їх суми, що сприятиме покращенню виробничого потенціалу машинобудівних підприємств та доведено на прикладі одного з провідних представників галузі «Мотор Січ». У статті було виявлено, що варто приділяти увагу механізму мінімізації витрат підприємства в загальній сумі чистого доходу, оскільки для ефективного використання виробничих ресурсів необхідні структурні зміни якісного характеру в сфері їх управління як складової частини управління витратами в цілому

Ключові слова: управління витратами, машинобудівна галузь, оптимізація витрат, механізм мінімізації витрат, управління ресурсами підприємства.

В статье исследованы расходы предприятий машиностроительной отрасли на примере лидирующего предприятия Украины – АО «Мотор Сич». Исследована природа возникновения затрат на предприятиях машиностроительной отрасли и система управления затратами. Выполнен поиск возможных резервов снижения издержек производства показал, что резервы – это не только снижение убытков при использовании ресурсов, но и неиспользованные возможности снижения затрат. Уделено внимание сокращению разрыва между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем, исходя из оптимизации их суммы, что будет способствовать улучшению производственного потенциала машиностроительных предприятий та доказано на примере одного из ведущих представителей отрасли «Мотор Сич». В статье было определено, что стоит уделять внимание механизма минимизации расходов предприятия в общей сумме чистого дохода, поскольку для эффективного использования производственных ресурсов необходимые структурные изменения качественного характера в сфере их управления, как составной части управления затратами в целом

Ключевые слова: управление затратами, машиностроительная отрасль, оптимизация расходов, механизм минимизации затрат, управления ресурсами предприятия.

In the article the enterprises' costs of building industry were investigated and Ukrainian leading enterprise – JSC «Motor Sich» – was taken as an example. The nature of the enterprises' cost appearance and the costs system management were studied. Search for possible reserves to reduce production costs showed that the reserves – is not only a reduction in losses in the use of resources, but also untapped opportunities to reduce costs. Attention is paid to reducing the gap between the achieved level of resources and possible level, based on the optimization of their amount, will improve production potential engineering companies, as evidenced by the example of one of the leading representatives of the industry «Motor Sich». The paper found that the mechanism should focus on minimizing costs enterprises in total net income, since the efficient use of production resources necessary structural changes in the qualitative field of management, as part of cost management in general

Keywords: cost management, engineering industry, cost optimization, cost minimization mechanism, enterprise resource management.

Вступ. Оптимізація витрат є загально визнаним способом вдосконалення діяльності підприємства та ефективним інструментом управління його розвитком. Підприємства машинобудівної галузі в межах господарської діяльності несуть різні витрати, які умовно можна розподілити на дві групи: виробничі та невиробничі витрати підприємства. Причому з моменту переходу до ринкової економіки роль останньої групи витрат стрімко зростає, оскільки виробничі потужності та обсяги випуску продукції вже давно не являються об'єктивними показниками ефективності діяльності підприємства. Підприємство може постійно нарощувати виробничі потужності й при цьому працювати «на склад», не маючи припливу доходів від реалізації продукції. Розміри реальних доходів виробничого підприємства безпосередньо залежать від ефективності організації діяльності щодо реалізації виробленої продукції.

Таким чином, якщо оптимізація витрат машинобудівного підприємства є одним з двох ключових способів максимізації прибутку та підвищення ефективності діяльності підприємства, то оптимізація невиробничих витрат підприємства має особливу важливість для вдосконалення управління підприємством, оскільки підприємство одночасно мінімізує витрати й збільшує прибутки за рахунок підвищення обсягів збуту продукції.

Аналіз складу та структури витрат підприємств машинобудівної галузі продемонстрував, що питома вага витрат на збут виробленої продукції складає в даний час більше 26% від загального розміру витрат підприємств. При цьому реальний резерв зниження комерційних витрат виробничих підприємств оцінюється на рівні зниження витрат у 2,5 рази [4].

Від ефективної діяльності підприємства та реалізації продукції залежать його можливості щодо розвитку та утримання конкурентних позицій на ринку. При цьому дослідження питань управління витратами з комерційної діяльності підприємств присвячена порівняно невелика кількість наукових праць та практична діяльність з управління витратами від комерційної діяльності виробничих підприємств є слабо вивченою.

Таким чином, оптимізаційне управління витратами машинобудівного підприємства в сучасних ринкових умовах є важливим напрямком діяльності з управління його розвитком та стаття на дану тему є актуальною й значущою для забезпечення зростання економічного потенціалу як конкретних підприємств, так і народного господарства в цілому.

Питанням дослідження ефективної діяльності підприємств присвячені наукові праці вітчизняних вчених М.Д. Бедринець [2], В.В. Бойко, О.Ю. Будинської [3], К.В. Селезньової [6], Н.М. Фідровської [7], В.В. Шарко [8], І.А. Шейко [9], в яких досліджено теоретичні та практичні основи ефективного функціонування машинобудівних підприємств в Україні. Із зарубіжних вчених варто відзначити наукові праці Г. Я. Гольдотейна, Е.М. Короткова, Р.В. Робінсона, З.П. Румянцевої, А.Дж. Стрикленда, А.А. Томпсона, К.Дж. Хаттена, Дж.М. Хігінса, які присвячено дослідженням засад ефективної діяльності промислових підприємств. Автори акцентують увагу на доцільності скорочення витрат підприємства за рахунок їх оптимізації на основі прийняття оптимальних рішень, що має базуватися на відповідній техніко-економічній та аналітичній інформації щодо діяльності підприємства. В той же час деякі питання вимагають подальшого вивчення, зокрема, особливості оцінювання рівня ефективності функціонування підприємств.

Постановка завдання. Провести оцінку ефективності витрат машинобудівних підприємств України, та запропонувати напрями щодо їх оптимізації.

Результати дослідження. Машинобудівну галузь без перебільшення можна назвати основою промислового виробництва будь-якої країни. Важливість стабільного розвитку машинобудівної галузі для економіки визначається тим фактом, що протягом кількох століть машинобудівна галузь залишається єдиним постачальником капітальних ресурсів до підприємств усіх галузей. Машинобудування забезпечує будь-яке виробництво машинами та обладнанням, а населення – предметами споживання. Від ступеня розвитку машинобудування, в кінцевому підсумку, залежить стійкість та ефективність розвитку інших секторів й всієї економіки в цілому.

