

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА  
АРХІТЕКТУРИ

# ***Економічний простір***

Збірник наукових праць  
([www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua))

***№ 137***

Дніпро  
ПДАБА  
2018

УДК 336  
ББК 65.01  
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.  
(Протокол №2 від 25.09.2018 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3  
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого  
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних

INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843.3.html>

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №137. –  
Дніпро: ПДАБА, 2018. – 224с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336

ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2018

## ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ  
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Апальков С. С.</i> ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	5
<i>Орловська Ю.В., д.е.н., Морозова С.</i> КЛАСТЕРІЗАЦІЯ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ ЗА РІВНЕМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ .....	17
<i>Резнікова Н. В., д.е.н.</i> КОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ В СТРАТЕГІЯХ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН В ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ.....	33
<i>Шуба Т.П., к.е.н., Бондаренко М.І.</i> ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В СФЕРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	47

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА  
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Герасимова І.Ю., к.е.н.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	55
---	----

**ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА  
ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Німкович А.І.</i> САМОРЕГУЛІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ.....	68
<i>Сатур Л. М., д.е.н, Загинайло Р. С.</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛІЗАЦІЄЮ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	80

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО –  
КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Акімова Н.С., к.е.н., Асває Азадєн.</i> КОНЦЕПЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ПЕРІОД АДАПТАЦІЇ І ГАРМОНІЗАЦІЇ ДО МСФЗ ТА МС.....	95
<i>Андросова О. Ф., к.е.н.</i> ОСНОВИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	106

<i>Коренюк П. І., д.е.н., Гаюн М. Ф.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	115
<i>Круглікова В.В., к.е.н., Паромова Т.О.</i> ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ MICROSOFT PROJEKT В ПРОЕКТУВАННІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ.....	127
<i>Крутова А.С., д.е.н., Нестеренко О.О., к.е.н.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЗВІТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	137
<i>Радіонова Н. Й., к.е.н.,</i> УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ СВМ-МЕТОДУ....	149
<i>Трифонов О.В., д.е.н.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	159
<i>Фесенко В. В., к.е.н.</i> ВИЗНАЧЕННЯ ВІДМІННОСТЕЙ МІЖ ПОДАТКОВИМ ТА ВНУТРІШНІМ АУДИТОМ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН ПІД ЧАС ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОВ'ЯЗАНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	171
<i>Череп О. Г. д.е.н., Кузнецова А. Є.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ.....	180
<i>Шитікова Л.В., к.е.н., Кугушева Ю.С.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	190

## **СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА**

<i>Ватченко Б. С., к.е.н., Полив'яний Д. С.</i> КОНЦЕПЦІЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	198
<i>Павліщук О. П., к.е.н., Кравець П. В., к.с.-г.н.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПОМ'ЯКШЕННЯ НАСЛІДКІВ ЗМІН КЛІМАТУ У ЛІСОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	211

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.727

### ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФІНАНСУВАННЯ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.5.223

Апальков С. С.

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро*

Активний розвиток світового ринку альтернативного фінансування зумовив дискурс щодо інвестиційних ризиків, пов'язаних із специфікою цього типу інвестування. Проведене дослідження показало, рівноправне кредитування та краудінвестинг можуть забезпечувати хороші можливості для портфельних інвестицій, проте мають низку специфічних ризиків, які поділяються на фінансові, операційні та стратегічні. В роботі визначено, що рівноправне кредитування займає ключову частку на глобальному ринку альтернативного фінансування. Краудінвестинг забезпечує переважно фінансування для стартапів та молодих компаній, і в зв'язку з цим є дуже уразливим до ризику банкрутств та не виплати дивідендів. Крім того, виявлено, що усі моделі альтернативного фінансування мають особливі ризики, пов'язані із інформаційною асиметрією та інформаційними каскадами, що зумовлено специфікою функціонування соціальних мереж. Оскільки краудфандингові інвестиції є високо ризикованими диверсифікація портфеля тут набагато важливіша, ніж для більш безпечних інвестиціях на традиційному ринку капіталів.

**Ключові слова:** ринок альтернативного фінансування, краудінвестинг, краудфандинг, рівноправне кредитування, акціонерний краудфандинг, інвестиційний ризик

UDC 339.727

### INVESTMENT RISKS IN THE GLOBAL ALTERNATIVE FINANCE MARKET

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.5.223

Apalkov S.

*Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro*

The active development of the world market for alternative finance has led to a discourse on investment risks associated with the specifics of this type of investment. The study showed that P2P lending and crowdinvesting can provide good opportunities for portfolio investments, but there are a number of specific financial, operational and strategic risks. The paper states that peer-to-peer lending plays a key role in the global

market of alternative finance. It is determined that crowdfunding provides mainly financing for start-ups and young companies, and in this regard is very vulnerable to the risk of bankruptcy and non-payment of dividends. In addition, it has been found that all alternative finance models have particular risks associated with information asymmetry and information cascades, due to the specifics of the functioning of social networks. Since crowdfunding is highly risky, portfolio diversification in this case is far more important than a more secure investment in the traditional capital market.

**Keywords:** alternative finance market, crowdfunding, P2P lending, equity based crowdfunding, investment risk

**Актуальність проблеми.** Ринок альтернативного фінансування - це швидко зростаюча галузь, яка пропонує високі прибутки але й більші ризики, ніж традиційні інвестиційні активи. Наразі існує багато моделей альтернативного фінансування, але з точки зору фінансового прибутку, найбільш розповсюдженими є рівноправне кредитування (P2P lending) та акціонерний краудфандинг або краудінвестинг (equity based crowdfunding).

Краудфандинг активно обговорюється як приваблива інвестиційна модель протягом останніх кількох років, але точної статистики про ризики наразі практично відсутні, тому що ринок є дуже новим. Незважаючи на відсутність даних та публічні застереження про ризики, ринки альтернативного фінансування швидко розвиваються і цей тренд високо ймовірно збережеться і в майбутньому. В цьому контексті дослідження ризикованості світового ринку альтернативного фінансування є дуже актуальним питанням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику розвитку світового ринку альтернативного фінансування активно вивчає Кембріджський центр альтернативного фінансування при Кембріджському університеті у Великобританії і публікує щорічні звіти про стан розвитку цих ринків щодо усіх регіонів світу [1]. Серед зарубіжних вчених, які працюють в цій сфері, також можна зазначити Турана [2], Моліка [3], Елоїса [4] та ін. Питаннями розвитку краудфандингу в Україні займаються такі дослідники як Отливаньська Г.А. [5], Васильчук І. П. [6], Ценклер Н. И., Панько М. В., Огородник В. О., Макарович В. К. [7], Києвич А. В., Койп А. Д. [8], Болдарук Д. Ю. [9], Аккерман К. [10] та інші.

Зазначені джерела переважно фокусуються на описі динаміки розвитку ринку альтернативного фінансування, та особливостях моделей, що формуються платформами під потреби інвесторів і споживачів. Водночас, питання інвестиційних ризиків, пов'язаних з краудфандинговим інвестуванням слабо висвітлено в наявній літературі і потребує комплексного дослідження.

**Мета роботи.** Мета статті – дослідити інвестиційні ризики, які виникають на світовому ринку альтернативного фінансування та порівняти їх з тими, що виникають при застосуванні традиційних інвестиційних моделей.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Під впливом цифрових технологій ринок альтернативного фінансування найбільш динамічно розвивається в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. На другому місті іде Американський континент, переважно завдяки США. Європа значно поступається в цьому контексті і представлена на третьому місті (табл. 1).

*Таблиця 1 – Показники розвитку альтернативного фінансування у регіональному розрізі*

Регіон	Од. виміру	2013	2014	2015	2016	Середній приріст зростання, %
Європа (в т.ч. Великобританія)	EUR (b)	1,127	2,833	5,431	7,671	89,51%
Америка (в т.ч. США)	EUR (b)	3,24	9,65	29,98	31,81	114,13%
Азія та Океанія (в т.ч. Китай)	EUR (b)	4,13	20,29	94,61	221,66	277,21%

*Джерело: [1]*

Серед країн найбільш розвиненими ринками альтернативного фінансування відрізняються Китай, США та Великобританія. Цікаво, що кожна з них є відповідним представником свого континенту.

Рівноправне кредитування займає ключову частку на глобальному ринку альтернативного фінансування – 95% в 2017 році (розраховано автором на основі даних звітів Кембріджського центру альтернативного фінансування [1]).

Рівноправне кредитування (P2P lending) - одна з форм кредитування фізичних і юридичних осіб, при якій відсутній посередник, а кредитори надають кошти позичальникам безпосередньо через онлайн-платформу для оптимізації витрат. Цей вид альтернативного фінансування дозволяє

об'єднувати інтереси тисяч зацікавлених економічних агентів через гнучку систему відсоткових ставок по різним кредитам, що представлені на краудфандинговій платформі.

Сектор рівноправного кредитування переживає стабільний інтенсивне зростання в розвинених країнах Європи та Північної Америки. Зміни в сферах економіки, технологій і інвестування підняли значимість мереж P2P на новий рівень в останні десять років, починаючи з глобальної кризи 2008-2009 рр. Саме в цей період спостерігається істотне скорочення кредитування банками. Більш того, згідно з даними Reuters, в період між 2008-2015 рр. банки сумарно виплатили близько 235 млрд. дол. штрафів за порушення (маніпуляції процентними ставками, валютними курсами, приховування інформації, інсайдерська торгівля) [12].

Завдяки доступності, швидкості та дешевизні запозичень так званого «рівноправного кредитування» ця модель стала привабливою для малих та середніх підприємств, які через брак кредитної історії або низькі кредитні рейтинги не могли отримати необхідну суму запозичених ресурсів за прийнятною процентною ставкою за допомогою традиційних каналів. Таким чином, сформувався окремий тип рівноправного кредитування - це *рівноправне кредитування бізнесу*. Ця модель передбачає залучення коштів через Інтернет-платформу малими та середніми підприємствами для збільшення обігових коштів та інвестування. Саме через те, що метою залучення таких бізнес кредитів дуже часто є реалізація інвестиційних та інноваційних проектів, тому ця модель вважається однією з форм краудфандінгу.

За словами Дегріса та співавт. (2012 р.) [17], у голландських МСП доступ до фінансових ринків обмежений, і тому рішення щодо структури капіталу в більшості випадків обмежуються вибором між боргом (банківськими позиками) та капіталом. На відміну від МСП великі корпорації мають набагато більше можливостей щодо вибору джерел фінансування, тобто приватного боргу чи державного боргу (нуль-купонні облігації, конвертовані облігації тощо). В країнах з нерозвиненим ринком альтернативного фінансування через обмежені фінансові джерела для МСП, банки є основним джерелом фінансування, і на практиці рішення щодо фінансування МСП переважно обмежуються вибором між банками. Зазвичай посередник, який обслуговує онлайн



платформу, що пропонує рівноправне кредитування, не бере на себе жодного кредитного ризику та бере комісію за свої послуги. Проте в деяких країнах світу позикові кредити для підприємств та приватних осіб набувають популярності, і цим скористалися краудфандингові платформи. В результаті сума кредиту безпосередньо вираховується з балансу установи, що обслуговує онлайн-платформу. Таким чином, онлайн-платформа цієї моделі є кредитором щодо позичальників - фізичних осіб, малих та середніх підприємств, зареєстрованих на платформі. Така модель дістала назву *балансового кредитування* (Balance Sheet Lending). Кредитування P2P забезпечує фінансові операції, укладені безпосередньо між інвесторами та підприємцем і мають певні переваги для обох сторін фінансової угоди (табл. 2).

На локальних ринках деякі платформи спеціалізуються на споживчих кредитах, інші - на бізнес-позиках або на тих та інших.

*Таблиця 2 – Переваги рівноправного кредитування для позичальника і інвестора*

<b>Позичальник</b>	<b>Інвестор</b>
Може отримати кредитування, навіть якщо банк відмовив	Вища ставка доходу
Нижче ставка по кредиту	Можливість стати учасником ринку капіталу навіть із невеликою сумою коштів
Кредит без застави	
Гнучкі умови, швидке рішення, менші витрати на управління	

*Джерело: розроблено автором*

Щодо акціонерного краудфандингу або як деякі економісти говорять краудінвестинг, то слід зазначити, що його дослідники порівнюють з інвестиціями в акції стартапів, тобто новостворених компаній. Такі інвестиції мають два джерела доходу: дивіденди та приріст капіталу. Як зазначає Туран (2015, [2]) більшість нових підприємств та стартапів банкрутують, тому вірогідність того, що інвестор втратить весь інвестований капітал набагато більше, ніж того, що він отримає прибуток. Ці підприємства також дуже рідко платять дивіденди. Навіть успішні інвестиції навряд чи отримають будь-які дивіденди протягом багатьох років. Прибутки, як правило, інвестуються в компанію, щоб забезпечити подальше зростання та збільшення вартості. Торгівля частками можлива лише безпосередньо між покупцями та продавцями, тому в майбутньому може бути важко або неможливо продати інвестиції. Існує ризик

розбавлення акцій, якщо компанія збільшить капітал пізніше залишити ваші інвестиції, щоб зменшити частку власного капіталу.

Туран (2015, [2]) розбив цикл ризиків, що виникають при інвестуванні на краудфандингових платформах в залежності від стадії (від попереднього запуску до завершення етапів (див. табл. нижче). У період запуску інвестор має мати всю необхідну інформацію для оцінки інвестиційних ризиків. Це період часу, коли потрібно бачити презентацію проекту (pitch), інформацію щодо суми інвестицій, і відсотку вже профінансованої частини, а також кількості інвесторів.

Туран також вказує, що через високий ризик інвестицій в стартапи інвестори не бажають робити дорогої експертизи (due diligence). Крім того, вони не мають достатньої інформації для порівняння. Підприємства, які не оновлюють інформацію про реалізацію проекту та виконання запланованих фінансових показників, можуть вдаватися до шахрайства та зловживань з коштами інвесторів.

Таблиця 3 – Типи інвестиційних ризиків краудінвестингу

Ризик/Стадія	Фінансовий ризик	Операційний ризик	Стратегічний ризик
Попередній запуск			
Запуск кампанії	1) низька обізнаність з проектом, 2) невизначеність щодо майбутніх виплат, 3) оцінка та рентабельність інвестицій, 4) відсутність аналогів для порівняння		1) диверсифікація, 2) інформаційна асиметрія, 3) альтернативна вартість
Після запуску		1) ризик доставки (виплати)	
Реалізація	1) відстеження ефективності	1) управлінські проблеми	розбавлення акцій
Вихід	1) ліквідність		

Джерело: складено автором на основі [2]

Оскільки ці компанії не в лістингу, вони не зобов'язані надавати фінансові чи операційні дані. Також інвестори відкриті для ризику того, що компанія не веде належним чином бухгалтерський облік та не проводяться аудиторські перевірки.

Виходячи з вище наведеного, ми можемо зробити висновок, що існує чотири різних види основних ризиків, які пов'язані з краудфандингом:

1. Втрата вкладеного капіталу
2. Неможливість продажу акцій на відкритому ринку
3. Можливість розбавлення пакету акцій
4. Нечасті і малоймовірні дивіденди

Також слід враховувати й інші ризики такі як шахрайство, вибір обсягу інвестування, високі витрати управління, конфлікт інтересів.

*Шахрайство*, напевно, сама широкообговорювана тема в критиці краудфандингу. Проблема в тому, що інвестування коштів спонсорами відбувається через інтернет-платформи. Не існує особистого контакту між власником засобів і власником ідеї. Доступна лише та інформація, яка представлена на сайті бізнес-проекту.

В даний час наявність соціальних мереж дозволяє навести довідки про представника тієї чи іншої бізнес ідеї і прийняти рішення про інвестування грошей. Більш того, більшість краудфандінгових платформ вже володіють системами ідентифікації шахрайських проектів. А в зв'язку зі зростаючою кількістю таких платформ і збільшуючою конкуренцією, в майбутньому очікується тільки поліпшення таких систем.

*Вибір обсягу інвестування.* Іншою проблемою є труднощі з розрахунком обсягів інвестування в бізнес проект і неможливість передбачити прибуток від реалізації продукту. Звичайна практика має на меті виставлення ідеологом суми, необхідної для реалізації проекту, ще до того, як процес зрушиться з точки. Але ця сума може не збігтися з практично необхідною і бізнесу будуть потрібні додаткові інвестиції.