Машинобудівний комплекс є базовою галуззю економіки та її головним системоутворюючим елементом, що визначає стан виробничого потенціалу та обороноздатності держави, стійке функціонування всіх галузей промисловості та наповнення споживчого ринку.

Сектор машинобудування є основним компонентом більшої за розміром переробної промисловості, внесок якої до валової доданої вартості у переробній промисловості становить 25% та, в свою чергу, біля 3,5% до валового внутрішнього продукту України. Він складається з шести підгалузей. 51% продукції виробляється трьома підгалуззями, пов'язаними з сектором транспорту, а саме залізничним, авіаційним/суднобудівним та автотранспортним машинобудуванням. Виробництво машин та устаткування загального призначення, а також виробництво електричного устаткування також є відносно великими підгалуззями машинобудування, внесок яких до загального випуску сектору машинобудування становить 27% та 16% відповідно.

Машинобудування України об'єднує 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих з виробництва різноманітних машин та устаткування, приладів та апаратури. Державна служба статистики виділяє чотири основні складові машинобудівної галузі: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, виробництво електронного устаткування, виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань, виробництво автотранспортних засобів, причепів та напівпричепів та інших транспортних засобів

Витрати машинобудівного підприємства зростають у мірі підвищення ступеня готовності продукції та в результаті сумуються. Розрахунок витрат на підприємстві здійснюється з урахуванням поступового наростання готовності продукції.

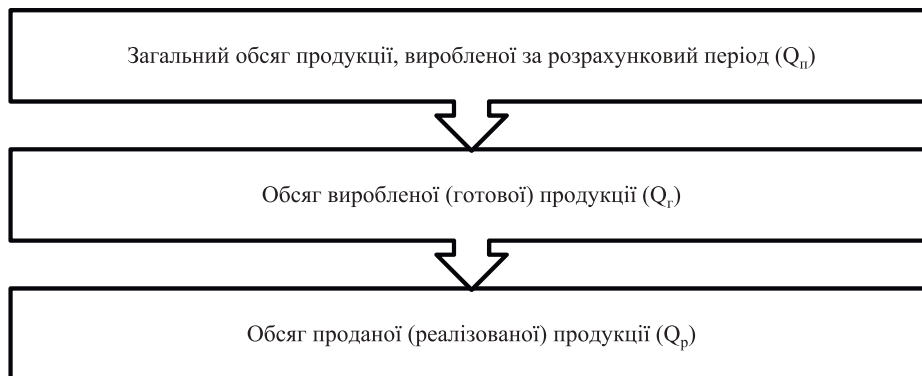


Рис. 1. Взаємозв'язок обсягів продукції та витрат за підвищенням ступеня її готовності

Зі схеми, представлені на рис. 1, існують винятки. Наприклад, у випадках випуску технічно простої продукції, виробничий цикл якої здійснюється в межах одного розрахункового періоду (за розрахунковий період, як правило, приймається календарний рік). У таких випадках загальний обсяг продукції, виробленої за розрахунковий період (Q_n), обсяг виробленої (готової) продукції (Q_r) та обсяг проданої (реалізованої) продукції (Q_p) будуть рівні. З цього випливає, що величини витрат на виробництво всього обсягу продукції, витрати на виробництво готової продукції та витрати на виробництво реалізованої продукції будуть рівні. Проте на практиці це поодинокі випадки, оскільки припускають, що виробнича діяльність починається в січні «з нуля» та повністю завершується в грудні розрахункового періоду (не залишаючи незавершеного виробництва на наступний період).

Як правило, виробнича діяльність машинобудівних підприємств має безперервний характер та супроводжується наявністю незавершеного виробництва по закінченню розрахункового періоду. Величина допустимого та необхідного обсягу незавершеного виробництва розраховується з урахуванням тривалості виробничого циклу випуску продукції й типу виробництва (а саме: одиничне, серійне, масове)

Задача формування витрат полягає в такому визначенні та взаємному узгодженні впливаючих на витрати чинників, при яких заданий об'єм продукції буде вироблений з мінімальними витратами.

Базовим механізмом функціонування машинобудівного підприємства є система управління, однією із основних функцій якої є управління витратами (рис. 2). Витрати підприємства – це не тільки показник, за яким визначають його прибутковість, але й індикатор, за яким при певному науковому підході можна оцінити ступінь розвитку підприємства, структуру та діапазон виробничих можливостей тощо.

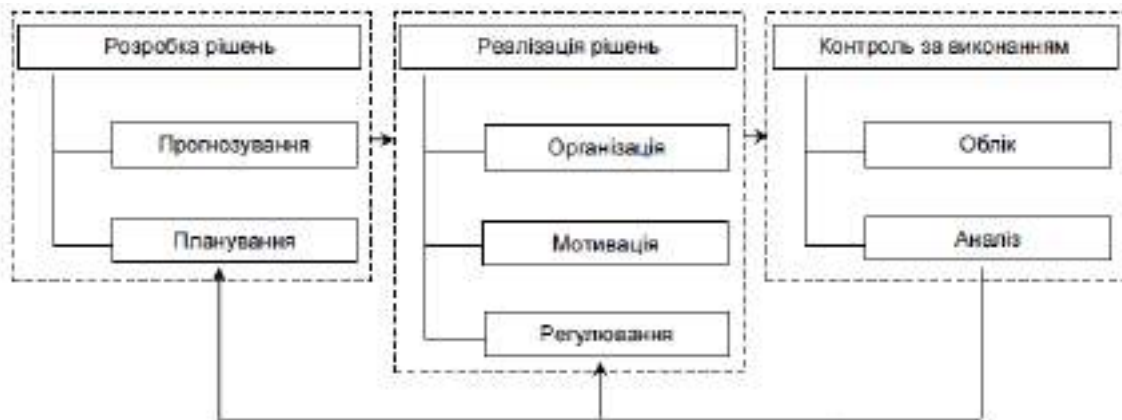


Рис. 2. Структура системи управління витратами машинобудівного підприємства

Витрати підприємства є основою у формуванні його прибутку, а в сучасних ринкових умовах саме функціонування машинобудівного підприємства неможливе без системи планування та контролю витрат. Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає в всебічній оцінці фактичних даних, їхній оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації. Аналіз здійснюється на основі принципів системного, комплексного та кібернетичного підходів. В основу системного підходу покладено дослідження об'єктів системи, розкриття їхньої цінності, виявлення багатьох типів зв'язків, зведення їх до єдиної теоретичної системи. Системний підхід до аналізу витрат передбачає [2]:

- виявлення місця та ролі показників в оцінці досягнутої ефективності виробництва;
- розроблення принципової схеми аналізу на основі класифікації факторів та резервів раціоналізації витрат;
- визначення методів вимірювання та резервів раціоналізації витрат;
- виявлення резервів раціонального використання виробничих ресурсів у поточному та перспективному плануванні собівартості.

Не менш важливим за процес аналізу витрат є процес їх прогнозування. Особливу роль відіграють чинники, пов'язані із точністю інформаційних ресурсів та повнотою забезпеченості інформацією. Сьогодні у більшості великих підприємств світу на практиці нерідко використовують інформаційні системи з підтримкою функції прийняття управлінських рішень на базі аналізу великої кількості інформації, у тому числі, інформації щодо витрат підприємства. Дана інформація наочно відображає стан виробничої системи підприємства та подається у систематизованому вигляді, що дозволяє у відносно короткі терміни приймати актуальні управлінські рішення. Тобто для забезпечення високої точності процесу прогнозування витрат підприємства їхній аналіз повинен базуватись на основних вимогах, що ставляться до інформаційного забезпечення та відповідають критеріям системності та уніфікації.

Наслідком процесу прогнозування витрат підприємства є процес їх планування, основною метою якого є визначення загальної суми витрат обігу, потрібної для забезпечення нормальної роботи підприємства, з урахуванням наявних резервів зниження витрат на придбання, доставку, зберігання товарів та їх реалізацію. Здебільшого розрахунок планових витрат проводять згідно із запланованими заходами щодо розширення обсягів діяльності підприємства, обсягів товарообороту чи запровадження певних інноваційних рішень. Планування витрат, як складова частина системи управління витратами підприємства, є важливим, з точки зору можливості розрахунку майбутніх показників їх ефективності, що особливо важливо при запровадженні різного роду інноваційних рішень.

Отже, теорія витрат істотно розширює та узагальнює спеціальний технічний аспект теорії виробництва й, в свою чергу, представляє інтерес для підприємства.

Важливою складовою системи управління витратами на підприємстві є розробка заходів щодо зниження витрат виробництва, що при подальшому дослідженні буде показано на прикладі підприємств машинобудівної галузі.

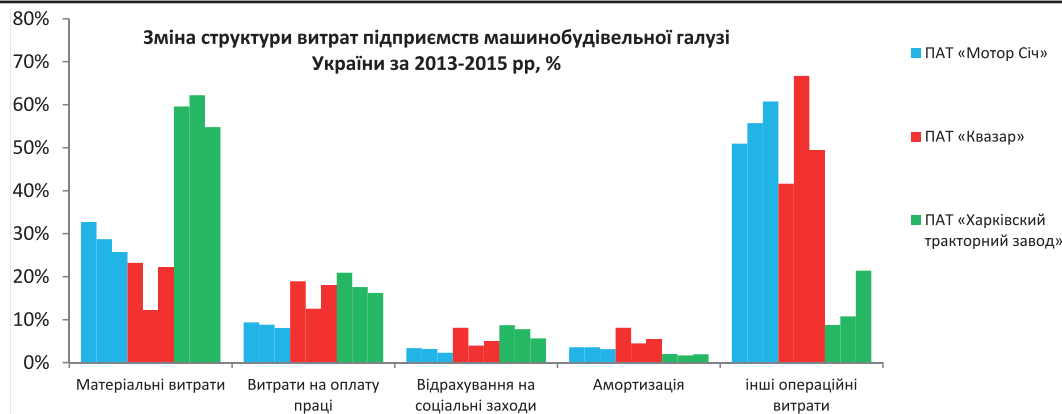


Рис 3. Структура витрат підприємств машинобудівельної галузі

Перед тим, як перейти до розробки моделі оптимізації витрат на прикладі підприємства машинобудування, проаналізуємо структуру витрат провідних підприємств галузі у 2015 р.

З рис. 3 видно, що найбільшу вагу в структурі витрат складають операційні та матеріальні витрати. Розглянемо чинники їх зменшення на підприємствах галузі.

Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Рациональним буде мінімізація перш за все собівартості реалізації та витрат на збут (при збереженні якості машинобудівної продукції та процесу обслуговування покупців).

Для оптимізації операційних витрат, на підприємствах машинобудівної галузі, використовують:

- пошук надійних постачальників виробничих ресурсів;
- удосконалення асортименту машинобудівної продукції, що випускається;
- вдосконалення організації праці та збутової діяльності;
- підвищення продуктивності праці;
- максимальне залучення додаткових доходів від вільних активів (оренда площ, які не використовуються в даний момент суб'єктом господарювання, що принесе додатковий дохід й, таким чином, зменшить затрати на утримання цих приміщень чи обладнання);
- перманентний контроль за витратами підприємства;
- підвищення ефективності внутрішнього управління витратами на основі своєчасного та якісно проведеного аналізу.

Проблема оптимізації матеріальних витрат ґрунтується на: зменшенні витрат при проектуванні та розробки нової продукції; оптимізації використання металу при виробництві машинобудівної продукції.

Базою для аналізу було обрано підприємство галузі машинобудування: ПАТ «Мотор Січ».

Модель оптимізації будуватиметься на визначенні тих елементів витрат (адресати впливу), впливаючи на які, в першу чергу, можна досягти максимального ефекту від їх зменшення задля збільшення ефективності управління виробничими фондами підприємства, тобто, на проведенні та застосуванні контролю та аналізу на всіх стадіях промислової діяльності підприємства машинобудування.