Потенційним вирішенням цієї проблеми, як відбувається на деяких платформах, є надання гнучкої політики щодо запитуваної суми з боку власника проекту. Сума може змінюватися в ході виконання бізнес плану і збору коштів. Інше рішення - самостійно встановлювати розмір платежів і частки акцій в активі компанії, щоб спонсори могли маніпулювати конкретними альтернативами.

*Високі витрати управління.* У випадках успішного розвитку проектів, багато спонсорів будуть залучені в бізнес на тому чи іншому рівні. Вони можуть забезпечити ідеолога порадами по просуванню продукту: його форми, ринків для поширення і ціною. Але в той же самий

час вони очікують якийсь відгук від підприємця, якому довірили свої кошти. Прийняття рішень про подальший розвиток проекту є загальним процесом. Багато з власників акцій можуть бути поза географічної досяжності, що робить неможливим проведення зборів (Само по собі проведення голосувань з величезною кількістю людей важко проводити).

*Конфлікт інтересів.* Після того як в управлінні проектом бере участь не тільки підприємець, але і інвестори, можуть виникнути конфлікти інтересів щодо шляхів розвитку бізнесу. Для вирішення цієї проблеми деякі платформи пропонують проінвестувати 50% суми, необхідної для реалізації проекту самим підприємцем. Він стає володарем контрольного пакету акцій компанії і не має проблеми при прийнятті рішень щодо розвитку бізнесу.

Одна з переваг краудфандингу - те, що підприємець має можливість отримувати інформацію про потенційний попит на ринку краудфандингу. Це можливо, якщо краудінвестори також є споживачами. Підприємець може прийняти рішення продовжувати або зупинити проект, засновуючись на інформації зібраної в ході залучення інвестицій. Варто зазначити, що така інформація не може бути отримана під час взаємодії, наприклад, з бізнес-ангелами. Проте краудфандинг може генерувати більш високий операційний ризик, так як проект може зазнати невдачі, якщо підприємець не оцінить обсяг необхідного капіталу.

В рамках краудфандингу оцінка перспектив проекту проводиться тільки самим підприємцем і частково інтернет-майданчиком. При фінансуванні бізнес-ангелами, вони теж проводять оцінку перспектив проекту, що позитивно позначається в майбутньому. Також, якщо це необхідно вони можуть вливати додатковий капітал.

Армін Швінбахер [12] в своїй роботі показує, що компанії, які фінансуються краудінвесторами, можуть генерувати операційний ризик форми, відмінної від форм ризику компаній, що фінансуються за рахунок прямих інвестицій.

По-перше, компанії, що фінансуються краудінвесторами, не розглядалися професійними інвесторами і їх бізнес-плани не вивчаються, як це відбувається при фінансуванні бізнес-ангелами. Оцінка виробничих витрат та операційної ефективності ґрунтується виключно на оцінці засновників. Це створює додаткові ризики. По-друге, бізнес-ангели можуть вводити додаткові кошти, якщо витрати виявляються вище

очікуваних. Використовуючи краудфандинг, підприємці можуть розраховувати тільки на подальше фінансування тільки за умови досягнення більш відчутних результатів. У підсумку в зв'язку з обраною формою фінансування підприємці можуть мати різні співвідношення ризику і прибутковості.

Стартапи є об'єктами інвестицій надзвичайно високого ризику. Успіх і невдачі важко передбачити, але інвестори повинні з'ясувати, що вони знають про компанію, і чи ця інформація говорить про слабкі місця або навпаки можливості успіху. Можна оцінити початкові підприємства, розглядаючи такі чинники, як команда менеджменту, наявність привабливого ринку, привабливість нового продукту чи послуги, чітке підтвердження інтересу клієнтів, наявність коштів у компанії, демонстрація потенціалу раннього зростання, гнучкість у стратегії і потенціал для виплати заробітної плати (Кузумано 2013, [13]).

Найпоширеніша аксіома інвестування, що чим більший ризик, тим вище прибуток або збиток. Оскільки ці інвестиції є високо ризикованими диверсифікація портфеля тут набагато важливіша, ніж у більш безпечних інвестиціях. Адже, тут не існує контролю над бенефіціарами, і інвестори не мають передумов, щоб глибоко проаналізувати ринкові умови для стартапу та фактори ризику. В цьому контексті важливою стає роль платформ, тому що саме вони здійснюють попередній аналіз проектів і показують можливі напрямки інвестування. Отже, інвестори повинні довіряти платформам, що компанії є автентичними та були обачливо оцінені. Наприклад, фінська краудфандингова платформа Innovestor вирішує цей ризик, пообіцявши інвестувати у всі компанії, які вони вирішили підтримувати на своїй платформі (Innovestor 2017 [14]).

У процесі інвестування беруть участь багато психологічних чинників. Тільки успіх кампанії з фінансування не може бути показником успіху в майбутньому, хоча це приваблює більше людей для інвестування під час кампанії. За даними Моліка (2014, [15]), існує чіткий зв'язок між розміром соціальної мережі та успіхом фінансової кампанії. Швидше за все, успішна кампанія матиме вдачу з великою кількістю прихильників у Facebook. Іншим позитивним фактором для кампанії є хороша презентація (pitch) та відеоматеріали в ній.



Рис. 1. Джерела інформації для прийняття інвестиційних рішень

Джерело: складено автором

Це означає, що інвестори можуть зосередитись на абсолютно інших фактах, ніж, наприклад, фінансові дані підприємства, або оцінці ринку та працівників підприємства. Джерела інформації для інвесторів краудфандингу представлені на рисунку вище.

Бернстейн в своїй роботі (2010, [16]) обговорює, як вимірювати ризики інвестицій та як досліджувати їх можливу доходність. З часом, по мірі накопичення даних, можна буде проаналізувати тенденції та обчислити ймовірну ставку прибутковості. Але наразі отримання доходу з краудфандингу - це скоріше про вдачу, аніж вміння будувати портфель інвестицій. Аналіз історичних даних також показує, що чим довше утримуються в портфелі акції, тим меншим є ризик збитків. За словами Бернстайна, середні інвестори, ймовірно, виберуть акції від компаній привабливих секторів, наприклад, у галузях технології. Оскільки майбутнє неможливо передбачити, портфель інвестора повинен бути максимально диверсифікованим. Гроші мають бути розподілені між активами, які працюють у різних галузях промисловості, щоб мінімізувати будь-які невдачі в майбутньому.

**Висновки.** Таким чином, світовий ринок альтернативного фінансування може забезпечувати хороші можливості для портфельних інвестицій через низький бета показник (співвідношення з традиційним ринком). Однак, рівноправне кредитування, краудінвестинг та інші моделі мають низку специфічних ризиків, які поділяються на фінансові, операційні та стратегічні і потребують ретельної уваги на усіх стадіях альтернативного фінансування.

Якщо для традиційних інвестицій метою диверсифікації портфелю є дуже часто управління доходністю, то у випадку з альтернативним фінансуванням це ключова вимога для мінімізації ризику. Також важливою є якість і професійність самих онлайн платформ, які здійснюють попередній аналіз краудфандингових проектів перед представленням їх інвесторам.

Подальших комплексних досліджень потребують особливо ризики, що виникають на стадіях реалізації і виходу з краудфандингових проектів (пов'язані з інформаційною асиметрією, інформаційними каскадами, тощо), адже через молодість індустрії саме вони є найменш вивченими.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Tania Ziegler, Rotem Shneor, Kieran Garvey, Karsten Wenzlaff, Nikos Yerolemou, Rui Hao, Bryan Zhang "Expanding Horizons: The 3rd European Alternative Finance Industry Report". 2016. p. 123. / Available at: [https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user\\_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-exp-horizons.pdf](https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-exp-horizons.pdf).
2. Turan, S. (2015). Financial Innovation - Crowdfunding: Friend or Foe? *Procedia – Procedia Social and Behavioral Sciences*. Vol. 195 (3). Elsevier Ltd. pp. 353-362.
3. Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study - *Journal of Business Venturing*. Vol. 29. (1). (Ed.) G. Cassar. Elsevier Inc.
4. Alois, J. (2016). Seedrs Drives IRR of 14.44% for Investors Since 2012. 07.09.2016. *Crowdfund Insider*.
5. Отливанская Г. А. «Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины» // *Проблеми економіки* № 2, 2017. С. 276-280.
6. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки // *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>.

7. Ценклер Н. И., Панько М. В., Огородник В. О., Макарович В. К. Краудфандинг в Украине: специфика учета. *Sustainable Development*. 2015. Vol. 3 (24). С. 38–42.
8. Киевич А. В., Койп А. Д. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта. *Экономика и банки*. 2016. № 1. С. 58–65.
9. Болдарук Д. Ю. Краудфандинг как новый источник финансирования инновационной деятельности в сельском хозяйстве // *RJOAS*. 2015. № 6 (42). URL: [https://rjoas.com/issue2015-06/article\\_03.pdf](https://rjoas.com/issue2015-06/article_03.pdf)
10. Аккерман К. Краудфандинг як фінансовий інструмент. URL: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/139.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm)
11. В Украине активно развивается альтернативное финансирование Корреспондент.biz, 5 марта 2018, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://korrespondent.net/business/financial/3946397-v-ukrayne-aktyvno-razvyvaetsia-alternatyvnoe-fynansyrovanye>.
12. Schwienbacher, Armin, Entrepreneurial Risk-Taking in Crowdfunding Campaigns (April 30, 2015). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2506355> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2506355>.
13. Cusumano, M. (2013). Evaluating a Startup Venture: Considering the key elements of successful startups - *Technology Strategy and management*. Vol. 56 (10). pp. 26-29.
14. Innovestor. (2017). <http://innovestorgroup.com/investors/> (30.03.2017)
15. Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study - *Journal of Business Venturing*. Vol. 29. (1). (Ed.) G. Cassar. Elsevier Inc.
16. Bernstein, W. J. (2010). *The Four Pillars of Investing: Lessons for Building a Winning Portfolio*. New York: McGraw-Hill.
17. Ferdi van Benthem «Alternative finance: the determinants of alternative finance adoption for Dutch SMEs and the implications for capital structure theory» / University of Twente. Faculty of behavioural, management and social sciences. Master thesis. May 2016. – p. 42.



УДК 339.9:338.1

**КЛАСТЕРІЗАЦІЯ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ ЗА РІВНЕМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.17.224

**Орловська Ю.В., д.е.н.  
Морозова С.***ДВНЗ “Придніпровська державна академія будівництва та архітектури”*

У статті проведено кластеризацію країн-членів ЄС в межах відносин центр-периферія з врахуванням умов інноваційного розвитку цих країн, з метою обґрунтування механізмів та інструментів, значимих для покращення параметрів інноваційного розвитку в українській економіці. Визначено, що в «зв'язці» технологічних процесів та дифузії інновацій найбільш часто та продуктивно обговорюються сутність й процеси внутрішньої динаміки центр-периферійної моделі. Це дозволило зробити висновок, що інноваційний розвиток запускає ланцюгові зміни у всіх підсистемах економічної системи. Сформульовано гіпотезу щодо специфіки інноваційного розвитку в країнах ЄС, а саме його ієрархічної структури та підтверджено її за рахунок використання авторської системи показників, що визначають умови інноваційного розвитку економічних систем та математичного апарату штучного інтелекту. В результаті кластеризації отримано 6 кластерів відповідно до рівня інноваційного розвитку європейських країн – Нульовий, Перший, Другий, Третій, Четвертий та П'ятий. Обґрунтовано сучасну центр-периферійну структуру європейського простору у контексті інноваційного розвитку, в якій центром (ядром) є країни Нульового та Першого кластеру, підпорядкованої менш інноваційно розвиненою периферією є країни П'ятого кластеру, а країни Другого, Третього та Четвертого кластерів є напівпериферією. Запропоновано подальшу розробку та обґрунтування стратегії розвитку України здійснювати в розрізі кластеру подібних країн (П'ятий кластер) з обов'язковим вираховуванням того, що наступним кластером, до якого варто потрапити Україні є Четвертий кластер, який характеризується більшим ВВП.

**Ключові слова:** центр-периферія, інноваційний розвиток, європейські країни, кластеризація.

УДК 339.9:338.1

**CLUSTERIZATION OF EUROPEAN COUNTRIES BASED ON THE LEVEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.17.224

**Orlovskaya Yu., Dr. of Econ. Sc.  
Morozova S.***Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture*

The article describes a clustering of EU member states within the framework of center-periphery relations, which takes into account the conditions of innovative development of these countries, carried out in order to substantiate the mechanisms and tools that are of importance for improving the parameters of innovation development in the Ukrainian economy. It is determined that in the "bundle" of technological processes and diffusion of innovations, the essence and processes of internal dynamics of the center-peripheral model are discussed most often and effectively. This made it possible to conclude that innovative development is triggering chained changes in all subsystems of the economic system. The hypothesis concerning the specificity of innovation development in the EU countries, in particular its hierarchical structure, is formulated and confirmed by using the author's system of indicators that determine the conditions for the innovative development of economic systems and the mathematical apparatus of artificial intelligence. As a result of clusterization, 6 clusters were obtained, defined according to the level of innovative development of related countries - the Zero, First, Second, Third, Fourth and Fifth cluster. The modern center-peripheral structure of the European space is described in the context of innovation development; in this structure, the core (nucleus) is represented by the Zero and First cluster, the less innovative periphery is constituted by the countries of the Fifth cluster, and the countries of the Second, Third and Fourth clusters are semi-peripheries. It is proposed to further develop and substantiate the development strategy of Ukraine within the context of a cluster of similar countries (Fifth cluster), with a compulsory condition that Ukraine should transition into the fourth cluster, which is characterized by higher GDP.

**Keywords:** center-periphery, innovation development, European countries, clusterization.

**Актуальність проблеми.** Роль інновацій в економічному розвитку країн в ХХІ ст. посилюється, оскільки в умовах формування нового світового порядку положення країни буде визначатися потужністю економічної та інноваційної систем, а також потенціалом використання нових технологій та продуктів шостого технологічного укладу. Інтернаціоналізації світового господарства призводить до

зростання рухливості чинників виробництва, що створює ситуацію коли успіхи тієї чи іншої країни, її лідируюче положення пояснюються не тільки і не стільки наявністю факторів виробництва, скільки їх характером і ефективністю використання можливостей, які виникають в умовах глобальних технологічних трансформацій у XXI ст. Це підтверджується, зокрема, тим що сучасними процесами, які відбуваються в економіці Європейського Союзу, притаманне наростання системної цілісності, взаємозв'язку та взаємозалежності, значна ступінь інтернаціоналізації міжнародних економічних відносин, високий динамізм змін, що в кінцевому підсумку призводить до зростання невизначеності та нелінійності розвитку всього світового господарства. В останні роки економіка Європейського Союзу характеризується формуванням єдиного європейського простору, досвід якого переконливо свідчить, що навіть зріла економіка, з наявністю сформованого інноваційного простору та відповідного інституційного оформлення, не застрахована від ризиків нестабільного розвитку сучасної світової економіки. Більш того, традиційні джерела підвищення конкурентоспроможності економік країн-членів ЄС поступово вичерпують себе і, в силу наростаючої конкуренції на світовому ринку, необхідний пошук нових інструментів зростання. Іншими словами, необхідно переосмислення ідеології економічного розвитку з урахуванням інноваційного аспекту розвитку. Враховуючі те, що з початку XXI ст. кількість членів Європейського Союзу збільшилась майже вдвічі та характеристики їх розвитку дуже різняться, актуальним питанням стає визначення залежності країн-членів ЄС в межах відносин центр-периферія з врахуванням умов інноваційного розвитку цих країн.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження окремих аспектів інноваційного розвитку країн ЄС та можливості використання їх досвіду в українських реаліях займає провідне місце в роботах таких вчених як І. Єгоров [4], В. Геєць [2; 5], Луцків [6], Л. Марчук [7], Г. Никифорок [7], С. Прохорчук [12], О. В. Сіденко [14], О. Федірко [15] тощо. Отримані опрацювання складають теоретичну та методологічну основу для проведення даного дослідження. Але в сучасних умовах інновації, які безперервно розвиваються, пронизують всю систему світогосподарських зв'язків поступово стають одним з основних чинників розвитку економічних систем. Тому високо оцінюючі внесок віще названих вчених и отримані ними результати дослідження, слід

констатувати, що названі процеси потребують більш ґрунтовного аналізу.

Отже метою дослідження є проведення кластеризації країн-членів ЄС в межах відносин центр-периферія з врахуванням умов інноваційного розвитку цих країн, з метою обґрунтування механізмів та інструментів, значимих для покращення параметрів інноваційного розвитку в українській економіці.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Фундаментальні теоретичні розробки, пов'язані з глобальним економічним простором, практично відсутні, і даний напрямок досліджень можна позначити як перспективне і актуальне на увазі швидкого розвитку міжнародних економічних відносин. Однак багато висновки, зроблені вченими в відношенні економічного простору в цілому, можна перенести і на опис процесів, що відбуваються в європейській економічній системі. Так, погляди Ф. Перрокса і М. Портера, пов'язані з поляризацією та кластеризацією економічного простору, знайшли відображення перш за все на рівні глобальної економіки у вигляді концепцій І. Валлерстайна та Дж. Фрідмана [20].

Розвиваючи світ-системний підхід Валлерстайна, Фрідман підкреслює, що у відносинах “центр-периферія” економічна ініціатива виходить від центрів, в якості яких можуть виступати найбільш розвинені і потужні країни, групи країн, найбільші міста світу, регіональні і муніципальні центри тощо. Центри виступають фокусами фінансових потоків, полюсами технологічних інновацій, місцями прийняття комерційних та адміністративних рішень, що впливають на хід економічного життя периферії що на тяжіє до них (див. детально [21]).

В свою чергу периферія характеризується відставанням від центрів за рівнем розвитку економіки в цілому, інфраструктури, освітньої системи, переважанням традиційних галузей в економічній структурі, менш активним сприйняттям інновацій, обмеженим потенціалом самоорганізації і саморозвитку, економічною залежністю від центрів. Периферія в цілому більш консервативна в порівнянні з центром. На ній ризику підприємницької діяльності вище, особливо в інноваційній сфері.

Незважаючи на критику (див. детально [18]) світ-системного підходу Валлерстайна та Фрідмана, концепція не перестає бути актуальною: вона описує структурні взаємозв'язку глобального економічного простору в умовах ринкової, капіталістичної економіки

[16]. Однак, відкритим залишається питання, які саме критерії повинні лежати в основі ідентифікації країн в якості «центрів» або «периферії». Існують різні підходи до такої класифікації. Так до найбільш обґрунтованої методології відноситься підхід, який розглядає «центр» в якості генератора інновацій різного характеру, які проникають в «напівпериферію» і частково «периферію», змінюючи їх і всю систему в цілому [11]. Враховуючі те, що в «зв'язці» технологічних процесів та дифузії інновацій найбільш часто та продуктивно обговорюються сутність й процеси внутрішньої динаміки центр-периферійної моделі, можна зробити висновок що інноваційний розвиток запускає ланцюгові зміни у всіх підсистемах економічної системи.

Нові розробки в цій царині досліджень включають аналіз циклічних процесів. Зокрема, це відноситься до циклу провідних галузей або продуктів (які є новими і мають значну частку на світовому ринку товарів). У міру накопичення капіталу збільшується зайнятість та заробітна плата. Це призводить до збільшення виробництва, а іноді навіть надвиробництва, що викликає цінову конкуренцію. Для зниження витрат певні ланки виробничих ланцюгів передислокуються в країни полупериферії. Отже коли конкуренція зростає, а квазімонополії перестають існувати, їх власники (частіше всього з країн «центру»), переходять до інших нових провідних галузей або продуктів, тобто цикл триває [20, с.23-30]. Зазначимо, що в світовій практиці країн Західної Європи (перш за все країни ЄС, які виробляють понад 1/4 валового світового продукту) відносять до центру, поряд з країнами Північної Америки (на чолі з США, які виробляють приблизно 1/4 валового світового продукту), та Японії (5,8% валового світового продукту). Кожен «центр» має свої периферійні і полупериферійні зони, і, таким чином, фактично за сукупністю факторів їх роль в світовій економіці значно вище. Причому відповідно до сфери реалізації дослідження перелік країн що віднесено до центру або до периферії є різним.

Тому в контексті досягнення мети дослідження та враховуючі вище зазначене можна висунути гіпотезу щодо специфіки інноваційного розвитку в країнах ЄС, а саме його ієрархічної структури. Так взаємодія виробничих структур щодо продукування та впровадження інновацій та нових технологій здійснюється у вигляді нерівного обміну між інноваційно розвиненими країнами, тобто центром (ядром) з одного боку,

а також підпорядкованої менш інноваційно розвиненою периферією та проміжною зоною (напівпериферією). Зазначимо, що центр-периферійна структура європейського простору постійно відтворюється. Вона обумовлена різною політичною роллю центрів і периферії та історично накопиченими відмінностями в економічній і соціальній сферах. Також вона заснована на різному ступені конкурентоспроможності та забезпеченості інноваційної базою. Для підтвердження гіпотези щодо ієрархічної структури інноваційного розвитку країн Євросоюзу скористаємося авторською системою показників, що визначають умови інноваційного розвитку економічних систем та математичним апаратом штучного інтелекту.

В якості вхідних даних для аналізу виступали: ВВП ( $Y$ ), Експорт товарів та послуг ( $X_1$ ), Імпорт товарів та послуг ( $X_2$ ), Прямі іноземні інвестиції: приплив (анг. FDI inflows) ( $X_3$ ) та відтік (анг. FDI outflows) у млн. дол США ( $X_4$ ), витрати на НДР, % від ВВП ( $X_5$ ), заяви на патенти резидентів ( $X_6$ ) та на торговельні марки ( $X_8$ ), доля високотехнологічної продукції в загальному експорті % ( $X_7$ ), кількість науково-дослідних публікацій ( $X_9$ ). Саме такий набір показників найкраще відповідає умовам інноваційного розвитку в XXI ст. оскільки існуючі численні дослідження виявляють зародження у світі неоекономічної моделі – симбіозу техногенних і позасистемних факторів, етнічних, національних, психологічних, морально-етичних, культурних тощо. Цей симбіоз буде настільки гармонійним, наскільки адекватними новим вимогам і загрозам будуть управлінські рішення, в даному випадку стратегії переходу з кластеру в кластер [3].

Для аналізу використовувалися дані в розрізі країн-членів Європейського Союзу та України, період дослідження 12 років – з 2005 по 2016 рр. В процесі дослідження дані по кожному з факторів були трансформовані у вигляді навчальної вибірки (DataSet), кожен запис якої представляє собою кортеж:

$$R = \langle Year, Country, Y, X_1 \dots X_9 \rangle \quad (1)$$

Однакова структура таблиць для кожного з факторів дає змогу автоматизувати процес її формування. Для цього була написана програма на мові програмування Python. В результаті виконання скрипта була сформована навчальна вибірка, що містила 348 записів по всім країнам та рокам з 2005 по 2016 рр. Особливістю отриманої вибірки була наявність

пропущених даних в певних кортежах. Для подальшого аналізу ці кортежі необхідно було вилучити. Для цього була написана програма виду (02\_null.py). В результаті вилучення кортежів з пропущеними даними навчальна вибірка зменшилась до 320 записів.

Перед початком кластеризації необхідно вирішити два питання: шкала вимірювання факторів та кількість кластерів. Різна природа досліджуваних факторів призводить до сильного відхилення абсолютних значень досліджуваних факторів. Для усунення цього всі фактори були нормалізовані:

$$x_{i,j}^n = \frac{x_{i,j} - \bar{x}_i}{\sigma_i}, \quad (2)$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (x_{i,j} - \bar{x}_i)^2}{n-1}}, \quad (3)$$

де  $x_{i,j}$  – значення  $j$ -го значення  $i$ -го фактору,  $\bar{x}_i$  – середнє значення фактору  $i$ ,  $\sigma_i$  – дисперсія  $i$ -го фактору,  $n$  – кількість записів навчальної вибірки.

На сьогодні існує більше 100 різних методів кластеризації. Однак лише декілька з них можуть автоматично визначити необхідну кількість кластерів. Одним з таких методів є самоорганізаційна нейронна мережа Кохонена, що відноситься до класу нейронних мереж, основним елементом яких є шар Кохонена. Він складається з адаптивних лінійних суматорів («лінійних формальних нейронів»). Як правило, вихідні сигнали шару Кохонена обробляються за правилом «переможець забирає все»: найбільший сигнал перетворюється в одиничний, решта звертаються в нуль.

Самоорганізаційна карта Кохонена (англ. Self-organizing map - SOM) - нейронна мережа з некерованим навчанням, що виконує завдання кластеризації. Є методом проектування багатовимірному простору в простір з нижчою розмірністю (найчастіше, двовимірний), застосовується також для вирішення завдань моделювання, прогнозування та інших. Для реалізації кластеризації використовувалась аналітична платформа Deductor. В результаті самоорганізованого навчання (без вчителя) нейронної мережі всі країни нейрони мережі згрупувались у 6 кластерів, усередненні значення кожного з них приведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Середні показники кластерів країн європейського простору

Показник	Кластер					
	Нульовий	Перший	Другий	Третій	Четвертий	П'ятий
ВВП	50741	38252	34459	27941	23569	13310
Експорт товарів та послуг	196958	1272949	235797	790694	124275	59286
Імпорт товарів та послуг	218171	767251	313839	27541	120976	65372
Приплив ПІІ, млн. дол США	8168	44747	22000	7466	10695	4338
Відтік ПІІ, млн. дол США	14425	58911	21671	4820	5111	1414
Витрати на НДР % від ВВП	3.00	1.70	1.33	0.64	1.61	0.71
Заяви на патенти резидентів	1818	18047	673	89	508	871
Доля високотехнологічної продукції в загальному експорті %	13.4	15.1	21.9	38.6	9.6	8.0
Заяви на торговельні марки	10137	59979	5170	1882	12945	10294
Кількість науково-дослідних публікацій	12963	74456	8026	753	9025	6814

Джерело: розраховано авторами на основі [9; 10]

Для здійснення подальшого ґрунтовного аналізу країни було виокремлено відповідно до розташування в кластерах з зазначенням відповідних переходів (табл. 2). Як видно з наведених даних до **Нульового** кластеру відносяться країни, що витрачають найбільше грошей з ВВП на НДР – в середньому 3%. До них належать такі країни як Австрія, Данія, Фінляндія, Швеція. Жодна з цих країн не змінила свій кластер впродовж досліджуваного періоду. Окрім того цей кластер характеризується найвищим середнім ВВП серед інших країн. Також з 2012 року приєдналася Бельгія. Інноваційний розвиток представників даного кластера має досить довгу історію. Наприклад на хвилі другої промислової революції з'явилися шведські інноваційні компанії, що стали згодом глобальними гравцями (ABB в енергетичному машинобудуванні, Ericsson в телекомунікації та ін.) [16]. Витрати на НДР (у відсотках від ВВП), основна частка яких в Швеції завжди припадала на великий бізнес, є одними з найбільш значних в світі впродовж всього періоду розрахунку цього показника (починаючи з 1981 року, за даними ОЕСР) [1]. Витрати державного сектора в основному були спрямовані на розвиток освіти та створення університетської науки. Особливе значення



надавалося розвитку досліджень в галузі ядерної енергетики та телекомунікацій.

*Таблиця 2 Віднесення європейських країн до відповідних кластерів з переходами по рокам*

Кластер	Період, роки	Країна
Нульовий	2005-2016	Австрія, Данія, Фінляндія, Швеція
	2012-2016	Бельгія (перехід з Четвертого кластеру)
Перший	2005-2016	Великобританія, Іспанія, Італія, Німеччина, Франція
Другий	2009	Греція (перехід з П'ятого кластеру)
	2007-2016	Ірландія (перехід з Третього кластеру)
	2005-2016	Нідерланди
	2005-2014	Угорщина
	2012	Чехія
Третій	2005-2006	Ірландія
	2006-2011	Кіпр
	2005-2016	Мальта
Четвертий	2005-2011	Бельгія
	2009-2016	Естонія
	2008-2016	Португалія (перехід з П'ятого кластеру)
	2005-2010	Словенія
	2015-2016	Угорщина (перехід з Другого кластеру)
	2005-2011, 2013-2016	Чехія
П'ятий	2005-2016	Болгарія, Україна, Хорватія, Румунія, Словаччина, Латвія, Литва, Польща
	2005-2008, 2010-2016	Греція
	2005-2008	Естонія
	2005, 2012-2016	Кіпр (перехід з Третього кластеру)
	2005-2007	Португалія
	2011-2016	Словенія

*Джерело: складено авторами*

Фінляндія, яка до середини 1950-х рр. була в основному аграрною країною зі слабо розвиненою промисловістю, на початку ХХІ ст. є прикладом високорозвиненою в технологічному відношенні країни із сформованою національною науково-дослідною та інноваційною системою, що стало результатом цілеспрямованої державної політики [12]. Основи сучасної інноваційної системи Фінляндії були закладені після Другої світової війни з опорою на розвиток науки і освіти та їх зв'язок з виробничим сектором. У 1980-х рр. проводилась активна державна політика в області технологічного розвитку, яка привела до формування нових для країни експортно орієнтованих галузей промисловості. Так найбільш важливе місце в технологічному розвитку Фінляндії зіграла сфера інформаційних технологій і телекомунікацій.

Для країн даного кластеру інноваційний розвиток є способом досягнення головних завдань - забезпечення зайнятості шляхом створення нових компаній, підвищення продуктивності праці за рахунок введення інновацій, надання більш широкого спектру державних послуг і поліпшення якості життя населення. Причому шлях цих країн-лідерів досить унікальний і не може бути відтворений в точності в іншому кластері та при інших умовах. Цей шлях не був прямим, як і в інших розглянутих країнах. Але досвід Фінляндії показує важливість вкладень в ключові напрямки наукових досліджень, з одного боку, і гнучкість в пошуках нових інструментів для стимулювання

До **Першого** кластеру входять Великобританія, Іспанія, Італія, Німеччина, Франція, які також за досліджуваний період не переходили в інші кластери. Головною ознакою учасників даного кластеру є те що основне навантаження по видатках на НДР несе приватний сектор. При цьому держави використовують різні способи для підтримки інноваційної діяльності бізнесу, визнаючи інноваційний розвиток найважливішою умовою забезпечення сталого економічного зростання. Про це більш детально в першому параграфі третього розділу. Значимо також, що можливо у найближчій перспективі Німеччина перейде до Нульового кластеру й опиниться поруч зі скандинавськими країнами, які у європейському рейтингу стабільно входять в групу інноваційних лідерів (innovation leaders), причому перше місце в умовному рейтингу всіх європейських країн протягом ряду років займає Швейцарія, а серед країн ЄС – Швеція.

Зазначимо, що країни представники Першого кластеру представляють перш за все приклад стабільного інноваційного розвитку. В ХХІ ст. мета якого полягає не в тому, щоб вирішити завдання швидкого досягнення показників на рівні світових лідерів. Необхідно постійно впроваджувати реальні кроки щодо забезпечення умов для зростання інноваційного потенціалу та його ефективного використання. З обов'язковим врахуванням досвіду країн з успішною інноваційною політикою щодо впровадження фінансових і нефінансових механізмів для реалізації інноваційних і високотехнологічних стратегій, розроблених з урахуванням соціально-економічних та історичних умов розвитку конкретної країни, для забезпечення довготривалого стійкого економічного зростання.

**Другий** кластер характеризується меншим ступенем стабільності ніж попередні два. Так станом на 2016 рік в цьому кластері є лише дві

країни – Нідерланди та Ірландія. Інші країни потрапляли в цей кластер в періоди активізації технологічного та інноваційного підйому в країні та в умовах неспроможності підтримати досягнуті показники перейшли в менш розвинуті кластери (наприклад Греція, Угорщина та Чехія). В свою чергу Ірландія, яка опинилась в кластері в 2007 році, скоріше всього прослідує далі у висхідні кластери. Так на початку XXI століття Ірландія почала інвестувати більшу частину ресурсів в інноваційні технології, тим самим стає великим світовим інноваційним центром. Почалося розміщення великих світових компаній на території Ірландії, в сфері фармацевтики та ІКТ-сектора. Іноземні компанії залучалися за рахунок найнижчих податків в Європі та англомовної робочої сили. Країна стає найбільшим експортером програмного забезпечення. Відповідно, можна помітити, що для держави характерна висококваліфікована робоча сила, високі доходи населення і низький рівень безробіття [10].