За результатами побудови стратегічної моделі управління витратами в процесі написання даної статті найбільша увага буде приділена групі внутрішніх заходів зниження витрат. Зокрема, в групі виробничо-технічних – раціональному використанню ресурсів виробництва; фінансових – раціональному використанню власних коштів; організаційно-управлінських – ефективному управлінню процесом виробництва в цілому.

Оскільки прибуток – мета господарської діяльності кожного підприємства, то в подальшому важливо зберегти його на тому ж рівні або навіть наростити його обсяг. Саме для цього постає необхідним знайти резерви зростання прибутку.

Резерви зростання прибутку – це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання обсягу реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво та реалізацію, недопущення реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції.

Вимірювання величини резервів може бути визначено шляхом порівняння досягнутого рівня витрат з їх потенційною величиною.

Важливим напрямом пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, наприклад, сировини, матеріалів, палива, енергії, амортизації основних фондів та інших витрат.

Тому, постає завдання проаналізувати структуру витрат операційної діяльності підприємств за досліджуваний період, та виділити в їх складі ті статті витрат, які, виходячи із існуючих тенденцій діяльності підприємства, можуть бути скорочені, тобто оптимізовані до певного рівня.

Для того, щоб привести витрати за статтями до порівняльного вигляду, перерахуємо їх на 1 грн. реалізованої продукції (чистого доходу від реалізації), та знайдемо таким чином мінімальний рівень витрат періоду.

Таблиця 1

Розрахунок рівня витрат на 1 грн. чистого доходу ПАТ «Мотор Січ»

Стаття	Рік								Мінімальний рівень витрат
	2013		2014		2015		2016		
	тис.грн	рівень витрат на 1 грн. ЧД	тис.грн	рівень витрат на 1 грн. ЧД	тис.грн	рівень витрат на 1 грн. ЧД	тис.грн	рівень витрат на 1 грн. ЧД	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	24725,7	-	35404,8	-	33047,0	-	44286,0	-	-
Собівартість реалізованої продукції	20648,1	0,8351	29890,0	0,8442	28510,0	0,8627	33928,0	0,7661	0,7661
Адміністративні витрати	1040,6	0,0421	1091,7	0,0308	1453,0	0,0440	2849,0	0,0643	0,0308
Витрати на збут	733,8	0,0297	776,9	0,0219	1007,0	0,0305	1393,0	0,0315	0,0219
Інші операційні витрати	673	0,027	870	0,024	1357	0,030	5415	0,122	0,0024
Матеріальні витрати	432	0,0175	448	0,0101	575	0,013	643	0,0145	0,013
Витрати на оплату праці	123	0,0050	137	0,0031	179	0,004	180	0,0041	0,004
Відрахування на соціальні заходи	44	0,0018	49	0,0011	51	0,001	50,4	0,0011	0,001
Амортизація	475	0,0192	559	0,012622499	702	0,016	861	0,0194	0,0192
Разом витрат	48895,2	0,977	69226,4	0,948	66881	1,00	89605,4	1,02	0,8

Розрахований мінімальний рівень витрат має слугувати підприємству тією відправною точкою, в якій постає можливим зменшення рівня витрат на 1 грн. чистого доходу при плануванні витрат у 2017 році. Таким чином, по даним витратам операційної діяльності підприємства існують резерви їх зниження за рахунок зменшення адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат. Тобто, ці статті витрат у розрахунку на 1 грн. чистого доходу у 2016 році значно перевищували рівень попередніх періодів, відповідно, можна говорити про їх перевитрачання.

Таблиця 2

Прогнозування витрат ПАТ «Мотор Січ» на 2017 р. та визначення їх оптимального рівня для 2016 р., тис.грн

Стаття	2014 р., тис. грн.	2015 р., тис. грн.	Факт 2016 р., тис. грн.	Оптимальний 2016 р., тис. грн.	Економія / перевитрачання 2016р., тис. грн.	Прогноз 2017р., тис. грн.
Собівартість	29890,0	28510,0	33928	33928	-	41203,2
Адміністративні витрати	1091,7	1453,0	2849	1365,6	-1483,4	1658,4
Витрати на збут	776,9	1007,0	1393	971,8	-421,2	1180,2
Інші операційні витрати	870	1357	5415	673	-4742	4832
Матеріальні витрати	448	575	643	432	-211	598
Витрати на оплату праці	137	179	180	123	-57	182
Відрахування на соціальні заходи	49	51	50,4	44	-6,4	50,96
Амортизація	559	702	861	475	-386	835
Разом витрат	69226,4	66881	45319,4	38012,4	-7307	50539,8

Досягти оптимального рівня витрат ПАТ «Мотор січ» у 2016 році вдалося лише за статтею собівартість реалізованої продукції, за іншими статтями наявне перевитрачання ресурсів підприємства, тобто існує резерв зниження витрат, що в загальній сумі складає – 3737,8 тис. грн.

За даними табл. 2 бачимо, що фактичні витрати 2016 року становлять – 45319,4 тис. грн., натомість оптимальні складають – 38012,4 тис. грн., тож підприємство не ефективно використало свої фінансові ресурси.

Спрогнозуємо оптимальний рівень витрат на 2017 рік знаючи їх мінімальний рівень на 1 грн. чистого доходу та плановий рівень чистого доходу із врахуванням його середнього коефіцієнту зростання за аналізований період, який складає 1,214 пунктів: $44286 * 1,214 = 53782,3$ тис. грн. Отже, очікуваний чистий дохід на 2017 рік становить близько 53782,3 тис. грн. Таким чином, виходячи із планового чистого доходу, який зростає, має відбутися й зростання собівартості продукції на 7275,2 тис. грн. Прогнозний обсяг собівартості в загальній сумі дорівнюватиме 41203,2 тис. грн. Зауважимо, що у 2017 році за прогнозами має відбутися лише зростання витрат за собівартістю реалізованої продукції, оскільки вони напряду пов'язані зі зміною виручки від реалізації, а в нашому випадку очікується збільшення виручки у 2017 році. Інші статті витрат на 2017 рік ми оптимізуємо за критерієм мінімального рівня витрат у чистому доході. Зокрема, у 2017 році скоротилися адміністративні витрати, витрати на збут й інші операційні витрати на 1190,6, 212,8 та 4742 тис. грн. відповідно, порівняно із 2016 роком.