Перед світовою фінансовою кризою, економісти з Wall Street Journal і Heritage Foundation оцінили «економічну свободу» країни третім місцем у світі, за Індексом економічної свободи [18]. Відзначимо, що Ірландія стала першою країною в Європейському Союзі, яка офіційно визнала початок рецесії - уповільнення темпів економічного зростання, з якої офіційно держава вийшла в 2010 році, коли економічне зростання в четвертому кварталі 2009 р склав 0,3% і 2,7% в першому кварталі 2010 р, завдяки наданій допомозі з боку МВФ в розмірі \$ 85 млрд. Але в 2013 р. Уряд Ірландії переходить на жорсткі заходи для відновлення економіки країни: відмова від зовнішніх кредитних програм, скорочення заробітних плат, зниження соціальних виплат і підвищення податків. Але при цьому, корпоративний податок був не торкнутися, тим самим дозволивши залучити в країну іноземні компанії. Таким чином, уряд Ірландії орієнтується на співпрацю шляхом створення інноваційної системи, яка ґрунтується на принципі дуалізму, поєднуючи компоненти з американської та європейської інноваційних систем. Головні пріоритети полягають у створенні високорозвиненої системи вищої освіти і підтримки великого бізнесу. На нашу думку саме спрямування Ірландського уряду на формування стратегії досліджень і розробок, створення промислових кластерів, стимулювання науково-дослідницької діяльності компаній в промисловості, залучення інвестицій і фокусування політики державних відомств дозволяє країні залишатися в кластері та можливо у короткостроковій перспективі перейти до наступного кластеру.

За досліджуваний період в **Третьюму** кластері були лише три країни: Ірландія (205-2006рр.), Кіпр (2006-2011 рр.) та Мальта, яка станом на 2016 рік залишається єдиною країною даного кластеру. Як що з приводу перших двох країн зрозумілим є те ще перехід в кластер було лише певним етапом в траєкторії інноваційного розвитку (вдалим або навпаки), то особливості інноваційного розвитку Мальти необхідно дослідити ґрунтовніше. Так уряд Мальти всіляко заохочує ініціативи, що дозволяють компаніям розвиватися, впроваджувати інновації і конкурувати на світовому ринку. Одна з таких ініціатив була анонсована організацією Malta Enterprise в 2015 році: в рамках конкурсу під назвою V.Start пройшов відбір найбільш перспективних старт-апів на острові, та кращі з них отримали грант у розмірі 25 тис. євро. Ще однією знаковою подією є те що на початку 2018 року уряд заявив про намір перетворити маленьке європейську державу в «Блокчейн-острів» за рахунок формуванням нормативної бази, яка б відповідала запитам представників індустрії. Поставлену задачу планується вирішувати в три етапи. На першій стадії в Мальті буде створено спеціальний орган влади - Агентство цифрових інновацій, основна функція якого буде контроль та сертифікація галузевих підприємств. Другий етап - прийняття закону, що регламентує діяльність в області DLT-технологій. Третя стадія - створення нормативної бази для первинних пропозицій монет (ICO). Слід зазначити, що мальтійський фінансове відомство, займаючись розробкою цього документа, виявилось в ролі першопроходьця. Ще жодна країна не запропонувала повноцінного законодавчого акту, який би роботу DLT-платформ. Державна сертифікація таких сервісів дозволить гарантувати їх безпеку і сумлінність, а, отже, забезпечить довіру користувачів. Намагання вести цілеспрямовану та вузько направлену політику у сфері інноваційного розвитку дозволяє країні мати стабільне положення в світовій економіці в турбулентних умовах її розвитку.

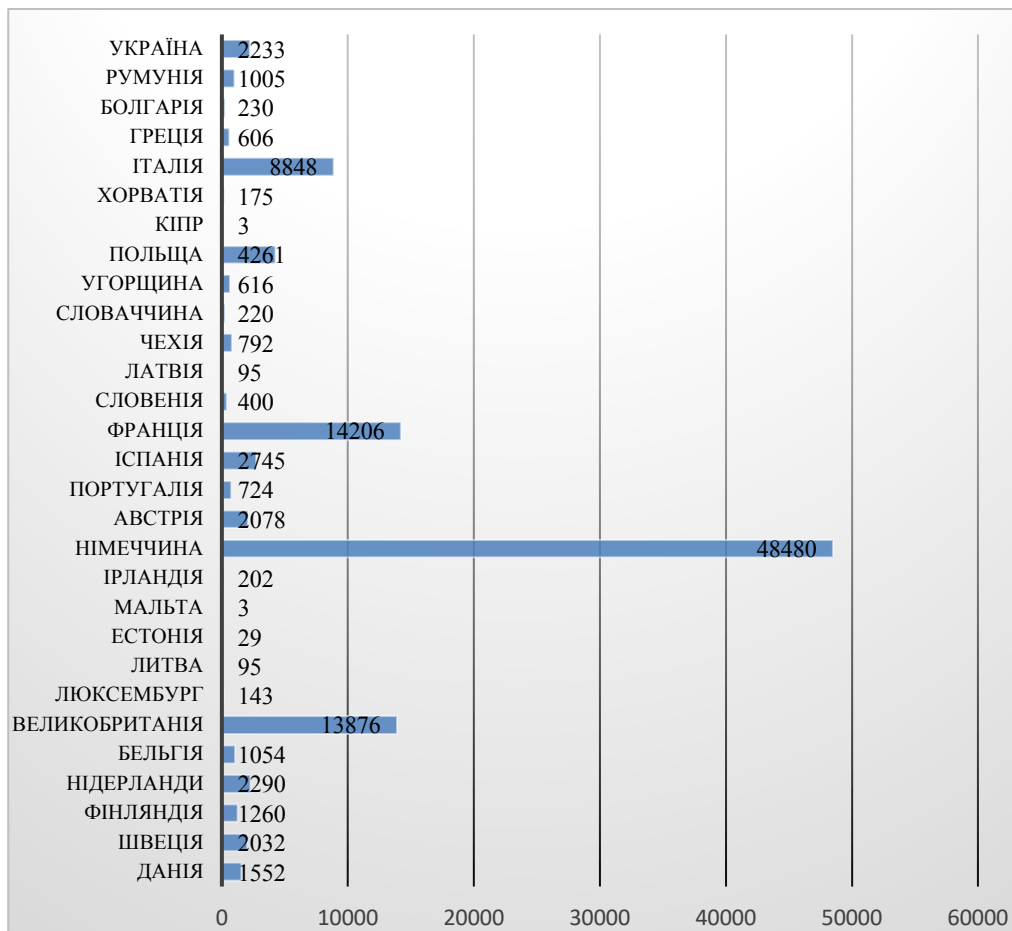
**Четвертий** кластер характеризується не такою турбулентністю як попередні – з шістьох країн які в певні роки опинилися в ньому станом на 2016 рік залишилися 4, дві з яких погіршили своє розташування - Угорщина та Чехія, а дві навпаки покращили – Естонія та Португалія. На увагу заслуговує досвід Португалії, яка 40 років тому мала 80% безграмотного населення, а з початку XXI ст. спостерігається значне зростання інвестицій в португальські інновації і технології. Португалія демонструє досить високий інноваційний потенціал в таких секторах економіки як: поновлювана енергетика (вітряна, сонячна, біомаса, енергія

хвиль); текстильні виробы нового покоління; здатні біологічно руйнуватися пластмаси; технології енергозбереження; економічні комплекси з виробництва м'яса (індичі ферми), що швидко будуються.

Так само Португалія використовує досвід європейських країн-лідерів в інноваційній сфері, зокрема, активно розвиває мережу Технологічних парків, які є інкубаторами нових ідей і виробництв. Такі парки досить успішно функціонують в різних регіонах країни (Оейраш / Лісабон, Брага, Сетубал, Авейру, Ковилья). Вони мають підтримку з боку національних і європейських структурних фондів і поступово інтегруються в секторальні і міжнародні мережі. В останнє десятиліття в інновації активно інвестують приватні підприємства і як наслідок у 2009 р інвестиції в інноваційні проекти в Португалії досягли рівня Іспанії і перевершили показники Греції на 30%. В 2013-2014 рр. середньорічне зростання інвестицій в інновації в Португалії знаходиться на рівні 10,2%, що є третьою позицією в Європі після Фінляндії та Ірландії [10].

Україна потрапила в **П'ятий** кластер, характеризується найнижчими рівнями витрат на НДР та ВВП. Вона поділяє його з такими країнами як Болгарія, Румунія, Словаччина, Хорватія, Латвія, Литва, Польща, Греція (з 2005-2008 рр. та з 2010-2016 рр.), Естонія (до 2008), Кіпр (2005 та з 2012 по 2016), Португалія (з 2005 по 2007 рр.), Словенія (з 2011 по 2016 рр.). Станом на 2016 рік в кластері залишаються всі названі країни окрім Естонії та Португалії. Країни, які представляють даний кластер характеризуються в більшості високим (за мірками Східної Європи) середнім рівнем життя населення, і це дозволяє отримувати вищу освіту досить великій кількості людей. Але частина з яких пізніше виїжджає до країн «старої» Європи через безробіття або в пошуках більшого благополуччя. Подібна ситуація не тільки ускладнює висококваліфікованих працівників Європи в знаходженні нового робочого місця, але також змушує їх погоджуватися на порівняно нижчу оплату праці, що, в свою чергу, знижує їх мотивацію до продуктивної праці та впровадження інновацій, що є необхідним в наукомістких галузях економіки. Інший аспект - високий відсоток охоплення вищою освітою випускників середніх навчальних закладів в цих країнах (наприклад Польщі, Словенії, Словаччині тощо) ще не гарантує високу якість кадрів вищої кваліфікації. У той же час відносно низька частка населення, яка здобуває вищу освіту в Австрії може свідчити про порівняно більш високі вимоги до вступників, що, в свою чергу, призводить до підвищення якості кадрів в цій країні.

Відносно показників віддачі від інноваційної активності цікаву картину дає патентна статистика, а саме число запитів на отримання патенту, яке надійшло в Європейське патентне відомство (European Patent Office) від країн Євросоюзу за 2016 р. (рис. 1).



*Рис. 1. Кількість запитів на отримання патенту, що надійшли в Європейське патентне відомство (ЕРО) з країн - членів ЄС на 2016 р.  
Джерело: побудовано авторами за даними Eurostat [10]*

Цей вид статистики було відібрано тому, що патент є документоване підтвердження винаходу, що є кінцевим продуктом наукового дослідження. З наведених даних можна побачити, що на останніх позиціях в рейтингу знаходяться економічно слабкі країни Західної Європи та нові члени ЄС, включаючи всі країни П'ятого кластеру, що узгоджується з висновками за результатами кластеризації.

Підсумовуючі результати кластеризації стає можливим виокремити сучасну центр-периферійну структуру європейського простору у контексті інноваційного розвитку (рис. 2). Тобто центром (ядром) є країни Нульового та Першого кластеру, підпорядкованої менш інноваційно розвиненою периферією є країни П'ятого кластеру, а країни Другого, Третього та Четвертого кластерів є напівпериферією.

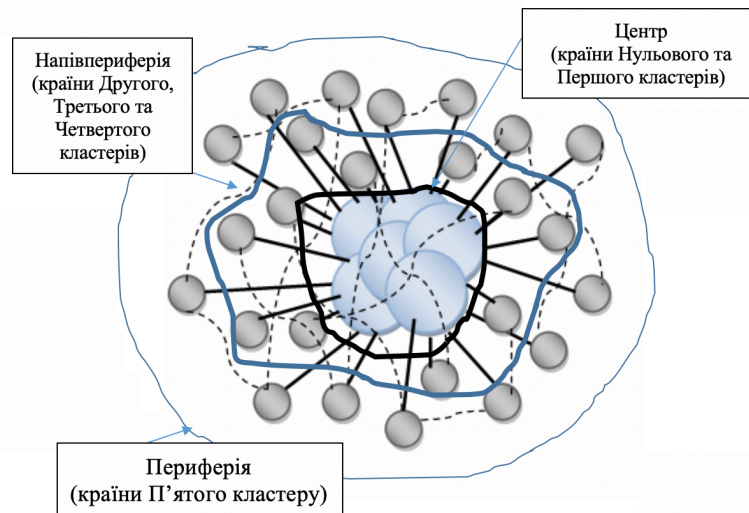


Рис. 2. Центр-периферійна структура європейського простору у контексті інноваційного розвитку країн ЄС

Джерело: складено авторами

**Висновки.** Гармонія та певний баланс у відносинах між центрами та периферією європейського простору є вкрай необхідний для збереження стійкого стану глобального економічного простору. Однак підтримка балансу в світ-системі - досить складне завдання, пов'язана з різноспрямованістю інтересів центру та периферії. Тому враховуючі результати проведеного дослідження подальшу розробку та обґрунтування стратегії розвитку України треба здійснювати в розрізі кластеру подібних країн, а саме П'ятого кластеру. З іншого боку необхідно враховувати те що наступним кластером, до якого варто потрапити Україні є Четвертий кластер, який характеризується більшим ВВП. Тобто слід проаналізувати більш детально правила віднесення країн до цього кластеру. Краще всього для прикладу слід обрати Естонію, яка покинула останній кластер, та перейшла до наступного, Четвертого кластеру у 2009 році і залишилась там станом на 2016 р. Отже розробці адекватного механізму інноваційного розвитку української економіки на основі дослідження особливості інноваційного розвитку економіки Естонії будуть присвячені подальші дослідження автора у цій науковій площині.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.

1. База даних ОЭСР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI\\_PUB&lang=en#](http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en#).
2. Геець В.М. Чому знову настав час починати спочатку? Економіка України. 2017. № 5–6. С. 31–38.
3. Дугінець Г.В. Визначення умов формування міжнародних виробничих мереж.

- Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. КНТЕУ. №3 (98). 2018. С.33-46.
4. Єгоров І. Ю. Інноваційне табло ЄС та визначення місця у ньому України. Вісник Національної академії наук України, 2016. 5. С. 87-91
  5. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. К., 2015. 336 с.
  6. Луцків О. М. Напрями взаємодії України та ЄС в інноваційній сфері : експертний коментар. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України». -Львів, 2015. Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/e20150101.pdf>
  7. Марчук Л.П. Зарубіжні моделі інноваційного розвитку економіки: вибір для наслідування. Економіка і регіон. Полтава: ПолтНТУ, 2011. No 2 (29).
  8. Никифорок Г.Й. Міжнародний досвід підтримки інноваційного розвитку та можливості його використання в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
  9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
  10. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу Eurostat Science, technology and innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data>
  11. Преображенский, Ю.В. Подходы к выявлению центра и периферии. Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Науки о Земле. 2016. Т.16, вып. 4. С.216-221.
  12. Прохорчук С.В. Інноваційна спроможність економіки України в умовах глобалізації. Науково-виробничий журнал. Херсон, 2015. No 1 (36).
  13. Состояние инновационного развития Финляндии. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ved.gov.ru/files/images/country/finland/2014/State%20innovation%20development%20in%20Finland%202013.pdf>.
  14. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС - від Лісабонської стратегії до «Європи-2020». Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. No 1.
  15. Федірко О.А. Формування нової локально-інноваційної парадигми регіональних досліджень. Регіональна економіка. 2015. № 3. С. 24-33.
  16. Хорос, В.Г. Центро-периферийные отношения за полвека: основные тренды изменений. Мировая экономика и международные отношения. 2014. No 2. С.54.
  17. Belitz H. Volkswirtschaftliche Bedeutung der Technologie und Innovationsförderung im Mittelstand. Berlin: DIW, 2012. P. 284.
  18. Robinson, W.I. Globalization and the sociology of Immanuel Wallerstein: A critical appraisal / W.I. Robinson // International Sociology. 2011. No26(6). pp.723–745.
  19. The heritage foundation: рейтинг экономической свободы стран мира 2008 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2008/01/15/1573>
  20. Wallerstein, I.M. The Modern World System as a Capitalist World-Economy. World-Systems Analysis: An Introduction. Durham: Duke UP, 2004.
  21. World System History: The Social Science of Long-term Change / Ed. by R. A. Denemark, J. Friedman, B. K. Gills, G. Modelski. L.; N. Y., 2000



УДК 334.726 : 339.924

**КОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ В СТРАТЕГІЯХ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН В ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.33.225

**Резнікова Н. В., д.е.н.***Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ*

В статті присвячено увагу ідентифікації та проявам ефектів інтеграції країн в глобальні ланцюги створення вартості. Визначено, що в умовах ХХІ століття інтеграція та міжнародне кооперування стали пріоритетною моделлю розвитку для багатьох країн світу, зокрема для країн зі зростаючим ринком. Узагальнення міжнародної практики засвідчило, що наразі в рамках глобальних циклів виробництва та збуту поєднуються дві контртенденції – інвестиційні та неінвестиційні (контрактні) механізми залучення національних економік в загальносвітові відтворювальні процеси. На тлі загострення ризиків міжнародного інвестування набули широкого поширення контрактні форми міжнародної економічної співпраці та кооперації. Визначено, що контрактні формати включення в глобальні виробничі та збутові мережі виявляють себе як мультिवаріантні та супроводжуються неоднозначними ефектами з огляду перспектив довгострокового розвитку приймаючих країн. Метою статті є розкриття секторальних особливостей локалізації контрактних відносин в країнах світу та ідентифікації їх впливу на економічний розвиток приймаючих країн. В ході дослідження було проаналізовано галузево-секторальні аспекти розвитку контрактних відносин в окремих державах світу та розкрито вплив зазначених форматів на такі макроекономічні показники розвитку національної економіки як кількість працевлаштованих осіб, генерування експорту, осідання доданої вартості в країні локалізації, довгостроковий вплив на розвиток промислового потенціалу, збереження та покращення екологічних та соціальних практик. На основі приведеної систематизації та порівняльного аналізу було виокремлено негативні ефекти впливу у вигляді консервування низького технологічного рівня країн-виконавців, дискримінаційних асиметричних умов включення національного бізнесу в глобальні виробничі процеси, екологічних ризиків тощо. Обґрунтовано, що мультиплікаційний негативний ефект посилюється з огляду недовіри за критеріями національних інтересів та економічної безпеки державної політики. Перспективним напрямом подальших досліджень визнано розробку регуляторних заходів, спрямованих на посилення позитивних та ослаблення негативних впливів контрактних форм міжнародної співпраці в рамках глобальних ланцюгів створення вартості на економіку приймаючих країн.