Варто відмітити, що керівництву підприємства потрібно приділити особливу увагу статті інші операційні витрати, оскільки за останній рік їх сума значно зросла. Це може бути наслідком знецінення запасів, псування цінностей, списання та уцінки активів, сума фінансових санкцій тощо.

В результаті проведених оптимізаційних заходів, все це призведе до підвищення фінансового результату від операційної діяльності ПАТ «Мотор Січ» в плановому 2017 році порівняно з 2016 роком на 2221,07 тис. грн.

Отже, як висновок, ПАТ «Мотор Січ» буде доцільно на 2017 рік здійснити витрати на запланованому рівні, що дасть змогу підприємству отримати їх економію, наростити обсяги діяльності та згенерувати додаткові фінансові ресурси, які потім можуть бути використані з більш ефективною віддачею.

Висновки: У ринковій економіці управління витратами, як засіб досягнення високого економічного результату виробничо-господарської діяльності підприємства, орієнтується не тільки на їх зниження, а й спрямовується на зростання прибутку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. В сучасних умовах існує велика кількість методів розробки стратегій, які ґрунтуються або на ринковому підході з аналізом зовнішнього середовища, або на ресурсному – з аналізом внутрішніх сильних та слабких сторін підприємства. Нами було проаналізовано внутрішнє середовище, а саме звітну фінансову інформацію підприємства, що дало змогу визначити оптимальний рівень затрат та спрогнозувати їх на 2017 рік, в подальших дослідженнях увага буде приділена одночасному аналізу, що базується ринкових та ресурсних методах, адже лише комплексний аналіз надасть змогу визначити оптимальну стратегію оптимізації витрат.

Пошук можливих резервів зниження витрат виробництва доводить, що резерви – це не тільки зниження збитків при використанні ресурсів, але й невикористані можливості зниження витрат. Тому, скорочення розриву між досягнутим рівнем використання ресурсів та можливим рівнем, виходячи із оптимізації їх суми, сприятиме покращенню виробничого потенціалу машинобудівних підприємств, що було доведено на прикладі одного з провідних представників галузі «Мотор Січ». Саме науковим внеском авторів є визначення оптимального рівня затрат для підприємства на основі використання методів аналізу внутрішньої фінансової звітності та визначення саме тих оптимальних затрат здійснення операційної діяльності при яких підприємство буде ефективно та прибутково працювати.

Таким чином, було виявлено те, що потрібно приділяти увагу механізму мінімізації витрат підприємства в загальній сумі чистого доходу, оскільки для ефективного використання виробничих ресурсів необхідні структурні зміни якісного характеру в сфері їх управління, як складової частини управління витратами в цілому. Наголошуємо саме на оптимізації витрат, а не скороченні їх обсягів, тобто слід виявити непродуктивні витрати, оскільки вони негативно впливають на фінансові результати та на ефективність господарювання в цілому.

Література:

1. Азьмук, Л. Моделювання комбінаційних взаємозв'язків у системі «Витрати – Випуск»: проблеми та шляхи їх розв'язання [Текст] / Л. Азьмук // Стратегія економічного розвитку України. – 2006. – № 6. – С. 231–234.
2. Бедринець М.Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання / М.Д. Бедринець // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 183–190.

3. Бойко В.В. Економічне обґрунтування мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали машинобудівного підприємства / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 255–260.
4. Волонцевич С.О. Розробка економічного механізму оптимізації структури граничних витрат на промислових підприємствах // Вісник Харківського національного університету ім. Каразіна. – Харків: ХНУ. – 2005. – № 668. – С. 77–79.
5. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / за заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. — Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. — 308 с.
6. Селезньова К.В. Аналіз використання експортного потенціалу машинобудівного комплексу України в контексті світових інтеграційних процесів / К.В. Селезньова // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 11–12. – С. 68–73.
7. Фідровська Н.М. Актуальні проблеми розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств та шляхи їх вирішення / Н.М. Фідровська // Економіка і управління. – 2013. – № 5. – С. 45–46.
8. Шарко В.В. Шляхи, основні напрямки та інструменти механізму інтенсифікації виробництва промислового підприємства / В.В. Шарко // Економіка і управління. – 2012. – № 4. – С. 64–69.
9. Шейко І.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04 / І.А. Шейко ; Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». – Х., 2013. – 24 с.

УДК 331.105.24

DOI: 10.20535/2307-5651.14.2017.108767

JEL classification: J23, M31

Савченко С.М.

канд. економ. наук, доцент

ORCID ID: 0000-0003-0340-1232

Грібінченко О.П.

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН МІЖ ФРИЛАНСЕРАМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ЇХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ФРИЛАНСЕРАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ ИХ УСЛУГ В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

SPECIAL FEATURES OF SOCIAL AND LABOR RELATIONSHIPS BETWEEN FREELANCERS AND THEIR CLIENTS IN INTERNET MARKETING

У статті досліджено таку категорію зайнятих, як фрилансери, розглянуто причини широкого розповсюдження та популярності фрилансу в сучасному світі. Проаналізовано український ринок фрилансу та виявлено його основні тенденції, що стосуються спеціалістів з інтернет-маркетингу. Розкрито основні етапи взаємодії вільного працівника та замовника його послуг та наведено їх специфіку для фрилансерів, що пропонують послуги з інтернет-маркетингу, у вигляді прикладів з досвіду авторів та інших джерел. Виявлено основні види послуг з інтернет-маркетингу, які користуються найбільшим попитом на ринку фрилансу. Досліджено можливі вигоди та ризики співпраці для обох сторін: фрилансера та замовника його послуг. На основі проаналізованої інформації створено класифікацію основних переваг та недоліків роботи з фрилансерами для підприємств та фриланса як способу зайнятості для спеціалістів у сфері інтернет-маркетингу.

Ключові слова: фрилансер, фриланс, соціально-трудова відносина, зайнятість, інтернет-маркетинг.

В статье исследуется такая категория занятых, как фрилансер, рассматриваются причины широкого распространения и популярности фриланса в современном мире. Проанализирован украинский рынок фриланса и обнаружено его основные тенденции, которые касаются специалистов в интернет-маркетинге. Раскрыты основные этапы взаимодействия свободного работника и заказчика его услуг и приведена их специфика для фрилансеров, которые предлагают услуги интернет-маркетинга. Обнаружены основные виды данных услуг, которые пользуются наибольшим спросом на рынке фриланса. Исследованы возможные выгоды и риски сотрудничества для обеих сторон: фрилансера и заказчика его услуг. На основе проанализированной информации создана классификация основных преимуществ и недостатков работы с фрилансерами для предприятий и фриланса как способа занятости для специалистов в интернет-маркетинге.

Ключевые слова: фрилансер, фриланс, социально-трудовые отношения, занятость, интернет-маркетинг.

The article contains a research of freelancer as an employment category and a review of freelance wide spreading and popularity in the modern world. There are an analysis of Ukrainian freelance market and its key tendencies concerning internet-marketing specialists. The article investigates main stages of free employee and his clients interaction and its specifics for internet-marketing specialists in the form of examples from authors' experience and other sources. Main internet-marketing service types, which are the most demanded on the freelance market, have been found out. Possible benefits and risks of the cooperation between sides were researched. On the base of analyzed information the classification of the crucial advantages and disadvantages for both sides has been created.

Keywords: freelancer, freelance, social and labor relationships, employment, internet-marketing.

Вступ. Фриланс – це найбільш швидко розповсюджуваний тренд у сфері зайнятості. На сьогодні у США 34% робочої сили становлять вільні працівники, а в ЄС цей показник наближається до 15% [1]. Економісти наводять декілька причин такої тенденції:

- зсув у господарській структурі – від промисловості до сектору послуг – та панування «сервісної економіки»;
- збільшення інтелектуальної складової майже у будь-якому виді праці, що часто передбачає створення, пошук, обробку та аналіз інформації;
- розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) [7].

Дія сукупності цих факторів змінила традиційні уявлення про організацію праці.

В Україні обсяг ринку фрилансу у 2014 році перетнув межу 60 млн. дол. США й продовжує стрімко зростати й сьогодні, залучаючи спеціалістів нових професій до вільної зайнятості. Бум фрилансу 2013-2014 рр. у нашій країні пов'язують з кризовими явищами, які супроводжувалися скороченням заробітної плати та робочих місць [6]. Із швидким розповсюдженням ІКТ усе більше компаній вкладають інвестиції у побудову digital-комунікації зі споживачами, тому зростає попит на спеціалістів з інтернет-маркетингу, у тому числі фрилансерів, а саме: контент-менеджерів, копірайтерів, SMM-менеджерів, спеціалістів з контекстної та медійної реклами, SEO/SERM-спеціалістів, спеціалістів з управління репутацією в мережі. З рисунку бачимо, що більше 30% серед затребуваних спеціалістів на ринку фрилансу становлять представники сфери маркетингу.

Гнучкі та нестандартні форми зайнятості вивчали такі іноземні автори, як Ч.Хенді, У.Бек, М.Кастельс, Дж.Рифкін, М.Бехтель, Д.Пінк, Т.Малоун та ін. Вони переважно досліджували вплив нових форм зайнятості на стиль життя окремого працівника та суспільство в цілому [4]. Проте сучасних менеджерів більше цікавлять такі практичні питання: коли слід звертатися до послуг позаштатних працівників, за якими критеріями обрати виконавця, як юридично правильно оформити трудові відносини, які вигоди вони отримають, наймаючи фрилансера, як зменшити ризики такої співпраці. Тому актуальним є дослідження особливостей взаємовідносин між роботодавцями та фрилансерами у сфері інтернет-маркетингу, виявлення основних вигод та ризиків такої співпраці.

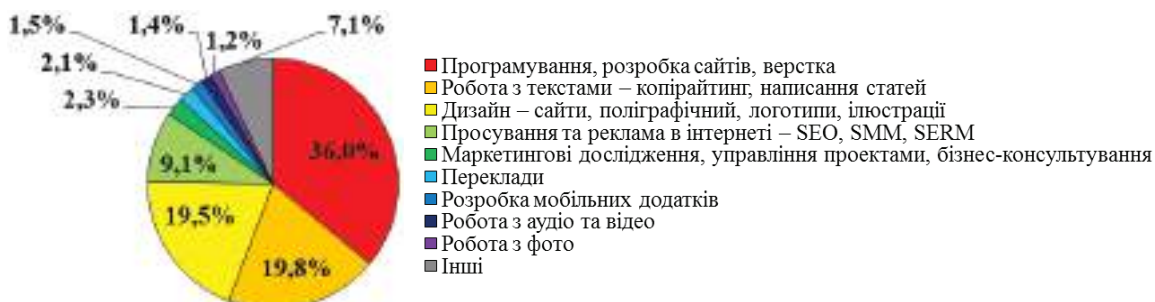


Рисунок. Структура попиту на спеціалістів на ринку фрилансу [6]

Постановка завдання. Метою дослідження є визначити та проаналізувати етапи взаємодії фрилансерів та замовників їх послуг у сфері інтернет-маркетингу, визначити специфіку їх взаємовідносин, виявити та класифікувати вигоди та ризики співпраці для обох сторін.

Методологія. При проведенні дослідження використовувалися загальнонаукові методи: узагальнення, систематизації, порівняння, аналізу та синтезу, графічний. Теоретичною базою роботи стали теорія економіки праці та соціально-трудова відносин, менеджменту, інтернет-маркетингу.