**Ключові слова:** глобальні ланцюги створення вартості, глобальні виробничі мережі, контрактні відносини, офшоринг, виробництво за контрактом, аутсорсинг, контрактне фермерство, країни зі зростаючим ринком, країни, що розвиваються.

UDC 339.944

**CONTRACTUAL RELATIONS IN COUNTRY'S INTEGRATION STRATEGIES IN GLOBAL VALUES CHAINS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.33.225

**Reznikova N., Dr. of Econ. Sc.***Taras Shevchenko National University, Kyiv*

The article focuses on the effects of countries integration into global value chains. It was determined that under the conditions of the 21st century, integration and international cooperation became a major development model for many countries of the world, including countries with an emerging market. The generalization of international practice has shown that, within the framework of global production and sales cycles, two countertrends are combined - investment and non-investment (contractual) mechanisms for engagement national economies into global reproduction processes. Against the background of the exacerbation of the international investment risks, contractual forms of international economic cooperation have become widespread. It has been determined that the contractual formats of inclusion in global production and distribution networks manifest themselves as multivariate and are accompanied by ambiguous effects taking into account the long-term development prospects of host countries. The purpose of the article is to reveal the sectoral features of the contractual relations localization in the countries and the identification of their impact on the economic development of host countries. The study analyzed sectoral aspects of the contractual relations development in individual countries and revealed the impact of these formats on such macroeconomic indicators as the number of employed persons, export generation, value added in the country of localization, long-term impact on the industrial potential development, preservation and improving environmental and social practices. On the basis of the above systematization and comparative analysis, the negative effects were highlighted such as implementing countries preservation on low technological level, discriminatory asymmetric conditions for the national business inclusion in global production processes, environmental risks, and the like. It has been substantiated that the multiplication negative effect is intensified in view of not effective state policy according to the criteria of national interests and economic security. A promising direction for further research is the development of regulatory measures aimed at strengthening the positive and reducing the negative effects of international cooperation contractual forms in the framework of global value chains on the host countries.

**Keywords:** global value chain, global production networks, contractual relations, offshoring, contract manufacturing, outsourcing, contract farming, emerging market, developing countries.

**Актуальність проблеми.** Протягом останніх двох десятиліть глибокі зміни в структурі світової економіки трансформували міжнародне виробництво та торгівлю та змінили організацію галузей та національних економік. Географічна фрагментація галузей, де вартість

додається поетапно кількома країнами до того, як продукт потрапить до споживачів, супроводжувалася суттєвим поліпшенням функціональної інтеграції, створюючи те, що отримало назву глобальних ланцюгів створення вартості. Глобальні ланцюжки створення вартості (ГЛСВ) перетворили світ: вони революціонізували перспективи розвитку для бідних країн – тепер вони можуть приєднатися до світових процесів створення вартості, а не інвестувати десятиріччями у розбудову власних. Офшоринг трудомістких етапів виробництва та пов'язана з цим міжнародна мобільність технологій призвела до епохального зростання на ринках, що формуються [1]. Цей доленосний поворот, мабуть, є найважливішою глобальною економічною зміною за останні 100 років.

Уряди країн та міжнародні організації звертають увагу на вплив ГЛСВ на світову торгівлю та розвиток країн, особливо з ринками, що формуються [2; 3]. Їх зростання припало на період падіння торговельних бар'єрів, посилення впливу Світової організації торгівлі (СОТ) та політичних рекомендацій, пов'язаних з «Вашингтонським консенсусом» – згідно з якими, уряди мали забезпечити сильний набір «горизонтальних» політик (такі як освіта, інфраструктура та макроекономічна стабільність) і бути відкритими для торгівлі, щоб досягти успіху.

Погоджуємося із висновками цілої низки вітчизняних та зарубіжних дослідників, які зауважують, що країни з ринком, що формується, і які досягли найбільших показників зростання, зробили набагато більше, ніж зазначено вище. Таке зростання було обумовлене комплексом промислових політик, орієнтованих на зростання ключових вітчизняних галузей, або імпортозаміщуючою індустріалізацією (в рамках протекціоністських заходів), або ж через експансію зарубіжних ринків шляхом стимулювання експорту (експортно-орієнтована індустріалізація). Метою цієї «внутрішньої промислової політики» було створити цілий ряд самостійних та сильних національних галузей промисловості у ключових сферах, які в кінцевому підсумку можуть конкурувати з індустріальними країнами [4].

Однак, на рубежі ХХІ століття способи або ж механізми інтеграції країн до ГЛСВ змінилися, а їх структура значно ускладнилася: у минулому вони розширювались через прямі іноземні інвестиції (акціонерні форми), створюючи внутрішню систему філій в приймаючих країнах, що належали і керувалися материнської компанією. Згодом до глобальних ланцюжків створення вартості почали інтегруватися країни

на умовах контрактних відносин (контрактні форми співпраці), які не передбачають інвестиції та забезпечують дещо слабший рівень контролю.

Такі механізми, з одного боку, дозволили країнам з низьким рівнем розвитку більш легко залучатися до міжнародних ГЛСВ, що, як прийнято вважати, сприяє швидшому економічному розвитку та формує стійкі економічні зв'язки з іншими країнами. З часом, виникла стурбованість що позитивні ефекти від такої інтеграції менші, аніж деструктивний вплив, пов'язаний з недобросовісною підприємницькою практикою в приймаючих країнах та високою волатильністю контрактних відносин. Саме тому стаття присвячена діалектиці ефектів інтеграції до глобальних ланцюгів створення вартості через контрактні форми співпраці у різних країнах світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблематики використання країнами світу контрактних відносин з метою залучення до глобальних ланцюгів створення вартості займалися такі вчені як Каттанео О., Герефі Г., Старіц С., Балдуїн Р., Ламмінмакі Д., Макнамара К., Стриджон Т. Д., Кавакамі М., Бергін П., Фейнстра Р., Хенсон Г., Блеккер Р., Есківель Г., Дюссель-Петерс Е., Сін Ю., Детерт Н., Вей Х. Х. і Арнольд К. Разом з тим, у фаховій літературі, наразі, лишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання щодо ідентифікації впливу контрактних відносин на економічний розвиток приймаючих країн.

**Метою статті** є розкриття секторальних особливостей локалізації контрактних відносин в країнах світу та ідентифікація їх впливу на економічний розвиток приймаючих країн.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Однією з основних економічних проблем перехідних економік на початку перехідного періоду була реконструкція сфери послуг. Роздрібна торгівля, зокрема, потребувала модернізації, оскільки розподільчі мережі, створені для централізованої планованої системи, стали нестабільними. Перехідні економіки значною мірою поклалися на іноземних інвесторів для отримання доступу до капіталу, технологій та ноу-хау в логістиці, для розвитку мереж та маркетингу.

Міжнародні ритейлери вийшли на ринки виключно за рахунок прямого інвестування. В кінці 1990-х років частка роздрібною торгівлі в межах ПП у країнах з перехідною економікою становила від 5 до 7 відсотків у порівнянні з менш як 1 відсотком у решті світу. Для ТНК ПП,

включаючи приватизацію фірм, були найшвидшим способом входження до регіону. Крім того, недостатньо розвинуте ділове середовище та брак відповідних контрагентів часто виключали «неакціонерні» форми операцій (такі як франчайзинг).

З поступовим розвитком перехідних економік, іноземні компанії все частіше почали надавати перевагу франчайзингу для розвитку своїх роздрібних мереж. Їх закордонні філіали, у тому числі компанії з організації збуту та маркетингу, логістичні мережі та склади, часто служать основою для побудови франчайзингових мереж. Крім того, завдяки місцевим філіалам вони розбудували місцеві можливості та навички, як за рахунок залучення експатріантів, так і за рахунок підготовки місцевого персоналу.

Таким чином, з розвитком місцевого ринку, ТНК-рїтейлери змінюють ПІІ на франчайзинг, хоча багато хто з них підтримує присутність ПІІ на рівні з франчайзинговими відділеннями. Наприклад, у 2011 році в Російській Федерації налічувалося 305 іноземних франчайзингових систем, у порівнянні з 33 у 1996 році. Кількість франчайзингових відділень, пов'язаних з іноземними франчайзерами, зросла з 440 у 1996р. до 3446 в 2011р.

Міжнародна готельна індустрія є гарним прикладом того, як ТНК змінюють режими інтернаціоналізації в залежності від обставин. Історично склалося, що готельні мережі надавали перевагу франчайзингу як способу розширення, як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках. Готельні групи, в основному, використовують франчайзинг на більш зрілих ринках, в той же час, на ринках, що розвиваються вони віддавали перевагу управлінню за контрактом (і власності, тобто ПІІ). Вони також демонструють перевагу на користь управління за контрактом, коли мова йде про розкішні та висококласні готелі – категорії, в групових портфелях яких більша частка припадає на готелі на ринках, що формуються, у відношенні до розвинутих ринків.

Глобально, вісім з десяти найбільших готельних груп використовують управління за контрактом. Середня частка контрактів на управління на світовому брендовому ринку (за кількістю кімнат) становить близько 28 відсотків (24 відсотка припадає на 10 провідних готельних груп). Серед 10 провідних груп Hyatt є найбільшим користувачем цього формату (53 відсотка), а на мережу готелів Marriott припадає найбільший обсяг продажів, пов'язаних з контрактами на управління (8,9 млрд дол. США). Разом ці мережі здійснюють 41% своїх

операцій за кордоном. Загалом 10 найкращих готельних груп генерують продажів за кордоном на засадах управлінських контрактів на 16 мільярдів доларів США; а фірмові готелі – 19 мільярдів доларів США. За оцінками ЮНКТАД, за рахунок транскордонного управління за контрактом в 10 провідних готельних мережах працевлаштовано 233 тис. осіб та 353 тис. осіб припадає на весь брендований ринок. Ці цифри, швидше за все, применшують вплив на зайнятість в країнах, що розвиваються, оскільки інтенсивність зайнятості на цих ринках значно вища за рахунок низьких витрат на оплату праці [5; 6].

Для країнах, що розвиваються, вплив виробництва за контрактом на зайнятість в галузях, що характеризуються низькою технологічністю (виробництво одягу, взуття, іграшок тощо) є значним. Більшість великих брендових компаній, таких як Nike, Adidas, H&M, Gap, Puma, Collective Brands та Hugo Boss, використовують для виробництва своїх брендів товарів розгалужені мережі виробників на контрактній основі, які знаходяться в різних країнах, а особливо в тих, що розвиваються. Наприклад, все взуття Nike виробляється контрактерами за межами Сполучених Штатів – близько 600 заводів у 33 країнах, включаючи Аргентину, Бразилію, Камбоджу, Китай, Сальвадор, Індію, Індонезію, Мексику, Шрі-Ланку, Таїланд, Туреччину та В'єтнам – й до цього процесу залучено понад 800 000 працівників. Аналогічним чином і компанія Puma має договори на виробничі послуги близько з 350 фабриками, більшість з яких знаходяться в країнах, що розвиваються, і на яких працюють біля 300 000 працівників. На відміну від виробництва за контрактом в галузі електроніки, яке, в основному, зосереджене в Східній Азії, контрактне виробництво одягу та взуття набагато більш розсіяне, особливо в бідних країнах.

У деяких країнах, що розвиваються, контрактні виробники, які працюють на іноземні компанії складають основну частину виробничої діяльності галузі. Швидке зростання швейної промисловості таких країн, як Бангладеш, Камбоджа, Китай та В'єтнам, багато в чому залежало від контрактних виробників, що на місцевому рівні відшивають продукцію для міжнародних клієнтів [7; 8]. У Камбоджі 95 відсотків експорту галузі створюється за рахунок замовлень іноземних фірм, в основному ТНК з Китаю, Гонконгу (Китай), Індонезії, Малайзії, Республіки Кореї, Сінгапуру та Китаю. Ці компанії в 2009 році створили робочі місця для 300 000 осіб, що становить близько 50 відсотків зайнятості в промисловості Камбоджі.

Foxconn, дочірня компанія Hon Hai Precision Industry Co Ltd (Китайська провінція Тайвань), є найбільшим в світі виробником за контрактом у галузі електроніки. Як і багато інших контрактних виробників, компанія Foxconn залучена в декілька суперечок, пов'язаних з умовами праці. В недалекому минулому у звітах про операції Foxconn в Китаї були виявлені певні проблеми, пов'язані з заробітною платою та пільгами, інтенсивністю праці, охороною праці та безпекою, робочими годинами, якістю управління, перервами працівників, механізмами подання скарг, лікуванням працівників студентами, а також харчуванням та умовами проживання.

Кілька клієнтів Foxconn, включаючи Apple, Dell та HP, відреагували на ці проблеми, провели незалежне розслідування, а потім працювали з вищим менеджментом компанії Foxconn на предмет виправних дій для підвищення стандартів праці. План дій складався з кількох кроків націлених на покращення умов праці на заводах, зокрема: запровадження нових стандартів нарахування заробітної плати, які викорінюють понаднормову працю як особисту необхідність працівників; переміщення деяких виробничих операцій ближче до міст-проживання робітників; а також допомога працівникам краще інтегруватися в громаду, щоб сприяти встановленню позитивної рівноваги між роботою та особистим життям та створити більш широку мережу підтримки. Незважаючи на ці позитивні дії, нещодавня доповідь NGO (SACOM), стверджує, що до сих пір мають місце порушення прав людини в деяких компаніях Foxconn в Китаї [16].

Гвадалахара, столиця штату Халіско на південному заході Мексики, є «домівкою» для кластерів електроніки, які глибоко інтегровані до ГЛСВ. До 2001 року до того часу, коли вибухнула технологічна бульбашка, фабрики Гвадалахари змагалися безпосередньо з тими, що працювали у Китаї та виробляли чуттєві до цін товари масового споживання, такі як мобільні телефони та ноутбуки. Протягом 1994-2000 років, коли великі контрактні виробники, такі як Flextronics, Jabil Circuit та Solectron, облаштували свої виробничі потужності в Гвадалахарі, вартість експорту електроніки з штату Халіско збільшилася в середньому на 35% за рік. На відміну від цього, протягом 2000-2005 рр. середньорічний темп зростання експорту був знижений майже до нульового, причому падіння експорту відбувалося протягом двох років поспіль [9].