Результати дослідження. Термін «фрилансер» (з англ. freelancer – вільний списоносець) з'явився в добу Середньовіччя. Уперше його вжив В. Скотт у романі «Айвенго», називаючи так вільних воїнів, які наймалися у військо не заради ідеї, а з метою заробітку [7]. Сьогодні ж фрилансер – це спеціаліст, який систематично здійснює трудову діяльність у рамках певної професії та продає свої навички та вміння на ринку шляхом виконання робіт на умовах тимчасового найму поза штатом формальної організації [4].

Послуги фрилансерів у сфері інтернет-маркетингу включають:

- налаштування та оптимізацію рекламних кампаній (контекстна, медійна реклама);
- маркетингові дослідження в інтернеті (конкурентний аналіз digital-активності, аналіз поведінки в інтернеті цільової аудиторії та ін.);
- створення контенту для сайту, соціальних мереж (копірайтинг, рерайтинг, підбір інформації для публікації);
- пошукова оптимізація сайту (SEO – search engine optimization);
- наповнення та аналіз сторінок бренду у соціальних мережах у соціальних мережах (SMM – social media marketing);
- аналіз згадувань бренду в соціальних медіа [власний аналіз українських та іноземних бірж фрилансу].

Замовниками вище зазначених послуг виступають компанії, які вирішують віддати функцію інтернет-маркетингу або деякі його інструменти на виконання незалежним підрядникам. До послуг фрилансерів також звертаються рекламні агентства повного циклу та спеціалізовані digital-агентства, які наймають таких працівників під виконання проектів у період великого завантаження або ж для тимчасової заміни штатних співробітників (у випадку хвороби, відпустки чи декрету).

Взаємовідносини роботодавців із фрилансерами включають декілька етапів, відображених у таблиці 1.

Взаємний пошук можливий завдяки розвиненій інфраструктурі ринку фрилансу. Вона складається з великої кількості бірж фрилансу, як універсальних, де свою працю пропонують спеціалісти різних сфер, так і спеціалізованих, наприклад, для програмістів, дизайнерів, юристів, бухгалтерів, копірайтерів тощо. Окремої біржі для спеціалістів з інтернет-маркетингу поки що немає, проте є відповідні розділи на універсальних біржах. В уанеті найпопулярнішими серед спеціалістів з інтернет-маркетингу є такі біржі фрилансу: freelancehunt.com, freelance.ua, ua.proffstore.com, kabanchik.ua/freelance, freelance.ua, free-lance.ua. На сайтах фрилансери створюють свої сторінки, де розміщують інформацію про себе та портфоліо, відображається їхній рейтинг та відгуки замовників. Останні за даними про виконавця здійснюють відбір кандидатів, звертаючи увагу на такі параметри: складність та якість попередніх проектів, тривалість «стажу» у фрилансі, наявність вільного часу, відгуки. Фрилансери у свою чергу обирають проекти, над якими хочуть працювати, за такими критеріями, як: новизна проекту, складність, терміни виконання, винагорода [4].

Таблиця 1

Етапи взаємодії між фрилансером та замовником його послуг [4]

Етап	Дії замовника	Дії виконавця
Попередній етап	Пошук замовника та відбір кандидатів на основі online-портфоліо й рейтингу чи за рекомендацією.	Пошук замовника, перевірка репутації замовника за рейтингом та відгуками фрилансерів.
Перший етап (погодження умов та досягнення домовленості)	Видача завдання та опис вимог, що висуваються до проекту, умов співпраці (ціна замовлення, термін, форма оплати).	Розгляд пропозиції, коректування умов залежно від складності проекту.
Другий (основний) етап (робота над проектом)	Контроль за ходом реалізації проекту.	Виконання проекту, надання проміжних результатів на вимогу замовника.
Третій етап (здача й перевірка завдання)	Прийняття й оцінка якості виконаної роботи, оплата замовлення.	Здача проекту, його доробка, виправлення недоліків.
Заключний етап	Надання відгуків та рекомендацій виконавцю.	Надання відгуків та рекомендацій замовнику.

На попередньому етапі роботодавець прагне переконатися у кваліфікації фрилансера, тому може пропонувати виконати безоплатне тестове завдання, за результатами якого замовник може обрати найкращого спеціаліста. Наприклад, для SMM-менеджера це може бути аналіз сторінки у соціальних мережах, для копірайтера – написання опису певного товару.

Наступний етап передбачає видачу завдання й погодження умов співробітництва. Для фрилансера найзручнішими формами опису завдання є бриф. Даний документ містить основну інформацію про компанію-замовника, особливості її продукту, опис завдання, вимоги до результату та ключові показники ефективності, якщо такі передбачені. Наявність брифу скорочує час на з'ясування деталей проекту й дає можливість фрилансеру довести замовнику, що завдання виконано згідно з його вимогами.

На цьому ж етапі обговорюються умови найму: характер оформлення трудових відносин, спосіб та термін оплати, а також необхідність надання проміжних результатів роботи. Якщо домовленість між сторонами має усну форму, то основним механізмом підтримки їх трудових відносин є взаємна довіра. Проте юристи рекомендують у будь-якому випадку укладати письмову угоду, щоб сторони могли захистити свої інтереси у випадку порушення умов співпраці. Адже у законодавстві немає терміну «фриланс», зате існує формулювання «робота на основі цивільно-правового договору» [8].

Від цього також буде залежати форма оплати. Якщо відносини закріплені юридично, то оплата здійснюється готівкою через бухгалтерію чи через безготівковий розрахунок. Якщо замовник та виконавець обмежуються усною домовленістю, оплата може здійснюватися готівкою при особистій зустрічі, через банківську карту або через інтернет-сервіси [4]. Щодо часу здійснення оплати у системі фрилансу розрізняють передоплату (повну/часткову) та постоплату. Якщо фірма співпрацює з людиною вперше, то найкращим варіантом буде часткова передоплата (близько 10%), тому що таким чином замовник переконує працівника у своїй фінансовій надійності.

Якщо сторонам вдалося досягти домовленості, то фрилансер береться за виконання завдання. На цьому етапі замовник прагне контролювати хід роботи над проектом. Деякі види робіт у сфері інтернет-маркетингу передбачають можливість такого контролю. Так, наприклад, спеціалісти з контекстної чи медійної реклами надають компаніям тижневі звіти кампаній. Інші ж види робіт, наприклад, маркетингові дослідження чи аналіз згадувань брендів у соціальних медіа передбачають лише здачу кінцевого результату.

Наступний етап – здача й перевірка завдання. Дана процедура не є складною, якщо результат роботи можна об'єктивно оцінити. В інтернет-маркетингу така можливість існує для багатьох видів діяльності. Це можуть бути ключові показники ефективності: CTR (click-through-rate), CPM (cost per mile) для медійних рекламних кампаній, CR (conversion rate) для контекстної реклами, ER (engage rate) для постингу у соціальних мережах та ін. Планові значення цих показників зазначаються у брифі. Але є й такі види робіт, де замовник змушений сліпо довіряти компетентності й сумлінності виконавця.

Що стосується термінів здачі, то трапляються випадки їх порушення, причому в затримці може бути винен як виконавець, так і замовник, який, наприклад, не надав своєчасно коментарі на проміжному етапі виконання завдання. Однак навіть у випадку вини фрилансера компанії не застосовують штрафних санкцій. Адже вони, як правило, закладають декілька додаткових днів у термін здачі проекту та не хочуть втратити цінних спеціалістів й запламувати свою репутацію на ринку фрилансу, так як між замовниками також розгортається конкуренція за висококваліфікованих професіоналів [4].

На заключному етапі, коли роботу над проектом завершено й оплачено, відбувається взаємне надання оцінок за результатами співпраці, що є необхідною процедурою для формування рейтингів замовників та виконавців на сайтах фриланс-бірж. Якщо обидві сторони задоволені результатом співпраці, то, ймовірно, їх відносини матимуть продовження. Замовник таким чином скорочує витрати часу на пошук виконавця завдання та знижує можливі ризики, оскільки між ними та фрилансером уже сформувався певний рівень довіри. Вільні працівники теж зацікавлені в довгостроковій співпраці, адже, за їх словами, лише за наявності певного кола постійних клієнтів можна розраховувати на стабільні та високі доходи [4].

Для обох сторін важливо розуміти, які вигоди та ризики, їх очікують у випадку співпраці. Проаналізувавши інформацію в доступних джерелах та доповнивши її, ми поділили виявлені переваги та недоліки на 6 груп: фінансові, правові, організаційні, психологічні, такі, що пов'язані з ефективністю, продуктивністю та якістю роботи фрилансера, та його професійним розвитком. Отриману класифікацію подано у таблиці 2.

**Класифікація переваг/вигод та недоліків/ризиків для фрилансерів та замовників їх послуг
[2, 3, 5, 8, доповнення авторів]**

Група	+/-	Фрилансер	Замовник послуг фрилансера
1	2	3	4
Фінансові	+	<ol style="list-style-type: none"> Відсутність грошових витрат на дорогу до офісу та додому. Увесь отриманий за роботу дохід дістається фрилансеру. Можливість обговорювати рівень оплати замовлення. Можливість управляти своїм доходом: більше працюєш – більше заробляєш. 	<ol style="list-style-type: none"> Найм фрилансера знижує витрати на трудові ресурси у довгостроковому періоді. Відсутні витрати на: «пустий» робочий час, обслуговування робочого місця в офісі, оплату соціального пакету, підвищення кваліфікації спеціаліста, компенсаційні виплати у разі розриву взаємовідносин.
	-	<ol style="list-style-type: none"> Існує ризик невиплати винагороди замовником. Необхідність трансакційних витрат та витрат на організацію робочого місця (обладнання, пристрої, програмне забезпечення), на підвищення кваліфікації. Відсутність соціального пакету. 	<ol style="list-style-type: none"> Існує ризик «зникнення» фрилансера після передоплати. Доробка або переробка завдання вимагає додаткової оплати. Послуги фрилансера дорожчі у короткостроковому періоді, ніж праця штатного працівника.
Ефективність, продуктивність та якість роботи	+	<ol style="list-style-type: none"> Вільний графік роботи дає можливість підвищити ефективність. Відсутні витрати часу на дорогу до офісу та додому. Ефективність та продуктивність роботи залежать лише від активності фрилансера. Відсутні затримки передачі інформації між ланками, бо ланка лише одна – сам фрилансер. Можливість самостійно приймати рішення про необхідність та тривалість відпусток. Відсутність додаткових обов'язків, не пов'язаних зі спеціальністю працівника, наявних при роботі в компанії. 	<ol style="list-style-type: none"> Вища ефективність роботи фрилансера через наявність ризику зменшення винагороди. Вища швидкість роботи через оптимальність робочого часу фрилансера.
	-	<ol style="list-style-type: none"> Можливість виникнення проблем самоорганізації, зловживання вільним часом. 	<ol style="list-style-type: none"> Обмежені можливості контролю роботи фрилансера. З урахуванням попереднього пункту можливість випадків порушення терміну здачі проекту. Фрилансер, як правило, працює одночасно над декількома проектами, що збільшує витрати часу на виконання замовленої послуги. Фрилансер, на відміну від штатного працівника, не заглиблюється в специфіку бізнес-процесів замовника та ситуацію на ринку, що знижує якість виконаної роботи. Фрилансер може одночасно обслуговувати конкурентів замовника. Незацікавленість фрилансера в успіху бізнесу замовника.
Психологічні	+	<ol style="list-style-type: none"> Відсутність необхідності уживатися з колегами в трудовому колективі. Можливість підтримувати баланс між роботою та іншими сферами життя. Можливість обирати цікаві проекти. Побудова відносин на основі партнерства, а не за принципом керівник-підлеглий 	-
	-	<ol style="list-style-type: none"> Відсутність спілкування з колегами та відчуття приналежності до колективу, корпоративного духу. Повна відповідальність за роботу може породжувати відчуття дискомфорту, страху невдачі. Фриланс у соціумі іноді не сприймається як зайнятість. 	<ol style="list-style-type: none"> Відсутність реального контролю та повної довіри може породжувати відчуття дискомфорту.