Зі спадом економічного циклу, скорочення виробництва та зайнятості після 2001 року було стрімким. Загальна кількість робочих місць у високотехнологічному секторі у штаті Халіско виросла до позначки більше ніж 76 000 осіб у 2000 році, а після 2001 року вона зменшилася на 40 відсотків до 46 000 працевлаштованих; на деяких підприємствах рівень зайнятості скоротився на 60 відсотків. Деякі виробники за контрактом з виробничими потужностями як у Гвадалахарі, так і в інших локаціях перемістили виробництво продукції масового споживання на «дешеві» заводи в Китаї. Широка амплітуда коливання зайнятості, як у випадку з сектором електроніки в Гвадалахарі, є загальною рисою промисловості мексиканської макіладори. Волатильність зайнятості на таких мексиканських заводах виявилася вдвічі більшою, ніж на підприємствах Сполучених Штатів у тій же галузі. Тісні економічні зв'язки між двома країнами призвели до «синхронізації» ділових циклів, і деякі науковці стверджують, що Сполучені Штати експортували флуктацію на ринку праці Мексики впродовж ділового циклу [10;11].

Проте, для збільшення використання фабрик у Гвадалахарі виробники за контрактом знайшли нових партнерів у аутлетах роздрібної торгівлі США і почали випускати нішеві (вузькоспеціалізовані) товари, часто на умовах непрямих, швидко поновлюваних поставок. Прикладами таких електронних виробів є комп'ютерні сервери низького та середнього класу, електронні пошукові «риби», призначені для використання в рекреаційному промислі та сигналізації для будинків і підприємств. Сьогодні лише не великий перелік товарів, який вироблявся в Гвадалахарі в 2000 році продукується й до сих пір. Виробники за контрактом та працівники мали пристосовуватися до більш складних процесів виробництва та постачання. До прямої доставки ритейлерами партій для дистрибуції були додані нові логістичні функції, а процеси управління матеріалами, тестування і забезпечення якості були модернізовані відповідно до розширеного асортименту продукції. Згодом, здійснена модернізація промисловості привела до поступового відновлення колишніх рівнів зайнятості та експорту [12].

Обсяг пов'язаної доданої вартості, що припадає на контрактних виробників у країнах, що розвиваються, у порівнянні з загальною вартістю, створеною у глобальному ланцюжку вартості та виражена у валютних одиницях кінцевого ринку призначення (або в відсотках від ціни продажу кінцевого продукту), може буди дуже обмеженою. Про це



свідчить відомий випадок з виробництва iPhone компанії Apple: за існуючими оцінками, на Foxconn (найбільший китайський виробник електроніки за контрактом) припадає лише 6,50 дол. США із загальної вартості виробництва в розмірі 179 дол. США (роздрібна ціна телефону – 500 дол. США на ринку США – решта 321 дол. США з роздрібною ціною в 500 дол. США припадають на доходи Apple і інших компаній від НДДКР, проектування, дистрибуції, роздрібною торгівлі і т. д.) [13].

Частка, отримана вітчизняними китайськими компаніями, ще менша, обмежена лише процесами упаковки та послугами на місцевому рівні. Частково це пов'язано з тим, що iPhones збираються з компонентів, вироблених в основному в інших країнах, таких як США, Японія, Німеччина та Республіка Корея.

Китайські виробники є ключовими гравцями у секторі побутової техніки у всьому світі; понад 50 відсотків китайського виробництва призначено для зарубіжних ринків. Кілька китайських виробників працюють на міжнародному рівні з власними брендами. Незважаючи на це, декілька виробників за контрактом, які активно займалися міжнародними поставками товарів масового вжитку у таких товарних категоріях, як холодильники, пральні машини, мікрохвильові печі, кондиціонери або вентилятори, поступово перейшли до конструкторської діяльності та вторинних інновацій. Наприклад, Hisense щороку розробляє кілька варіантів продукції, які демонструють інноваційний дизайн. Багато таких виробників вийшло на ринок лише десять років тому, проте вони перейшли від статусу аутсорсингової фабрики до незалежного виробника-контрактера.

Глобально, високі показники експорту, як і раніше в значній мірі конкурують на основі вартісних переваг контрактного виробництва, за рахунок великих замовлень на виробництво, як для виробників, так і для великих роздрібних мереж.

Для певної категорії товарів ці операції часто кластеризуються в певному містечку чи місті; Наприклад, виробництва мікрохвильових печей домінуючих компаній Galanz і Midea, які представляють близько двох третин світових обсягів виробництва, знаходяться в місті Шунда (район міста Фошань провінції Гуандун, Китай). Їхня база постачання розташована в межах двогодинної дорожньої їзди, що сприяє швидкому реагуванню та низькій вартості.

Цінова конкуренція є жорсткою як на внутрішньому ринку, так і в партійному контрактному виробництві на міжнародному ринку, де

виробники зазвичай пропонують одно розрядні норми прибутку. Ряд фірм-виробників прагнуть створити незалежні точки опори на зарубіжних ринках, щоб поліпшити показники норми прибутку. Такі виробники, як Hisense, Midea і Haier, в даний час створюють проекти, які стають все більш і більш брендовими. Це також допомагає їм на внутрішньому ринку, так як місцеві споживачі все більше проявляють лояльність до локальних брендів [16].

Китайська провінція Тайвань успішно перетворилася в промислову державу завдяки контрактному виробництву, особливо в галузі електроніки. Ця стратегія була реалізована після Другої світової війни, тому що економіка мала освічену робочу силу, розвинену інфраструктуру і велику кількість малих і середніх підприємств в обробній та інших галузях промисловості. Уряд, спираючись на це, чинив сильний політичний вплив і надавав інституційну підтримку, спрямовану на зміцнення місцевого потенціалу, включаючи встановлення зв'язків з іноземними ТНК. Що стосується електроніки, то значну роль у розвитку галузі зіграли Державна організація з досліджень та обслуговування електроніки (State-owned Electronics Research and Services Organization), Національний університет Чао Тун (National Chiao Tung University) і Національний фонд розвитку (National Development Fund). Місцеві фірми та економіка з часом оновили свої виробничі потужності, перейшовши від виробництва товарів з використанням простих технологій, до більш капіталомістких і технологічно інтенсивних процесів – далі й далі – до інновацій. В результаті цієї стратегії з'явилося багато місцевих компаній-виробників електроніки світового рівня, таких як Acer, BenQ, Asus, Quanta, Foxconn, багато з яких тепер є ТНК. Цей процес також привів до створення величезного промислового кластера, на якому продовжує розвиватися економіка, наприклад, через перехід до виробництва напівпровідників. Тайванська компанія з виробництва напівпровідників (TSMC – Taiwan Semiconductor Manufacturing Company) і Об'єднана корпорація мікроелектроніки (UMC – United Micrelectronics Corporation), два світових лідера з виробництва напівпровідників, багато чим завдячують уряду за своє існування [16].

Індія сьогодні є світовим лідером в області ІТ-ВРО і офшорної діяльності. На частку галузі припадало близько 6,4% ВВП країни, близько 26% експортних доходів і понад два мільйони робочих місць в 2011 році. Успіх галузі в Індії багато в чому обумовлений існуванням великих ІТ-компаній, більшість з яких, сформувавши сталі зв'язки з ТНК у

Великобританії і Північній Америці, коли офшоринг послуг ІТ-ВРО почав прискорюватися в 1990-х роках. Індійські компанії змогли скористатися перевагами недорогої робочої сили, що володіє англійською мовою і технічними навичками, а також сильною політичною та інституційною підтримкою з боку уряду і організацій галузі. Масштаби індійських компаній та їх зв'язки з місцевими промисловими групами означали, що вони володіли абсорбційною здатністю до придбання, освоєння і розвитку технологій і навичок на основі відносин з ТНК- партнерами. Багато з них самі стали ТНК. Швидке зростання індустрії аутсорсингу підвищило конкурентоспроможність Індії та покращило загальний інвестиційний клімат. Індустрія ІТ-ВРО розвивається протягом останніх двох десятиліть і є важливою підтримкою або інфраструктурною галуззю для індійської економіки: вона створює кваліфікованих співробітників і підприємців, які знаються на ІТ і, які відіграють значну роль в інших галузях (наприклад, телекомунікації) – і все це сприяє диверсифікації економіки [16].

Контрактне сільське господарство допомогло Кенії реалізуватися як головному експортеру сільськогосподарської продукції та модернізувати процеси, які використовуються її місцевими фермерами. Прикладом цього є квітникарство країни, яке виробляє квіти для іноземних аукціонних центрів та роздрібних торговців. Поєднання активної державної підтримки, сприятливого агро-кліматичного стану, наявності недорогої робочої сили та діяльності ферм, що належать іноземним інвесторам, сприяли розвитку квітникарства в Кенії. Завдяки договорам на вирощування квітів, маленькі квітникарські ферми в Кенії виробляють і продають свої квіти великим місцевим кенійським або іноземним компаніям, які контролюють, сортують, пакують і експортують квіти до торгових центрів у Нідерландах. Місцеві та іноземні ферми також вирощують квіти за контрактом для клієнтів, наприклад, для великих супермаркетів, в інших розвинутих країнах. Сфера квітникарства у Кенії швидко зростала в період з 2000 по 2009 рр. З середньорічним темпом зростання 18,6%, в ній працює значна кількість людей, що нараховує приблизно 2 млн. осіб, або близько 7% населення; ця галузь сприяє скороченню бідності та збільшенню зайнятості та розвитку сільської місцевості. Придбання технологій, контроль якості і поліпшення інфраструктури відіграють роль в модернізації сільськогосподарського сектора Кенії і підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі. Крім того, впровадження бізнес-культури з

упором на якість і надійність розвиває можливості робітників і підприємців поза сільським господарством і є рушійною силою диверсифікації економіки [16].

У галузі вирощування та зрізання квітів, діяльність ТНК та їх схеми контрактного сільського господарства часто піддаються критиці за негативний вплив на навколишнє середовище через високий рівень споживання води, що призводить до виснаження водних ресурсів, а також тому, що багато виробників знаходяться далеко від своїх клієнтів, створюючи тим самим значний вплив від транспортної діяльності. У відповідь ферми, що працюють з ТНК, запровадили екологічно безпечні методи, такі як геотермальний пар та інтегровані системи управління шкідниками [14]. З аналогічних причин, з кінця 1990-х років, в банановій промисловості Латинської Америки (де контрактне землеробство також є поширеним) спостерігається поступове прийняття екологічно чистих методів ведення сільського господарства на плантаціях. Технології органічного висаджування, впроваджені за допомогою мереж іноземних фірм, форсували збільшення доданої вартості та призвели до збільшення доходів фермерів.

Незважаючи на ці недавні зусилля щодо стійкого ведення сільського господарства, ТНК постійно критикують за їх вплив на навколишнє середовище через контрактне фермерство. Одним із позитивних результатів цієї критики є той факт, що ТНК все більше використовують екологічну сертифікацію продукції на своїх підприємствах, щоб захистити свій корпоративний імідж та нівелювати ризики: в деяких випадках екологічно чисті методи виробництва сприяють зниженню загальних витрат за рахунок зменшення витрат на переробку. Регулярні екологічні та соціальні інспекції проводяться для того, щоб гарантувати, що контракти відповідають гарній сільськогосподарській практиці (GAP – good agricultural practices), стійким екологічним стандартам та хорошим умовам праці для їх співробітників. Відповідність імплементується за допомогою кодексів та сертифікації галузевими асоціаціями [15;17].

**Висновки.** Узагальнення міжнародного досвіду розвитку контрактних відносин як стратегії інтеграції країн в глобальні ланцюги створення вартості дозволяє сформулювати такі узагальнення:

- макроекономічні ефекти використання контрактних форм міжнародної співпраці варіюються в залежності від їх типу, сектора або

галузі і від сегмента ланцюжка створення доданої вартості, в якому вони застосовуються;

- контрактні відносини можна ідентифікувати як канал та джерело залученню до приймаючої країни матеріальних і нематеріальних активів. Параметри оцінки їх впливу на розвиток країн-реципієнтів аналогічні як і для прямих інвестицій - до уваги беруться такі показники як працевлаштування, додана вартість, генерування експорту, поширення технологій, соціальні та екологічні ефекти. У кожній з названих категорій контрактні відносини можуть забезпечити приймаючій країні як численні вигоди, так і втрати;

- суперечності у використанні контрактних форм міжнародної співпраці полягає саме в ефектах, які можуть мати як негативний, так і позитивний вектор. Найактуальнішим залишається питання співвідношення вигод і втрат, зокрема у випадках, коли короткострокові позитивні ефекти залучення до ГЛСВ через контрактні форми є набагато нижчими і менш вартісними, ніж втрати, які в довгостроковій перспективі акумулюються і надають потужний удар по соціально-економічному життю країни.

В цій проекції перспективними є напрями дослідження у сфері розбудови регуляторних заходів, спрямованих на посилення позитивних та ослаблення негативних впливів контрактних форм на економіку приймаючої країни за критеріями забезпечення національної безпеки та захисту національних інтересів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cattaneo O. Global Value Chains in a Post-crisis World: A Development Perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz. // Washington, DC, World Bank. – 2010.
2. OECD. New Sources of Growth: Knowledge-Based Capital Driving Investment and Productivity in the 21st Century [Електронний ресурс] / OECD // Interim Project Findings. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/sti/50498841.pdf>.
3. IDE-JETRO. Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from Trade in Goods to Trade in Tasks / IDE-JETRO. // Geneva, Switzerland, World Trade Organization and Tokyo, Japan, Institute for Developing Economies-Japan External Trade Organization. – 2011.
4. Baldwin R. Trade and Industrialization after Globalization's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters / R. Baldwin. // Cambridge MA, National Bureau of Economic Research. – 2011. – №17716.

5. MKG Hospitality. Franchised – investments made easier / MKG Hospitality. // Note and data provided for the World Investment Report 2011. – 2011.
6. Lamminmaki D. Why do hotels outsource? An investigation using asset specificity / D. Lamminmaki. // International Journal of Contemporary Hospitality Management. – 2005. – №17. – С. 516–528.
7. UNIDO. The impact of world recession on the textile and garment industries of Asia / UNIDO. // Paper presented at Seoul Workshop, United Nations Industrial Development Organization. – 2009. – №12.
8. McNamara K. The global textile and garments industry: the role of Information and Communication Technologies (ICTs) in exploring the value chain / K. McNamara. // Information for Development Program, International Bank for Reconstruction and Development/World Bank. – 2008.
9. CADELEC. Jalisco high tech industry: suppliers development for the Jalisco electronics industry / CADELEC. – 2010.
10. Bergin P. Offshoring and volatility: evidence from Mexico's maquiladora industry / P. Bergin, R. Feenstra, G. Hanson. // University of California, Davis and University of California, San Diego and NBER. – 2008.
11. Blecker R. NAFTA, trade and development / R. Blecker, G. Esquivel. // CESifo forum. – 2010. – №11. – С. 17–30.
12. Sturgeon T. From high volume to high mix and beyond: the changing role of the Guadalajara electronics cluster in global value chains / T. Sturgeon, E. Dussel-Peters., 2006. – (Durham, NC: Center for Globalization, Governance, and Competitiveness, Duke University). – (Unpublished manuscript: main findings and preliminary policy recommendations, Industrial Upgrading in Mexico project).
13. Xing Y. How the iPhone widens the United States trade deficit with People's Republic of China / Y. Xing, N. Detert. // ADBI Working Paper Series. – 2010. – №257.
14. Wee K. H. Transnational corporations in floriculture / K. H. Wee, K. Arnold. // Paper prepared for the World Investment Report. – 2009.
15. UNCTAD. The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries / UNCTAD. // UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. New York and Geneva: United Nations. – 2009.
16. UNCTAD. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development / UNCTAD. // New York and Geneva: United Nations. – 2011.
17. Teemu V. Enabling regulatory frameworks for contract farming / V. Teemu, C. B. Caro, 2018. – (Published by Food and Agriculture Organization of the United Nations Rome). – С. 139.

УДК 004: 339.727.22

**ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В СФЕРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ  
ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.47.226

**Шуба Т.П., к.е.н.,  
Бондаренко М.І.***Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Харків*

У науковій статті надано визначення інформаційним технологіям, визначено найбільші ІТ-компанії, проаналізовано сучасний стан розвитку інформаційних технологій найбільших країн світу, таких, як США, країни ЄС, країни Азіатсько-тихоокеанського регіону. Надано характеристику сучасного стану української ІТ-сфери, як однієї з найважливіших основ вітчизняної економіки і економічного зростання України. У ході дослідження виділено основні переваги від залучення іноземних інвестицій до української ІТ-сфери, ідентифіковано основні загрози у сфері інформаційних технологій в Україні. Розроблено науково-практичні рекомендації щодо підвищення ефективності іноземних інвестицій в ІТ-сферу України з урахуванням тенденцій глобального економічного розвитку, а саме: удосконалення законодавства у сфері інформаційних технологій, а також у сфері оподаткування та захисту інтелектуальних прав; підвищення уваги на підготовку кваліфікованих працівників у сфері ІТ; підвищення рівня прозорості вітчизняного законодавства; зменшення рівня корупції в Україні.

**Ключові слова:** інформаційні технології, ІТ-сфера, інвестиції, глобальний економічний розвиток, ІТ-компанія.

UDC 004: 339.727.22

**FOREIGN INVESTMENT IN THE FIELD OF INFORMATIONAL  
TECHNOLOGIES OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBAL  
ECONOMIC DEVELOPMENT**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.47.226

**Shuba T., PhD in Economics  
Bondarenko M.***Kharkiv National University named after Karazin V., Kharkiv*

The article presents the definition of information technologies, identifies the largest IT companies, analyzes the current state of development of information technologies of the largest countries of the world, such as the USA, the EU countries, countries of the Asia-Pacific region. A description of the current state of the Ukrainian IT sphere as one of the most important foundations of the national economy and economic growth of Ukraine is given. The study highlighted the main advantages of attracting foreign

investment to the Ukrainian IT sphere, identifying the main threats in the field of information technology in Ukraine. Scientific and practical recommendations for increasing the efficiency of foreign investments in the IT sphere of Ukraine are developed, taking into account the trends of global economic development, namely: improvement of legislation in the field of information technologies, as well as in the field of taxation and protection of intellectual property rights; increasing attention to the training of skilled employees in the field of IT; raising the level of transparency of domestic legislation; reducing the level of corruption in Ukraine.

**Keywords:** information technologies, IT sphere, investments, global economic development, IT company

**Актуальність проблеми.** Сучасний стан розвитку глобального ринку інформаційних технологій визначив необхідність зміни принципів інвестування та системи регулювання інформаційних технологій на національному, регіональному та глобальному рівнях з метою підвищення ефективності таких технологій. До того ж, слід зазначити підвищення ролі держав у сфері узгодженої політики лібералізації світового та національних ринків інформаційних технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, які вивчали роль інформаційних технологій та їхній вплив на розвиток суспільства та економіки стали Дж. Акерлоф, Д.Белл, П.Ф. Друкер, М. Кастельс, Ф. Котлер, Ф. Махлуп, М. Маклюэн, Й. Масуда, М. Портер, Д.С. Робертсон, Дж. Стиглер, Дж. Стиглиць, Д. Таппскотт Э. Тоффлер, Ф. Уэбстер, М. Уотерс, К. Эрроу, Б.М. Смитиєнко, І.А. Стрілець та інші. Але в сучасних умовах, коли інформаційні технології постійно розвиваються, слід зазначити, що вони, безумовно, потребують більш ґрунтовного дослідження.

**Мета роботи.** Визначення тенденцій іноземного інвестування в сферу інформаційних технологій України та розробка науково-практичних рекомендацій щодо підвищення їхньої ефективності з урахуванням тенденцій глобального економічного розвитку.

**Викладення основного матеріалу досліджень.** Інформаційні технології (ІТ) – процеси, методи пошуку, збору, зберігання, обробки, надання, поширення інформації і способи здійснення таких процесів і методів, прийоми, способи і методи застосування засобів обчислювальної техніки при виконанні функцій збору, зберігання, обробки, передачі і використання даних; ресурси, необхідні для збору, обробки, зберігання і поширення інформації [1].



Інформаційна технологія – сукупність методів, виробничих і програмно-технологічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, зберігання, обробку, висновок і поширення інформації [2].

Світовий ринок ІТ включає декілька основних сегментів [3]:

- ІТ-послуги;
- Програмне забезпечення ;
- Комп'ютерна техніка;
- Устаткування зв'язку.

Об'єм світового ринку ІТ- послуг в 2017 році перевищив 3,5 трлн. доларів, з яких більше 40% доводяться на США [5] .

*Таблиця 1 – Найбільші ІТ компанії світу (за даними за 2016-2017 рр)*

Компанія	Країна	Доходи, млн. дол. у рік	Чисельність працівників
Apple inc.	США	265,5	116000
Samsung Electronics	Півд. Корея	173,9	308745
Amazon.com	США	135,9	341400
Foxconn	Тайвань	135,1	726772
Alphabet inc.	США	90,2	72053
Microsoft	США	85,3	114000
Hitachi	Японія	84,5	303887
IBM	США	79,9	414400
Huawei	КНР	78,5	180000
Sony	Японія	70,1	128400
Panasonic	Японія	67,7	257533
Dell Technologies	США	64,8	138000
Intel	США	59,3	106000
Hewlett Packard Enterprise	США	50,1	195000
Cisco Systems	США	48,1	73711

*Джерело: [3, 10]*

Слід зазначити, що найближчі 10-20 років США займатиме лідируючі позиції в інформаційній сфері. США і Канада на сьогоднішній день мають достатню кількість переваг, щоб відповісти на виклики

інформаційної революції, а саме: розвинена інфраструктура і людський капітал, економіку і саме суспільство, які легко адаптується до різних змін. До того ж, вищезазначені країни мають розвинене інформаційне законодавство, яке здатне надати відповідний рівень захисту авторських прав і інтелектуальних прав власності.

Темпи розвитку інформаційних технологій в Європі відстають від темпів їх розвитку в США і Канаді. Разом з тим, фактори які впливають на рівень такого розвитку майже однакові, хоча, між цими групами країн існує ряд відмінностей, а саме :

- Європа і США по-різному адаптуються до змін, як в економічному, так і в соціальному та інформаційному середовищі країни. Суспільство США більш схильного до легшого пристосування до трансформацій;

- європейським країнам властива велика економічна і соціальна активність (наприклад, бюджети країн ЄС соціально орієнтовані), в той час, як інформаційна сфера залишається дещо осторонь;

- європейські країни схильні до інтеграції (особливо у рамках ЄС);

- в США більш вільний ринок, тоді як європейський ринок більше регульований;

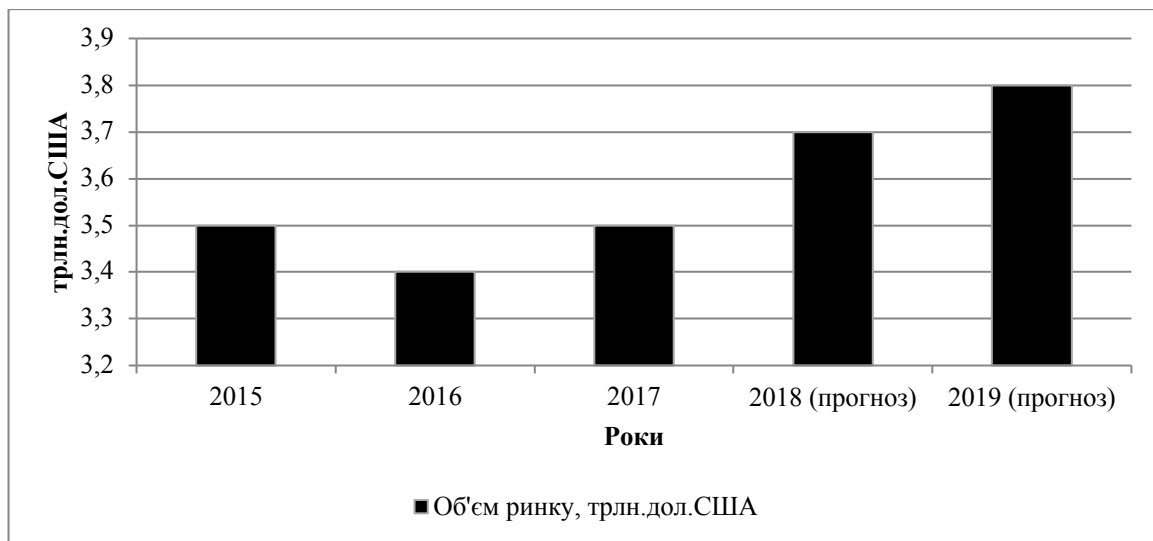
- європейські країни залишаються більш консервативними у своїх поглядах на інформатизацію, на відміну, від США.

На цьому фоні низка країн Азіатсько-тихоокеанського регіону продовжує швидкий економічний розвиток і масштабне використання ІТ і активно залучається до світу, що глобалізує. Населення країн цього регіону складає велику частину користувачів Інтернету. Рівень розвитку Інтернету в Південній Кореї, Гонконзі, Японії і Австралії порівнявся з рівнем США. Від них не відстають Сінгапур, Тайвань і Нова Зеландія. На відміну від США, де основна частина користувачів Мережі – приватні особи, більшість користувачів Інтернету в Азії – це співробітники високотехнологічних компаній. Японія, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Малайзія, Таїланд і Філіппіни стали головними виробниками високотехнологічних продуктів у світі, на їх частку доводиться 70-80% усього світового виробництва продукції з інформаційною складовою, а також вони виробляють матеріали, компоненти і вироби для високотехнологічних галузей [1].

Звичайно, слід зазначити, що Україна, нажаль, поки що не може похвалитися лідируючими позиціями в ІТ-сфері. Кризові явища в економіці та соціальному середовищі не могли не позначитися на

розвитку інформаційних технологій. Незважаючи на вражаюче зростання, український ІТ- ринок по світових масштабах продовжує залишатися невеликим, і складає близько 1% від загальносвітового показника.

Разом з тим, ІТ-сектор продовжує залишатися одним з найбільш динамічних сегментів економіки нашої країни, що розвиваються. Незважаючи на тривалу стагнацію української економіки, експорт ІТ-послуг з України виріс на 20%. За прогнозами експертів, якщо галузі не заважати розвиватися, до 2020 року вона може вирости в 1,7 разу [5].



*Рис. 1. Світовий ринок ІТ-послуг 2015-2019 роках  
Джерело: розроблено автором за [5]*

Нині інформаційна галузь стала однією з найважливіших основ вітчизняної економіки і економічного зростання України. Ця роль обумовлена як найбільш високими темпами зростання в порівнянні з іншими галузями, так і тим, що вона є одним з найважливіших чинників їх конкурентоспроможності і підвищення ефективності інших секторів економіки.

При збереженні існуючих темпів зростання через 5 років інформаційні технології мають усі шанси вийти на друге місце в структурі українського експорту [5].

В контексті вищезазначеного слід говорити про зростаючу необхідність інвестиційної діяльності у сферу ІТ.

Загальний об'єм інвестицій в українські ІТ- компанії в 2017 році склав \$265 млн, що в три рази більше показників 2016 року [7].

Інвестиції грають центральну роль в економічному процесі, вони зумовлюють загальне зростання економіки. В результаті інвестування

засобів в економіку збільшуються обсяги виробництва, росте національний дохід, розвиваються і йдуть вперед в економічному суперництві галузі і підприємства що найбільшою мірою задовольняють попит на ті або інші товари і послуги. Отриманий приріст національного доходу частково знову накопичується, відбувається подальше збільшення виробництва, процес повторюється безперервно. Таким чином, інвестиції, що утворюються за рахунок національного доходу в результаті його розподілу, самі обумовлюють його зростання, розширене відтворення. При цьому, чим ефективніше інвестиції, тим більше зростання національного доходу, тим значніше абсолютні розміри накопичення (при цій його долі), які можуть бути знову вкладені у виробництво [6].

Сьогодні саме приватні інвестори – найактивніші на ринку. Приватні в тому сенсі, що люди управляють власним капіталом, а "юридична вітрина" для їх інвестиційної діяльності не має значення. У багатьох є власний операційний бізнес, а венчурний напрям добудовується на додаток до нього [6, 13].

Таким чином, виділимо основні переваги, які українська сфера ІТ зможе відчувати від іноземних інвестицій:

1. Прямі інвестиції нададуть можливість модернізувати та розвинути сферу інформаційних технологій в Україні без збільшення кредитної заборгованості.

2. Іноземний партнер включається в економічне життя країни.

3. За допомогою іноземних інвестицій створюються нові робочі місця в сфері ІТ, що надасть можливість скоротити відтік висококваліфікованих працівників.

4. Додаткові кошти дадуть можливість розвинути експорт послуг у сфері інформаційних технологій.

На сьогоднішній день існують два основні фактори, які стримують розвиток ІТ-сфери в Україні, а саме [8,12]:

1. Вітчизняні компанії конкурують за таланти не лише між собою, але і із зарубіжними фірмами. На даний час заробітна платня є досить конкурентоспроможною, в той же час, відчувається недостатня кількість спеціалістів в цій сфері.

2. Безпека ІТ-бізнесу. При чому до цього фактору відноситься як загроза ескалації конфлікту на сході, так і нестабільність податкового

законодавства та законодавства у сфері захисту інтелектуальної власності.

Згідно з дослідженням, в 2017 рік було поміщено 44 угоди, а в 90% ведучими були іноземні інвестиційні фонди (напр. General Catalyst, IVP, Spark і Almaz Capital), але за участю українських інвесторів. Минулого року істотно збільшилися об'єми іноземних інвестицій в галузь. Так, за даними фонду іноземний капітал склав 96% загального об'єму інвестицій, хоча раніше завжди розподіл зарубіжного і локального капіталу був практично однаковим [7, 11].

Звичайно інвестиції – це завжди ризик. Мінімізувати його при фінансуванні компанії із ІТ-сфери допоможе використання досвіду інших, більш досвідчених компаній. До того ж, слід бути готовим до того, що вкладати у стартапи доведеться як гроші, так і власні бізнес-навички.

**Висновки.** На основі вищевикладеного можна надати наступні рекомендації щодо підвищення ефективності іноземних інвестицій у вітчизняну ІТ-сферу з урахуванням глобального економічного розвитку:

1. Удосконалити законодавство у сфері інформаційних технологій, а також у сфері оподаткування та захисту інтелектуальних прав. Це дозволить іноземним інвесторам відчувати себе більш впевнено на українському ринку та збільшити їхню активність.

2. Звернути увагу на підготовку кваліфікованих працівників у сфері ІТ. Сьогодні постійно підвищує вимоги до сучасних ІТ-спеціалістів, вимагає від них постійного вдосконалення навичок та підвищення кваліфікації. До того ж конкуренція з боку закордонних колег також вимагає постійного професійного зростання.

3. Підвищення рівня прозорості вітчизняного законодавства. Іноземні інвестори з великими пересторогами відносяться до постійних змін в законодавстві країни, в компанії на території яких вони планують вкладати кошти.

4. Зменшення рівня корупції. Корупція є однією з найголовніших загроз, які стоять перед українською економікою і таким чином, подолання її має стати пріоритетним завданням для уряду країни.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Обзор рынка информационных технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-informatsionnykh-tekhnologiy/>
2. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж: учебник / В.Н. Наумов. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 404 с.

3. Wriston Walter. The Twilight of Sovereignty / W. Wriston. – New York : Scribner's, 1992, – p.20.
4. ИТ (мировой рынок) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2\\_\(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9\\_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2_(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA))
5. ИТ Украины. Помогать нельзя мешать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://news.finance.ua/ru/news/-/419649/it-ukrainy-pomogat-nelzya-meshat>
6. Умные деньги: насколько выгодны инвестиции в украинские ИТ-проекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1412695-umnye-dengi-naskolko-vygodny-investicii-v-ukrainskie-it-proekty>
7. Инвестиции в украинские ИТ-компании за 2017 год выросли в 3 раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://delo.ua/business/investicii-v-ukrainskie-it-kompanii-za-2017-god-vyrosli-v-3-raza-339879/>
8. Гончаренко Н.І. Особливості розвитку світового ринку інформаційних технологій // Вісник ХНУ. Серія Міжнародні відносини. Економіка. Туризм. 2018. №7. С.95-102.
9. Сазонець О.М., Качан О.І. Тенденції розвитку інформаційного бізнесу в країнах світу. Науковий журнал «Інвестиції: практика та досвід», 2017. № 16. С. 10–14.
10. Сазонець О.М., Качан О.І. Дослідження функціонування найуспішніших ІТ-компаній світу. Ефективна економіка. 2017. № 7. URL:<http://www.economy.nayka.com.ua>
11. Yakubovskiy S.A., Kavetskiy Y.A. Development of the world market of information technologies in the conditions of the transnationalization of the international business // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. 2018. Т. 23. Вип. 2 (67). С. 12-15.
12. Business Wire. Global Information Technology Services Market 2017-2020. – URL: <http://www.businesswire.com/news/home/20170405005812/en/Global-Information-Technology-Services-Market-2017-2020-Market>.
13. Jung-Yu Lai, Juite Wang. Exploring the impacts of perceived e-collaboration service convenience on new product development in Taiwanese IC design companies. Information Technology and Management. 2017. Volume 19, Issue 2, P. 107–120.
14. Mohamad Reza Sanaei, Farzad Movahedi Sobhani. Information technology and e-business marketing strategy. Information Technology and Management. 10 July 2018. URL: [https://www.researchgate.net/publication/326311161\\_Information\\_technology\\_and\\_e-business\\_marketing\\_strategy](https://www.researchgate.net/publication/326311161_Information_technology_and_e-business_marketing_strategy).

## ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.341

### СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.55.227

Герасимова І.Ю., к.е.н.

*НТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро*

У статті проведено дослідження інноваційної активності промислових підприємств України за 2010-2017 рр. Досліджено ступінь розвитку інноваційного потенціалу України за складниками Глобального інноваційного індексу за останні п'ять років. Проаналізовано стан і динаміку інноваційної діяльності промислових підприємств за останні вісім років, а саме: кількість інноваційно активних підприємств (як по галузевому, так і по територіальному розподілу); питому вагу підприємств, що займались та впроваджували інновації; частку інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції; обсяги і джерела фінансування інноваційної діяльності; питому вагу виконаних наукових та науково-дослідних робіт у ВВП. Зроблено висновки щодо поступового зниження інноваційної активності промислових підприємств України. Проведено порівняння з країнами Європейського Союзу по кількості інноваційно активних промислових підприємств і наукоємності ВВП. Звернуто увагу на недостатнє державне та регіональне фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. Визначено проблеми, які стримують інноваційну активність промислових підприємств.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційна активність, промислові підприємства, індекс інновацій, джерела фінансування, наукоємність ВВП.

UDC 330.341

### CURRENT STATE AND PROBLEMS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.55.227

Gerasimova I., PhD in Economics

*NTU «Dnipro Polytechnic», Dnipro*

The innovation activity of industrial enterprises of Ukraine during 2010-2017 is analyzed in the article. The level of development of innovative potential of Ukraine on the components of the Global Innovation Index for the last five years is researched. The state and dynamics

of innovative activity of industrial enterprises for the last eight years have been analyzed, namely: number of innovative enterprises (both in branch and in territorial distribution); the share of enterprises engaged in and innovations; the share of innovative products in the total volume of industrial products; volumes and sources of financing of innovation activity; the share of scientific and research work performed in GDP. Conclusions regarding the gradual decrease of innovation activity of industrial enterprises of Ukraine are made. A comparison has been made with the countries of the European Union on the number of innovative industrial enterprises and the research intensity level of GDP. The attention is focused to insufficient state and regional financing of innovation activity of industrial enterprises. The problems that restrain the innovative activity of industrial enterprises are determined.

**Keywords:** innovation, innovative activity, industry, innovation index, financial sources, research intensity of GDP.

**Актуальність проблеми.** Динамічне і довгострокове зростання національної економіки є стратегічним напрямом розвитку України. Одним з шляхів впливу на економічний розвиток є висока ефективність використання інтелектуального і науково-технічного потенціалу країни.

В суспільстві, на державному і регіональному рівнях, в бізнесовому середовищі та сфері освіти нашій країні зростає розуміння важливості ролі науки та інновацій у розвитку національної економіки. Проте, попри загальне визнання високого значення інноваційних процесів для економічного розвитку держави, сучасний стан системи їх фінансового забезпечення свідчить про її неспроможність створити необхідні умови для реалізації існуючого інноваційного потенціалу.

Відсутність належного фінансового забезпечення, концентрації та ефективного використання наявних фінансових ресурсів стримує процес активізації інноваційної діяльності та знижує вплив на ефективність економічних інновацій.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідженню окремих аспектів інноваційної діяльності в Україні, зокрема інноваційної активності промислових підприємств присвячена велика кількість наукових робіт. Так, дослідженням поточного стану та проблем інноваційної активності підприємств України присвячено праці таких науковців, як Андрощука Г.О., Андрюшко А.К., Голей Ю.М. [1], Дьячкової Ю.В., Єпіфанової І.Ю. [2], Касич А.О. [3], Ковтуненко К.В. [4], Мирошниченко О.Ю. [5], Сусіденко Ю.М. [6], Тарасюка М.В., Тимофєєвої К.О., Ястремської О.І. та інших. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, аналіз



розвитку інноваційної діяльності підприємств, як динамічний та багатофакторний процес, потребує регулярного аналізу і надалі вимагає подальших досліджень для визначення основних проблем, які стримують їх інноваційний розвиток.

**Мета роботи:** аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку інноваційної активності промислових підприємств України, визначення основних проблем, які стримують їх інноваційний розвиток.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Як свідчить досвід розвинених країн світу поступове, стійке зростання економічного потенціалу країни в сучасних умовах можливе тільки за рахунок розвитку промисловості, інтенсифікації виробництва, впровадження нових технологій, науково-технічних розробок, передових організаційно-управлінських та виробничих систем. Від впровадження інноваційних розробок на промислових підприємствах залежить рівень розвитку економіки країни в цілому.

Для вимірювання інноваційного потенціалу країни використовують різні методики, серед яких найбільш відомими та авторитетними є підіндекс «Інновації» Індексу глобальної конкурентоспроможності, який розраховується Всесвітнім економічним форумом, та Глобальний інноваційний індекс, який розраховується міжнародної бізнес-школою INSEAD, Всесвітньою організацією інтелектуальної власності та Корнельським університетом.

У 2017 році за даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності та міжнародної бізнес-школи INSEAD за індексом інновацій Україна посіла 50-те місце з 127 у рейтингу найбільш інноваційних країн світу, залишаючись на відносно низьких позиціях. Однак, дослідження позицій України за складниками Глобального інноваційного індексу за останні п'ять років (таблиця 1) свідчить про певне поліпшення ситуації.

Так, Україна в рейтингу 2017 р. знаходиться на 50-й позиції з рівнем інновацій 37,6 балів зі 100 можливих, поліпшивши становище на шість позицій порівняно з рейтингом 2016 р., на 14 позицій – із рейтингом 2015 р. і на 21 позицію – з рейтингом 2013 р. Очолюють рейтинг провідних країн-новаторів – 2017 Швейцарія (67,69 балів), Швеція (63,82), Нідерланди (63,36), США (61,40) і Велика Британія (60,89) [7].

В порівнянні з країнами, що очолюють рейтинг інноваційного потенціалу, а також з країнами, які зробили інноваційний розвиток

пріоритетним напрямком національної політики (Китай, Японія, Сінгапур та інші) і здійснили економічний ривок за рахунок інновацій у промисловій та в інформаційно-комунікаційній сфері, рівень інноваційної активності промислових підприємств України залишається достатньо низьким. Незважаючи на наявність науково-технічного, ресурсного і промислового (виробничого) потенціалу, інноваційна активність промислових підприємств України не відповідає світовим тенденціям.

Прагнення України досягти рівня технологічно розвинених країн, наблизити якість життя до європейських стандартів визначає провідну роль і місце промисловості у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави.

*Таблиця 1 – Оцінка позиції України за складниками Глобального інноваційного індексу*

Складники Глобального інноваційного індексу	2013		2014		2015		2016		2017	
	місце (із 142)	бал	місце (і 143)	бал	місце (і 141)	бал	місце (і 128)	бал	місце (і 127)	бал
Глобальний інноваційний індекс	71	35,8	63	36,3	64	36,5	56	35,7	50	37,6
Глобальний вхідний підіндекс:										
Інституції	105	51,4	103	52,9	98	52,2	101	48,7	101	47,9
Людський капітал і дослідження	44	37,9	45	36,6	36	40,4	40	40,8	41	39,6
Інфраструктура	91	26,0	107	27,1	112	26,3	99	32,3	90	39,3
Рівень розвитку ринку	82	44,0	90	45,1	89	43,9	75	42,1	81	43,2
Рівень розвитку бізнесу	79	30,2	87	29,1	78	32,4	73	30,6	51	35,3
Глобальний вихідний підіндекс										
Результати застосування знань і технологій	45	32,0	32	38,2	34	36,4	33	34,1	32	32,8
Результати творчої діяльності	81	35,3	77	30,6	75	31,3	58	31,0	49	35,6
Індекс ефективності інновацій	31	0,9	14	0,9	15	0,9	12	0,8	11	0,8

*Джерело: [8]*

У світовій науковій думці під інноваційною діяльністю загалом визнається діяльність, дії або ж комплекс заходів, які спрямовані на створення нового продукту або ж її суттєве поліпшення, та мають забезпечити певний економічний або соціальний ефект [2]. Інноваційна діяльність підприємств є сьогодні об'єктом поєднання інтелектуальних,

фінансових, матеріальних та інших процесів вкладення ресурсів із метою зростання ефективності [1].

Інноваційна діяльність оцінюється за комплексом різноманітних показників [2,3,4,6], серед яких важливими є питома вага підприємств, що займалися та впроваджували інновації, частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, обсяги фінансування інноваційної діяльності, а також питома вага виконаних наукових та науково-дослідних робіт у ВВП.

У 2017 році промисловими підприємствами України було сформовано 25,7% ВВП. Згідно даних Державної служби статистики в 2017 році в Україні інноваційною діяльністю займалося кожне шосте промислове підприємство (чи 16,2% із загальної кількості обстежених промислових підприємств), із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше.

Протягом 2014–2016 рр. найвища інноваційна активність була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%) та діяльності у сфері архітектури та інжинірингу (20,1%).

У 2017 році найвища інноваційна активність була на підприємствах з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8%), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), напоїв (25,9%), електричного устаткування (25,2%), хімічних речовин і хімічної продукції (25,0%).

Найбільша кількість інноваційно активних підприємств (дані наведені по юридичних особах з кількістю працюючих більш ніж 50 осіб) припадала на Харківську область 111 підприємств (28,1%), Тернопільську – 25 (27,5%), Миколаївську – 25 (26,9%), Черкаську – 32 (24,4%), Кіровоградську – 24 (22,6%), Івано-Франківську – 28 (21,7%), Запорізьку – 42 (19,1%), Сумську – 24 (20,5%) області. У м. Києві нараховувалось 95 підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, що складало 20,7% із загальної кількості промислових підприємств. Щодо Дніпропетровської області, то відсоток інноваційно активних підприємств в 2017 році складав 11% (51 підприємство) [9]. Як видно з таблиці 2, в 2017 році спостерігається незначна негативна тенденція до зменшення питомої ваги інноваційно активних підприємств (на 2,7 %).

Дослідивши динаміку інноваційної активності промислових підприємств у період з 2010-2017 роки варто зазначити, що найбільший відсоток інноваційної активності промислових підприємств припадає на 2016 рік (18,9 %). Найменший же відсоток інноваційної активності промислових підприємств припадає на 2010 рік (13,8%).

В порівнянні з іншими країнами в Україні рівень інноваційної активності промислових підприємств залишається достатньо низьким. На такий показник занадто негативно впливають кризові процеси у вітчизняній економіці [4]. На сьогодні в країнах Європейського Союзу (ЄС) питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю становить близько 53%. Найбільша кількість інноваційних підприємств, серед країн ЄС, знаходиться у Німеччині (79,3%), найменша – в Болгарії (27,1% до загальної кількості підприємств) [5].

*Таблиця 2 – Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України в 2010-2017 рр.*

Показник	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*	2017*
Кількість інноваційно активних підприємств, од.	1462	1679	1758	1715	1609	824	834	759
Питома вага інноваційно активних підприємств до загальної кількості промислових, %	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9	16,2
Темпи зростання рівня інноваційної активності промислових підприємств	1,078	1,174	1,074	0,966	0,958	1,075	1,092	0,857

\* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

*Джерело: розроблено автором на основі [10]*

Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств можна оцінити за рівнем впровадження інновацій, тобто за досягненим рівнем практичного використання винаходів, результатів наукових досліджень, технологій та інших інновацій.

Динаміку впровадження інновацій промисловими підприємствами за період 2010-2017 рр. подано в таблиці 3.

Частка вітчизняних підприємств, що впроваджували інновації впродовж проаналізованого періоду є нестабільною. Як видно з таблиці 3, найбільший відсоток підприємств, які досягли рівня практичного використання інновацій приходить на 2016 рік, а найменший на 2011 рік. В 2017 році спостерігається зниження питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації на 2,3%.

У 2017 р. промислові підприємства впровадили 2387 інноваційних видів продукції, з яких 477 – нових для ринку взагалі, 1910 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 751 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Харківської (16,6% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (13,4%), Львівської (10,3%), Сумської (9,1%) областей та м. Києва (8,3%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (23,9%), харчових продуктів (21,4%), основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (7,8%).

Таблиця 3 – Впровадження інновацій промисловими підприємствами України

Показник	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*	2017*
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	11,5	10	13,6	12,9	12,1	15,2	16,6	14,3
Впровадження інноваційних видів продукції, найменувань	2408	3238	3403	3138	3661	3136	4139	2387
у тому числі								
нових для ринку	606	900	672	640	540	548	978	477
нових тільки для підприємства	1802	2338	2731	2498	3121	2588	3161	1910
Впровадження нових технологічних процесів	2043	2510	2188	1576	1743	1217	3489	1831
з них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	479	517	554	502	447	458	748	611

\* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Кількість впроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1831, найбільше з яких впровадили підприємства м. Києва (30,0%), Харківської (12,6%), Сумської (12,3%), Запорізької (7,8%) та Дніпропетровської (5,8%) областей; за видами економічної діяльності – підприємства з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (18,8%), добування природного газу (17,7%), виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (13,4%), та харчових продуктів (7,9%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 611 – маловідходні та ресурсозберігаючі.

Аналіз показників (таблиця 2, 3) свідчить про те, що в Україні питома вага підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, більша за питому вагу підприємств, що впроваджували інновації. Це пояснюється тим, що не кожне нововведення можна і доцільно впроваджувати. Крім того, на остаточне впровадження інновацій суттєво впливає нестача фінансових ресурсів підприємств.

Представлені в таблиці 3 дані свідчать про те, що протягом досліджуваного періоду обсяг впровадження інноваційних видів продукції на промислових підприємствах України перевищував обсяг впровадження нових технологічних процесів.

Динаміка кількості нової продукції, освоєної у виробництві та нових технологічних процесів за період 2010-2017 рр. має нестійкий характер. Причому в 2017 році відносно 2016 року кількість впровадження інноваційних видів продукції і нових технологічних процесів значно зменшилось (в 1,7 і 1,9 раз відповідно).

Про низьку результативність інноваційної активності підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. Протягом 2010-2017 рр. спостерігається скорочення частки реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової: з 3,8% в 2010 році до 0,7% в 2017 році.

Серед основних показників, які характеризують інноваційну діяльність, важливе місце займають витрати на інновації. Згідно з даними Державної служби статистики України, впродовж 2010-2016 рр. фінансування інноваційної діяльності мало нерівномірний характер (таблиця 4).

Так, впродовж 2011–2014 рр. спостерігалася стійка тенденція до скорочення обсягу фінансування інновацій. В 2014 році він склав 7695,9 млн. грн., що на 46,3% менше порівняно з 2011 роком. Однак, у 2015 році виявлено стрімку тенденцію до зростання видатків на інновації, які

у 2016 р. порівняно з 2014 р. збільшилися майже втричі: загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності склав 23,2 млрд. грн. Однак, в 2017 році підприємствами було витрачено на інноваційні роботи 9117,5 млн. грн., що на 14,112 млн. грн, або 60,75% менше, ніж у 2016 році.

В 2017 році у структурі загального обсягу витрат, найбільший об'єм коштів було витрачено промисловими підприємствами на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (64,7%). На науково-дослідні розробки припадає 23,8 % витрат, на придбання нових технологій – 0,2%, інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій – 11,3%.

*Таблиця 4 – Структура джерел фінансування інноваційної діяльності за період 2010-2017 рр.*

Джерела фінансування	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*	2017*
Загальна сума витрат, млн. грн	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5
Загальна сума витрат, %	100	100	100	100	100	100	100	100
з них за рахунок:								
Власних коштів, %	59,3	52,9	63,9	72,9	85,0	97,2	94,9	84,5
Державного бюджету, %	1,1	1,0	2,0	0,3	4,5	0,4	0,8	2,5
Місцевих бюджетів, %	0,1	0,1	0,1	1,6	0,1	0,3	0,4	1,0
Вітчизняних інвесторів, %	0,4	0,3	1,3	1,3	0,1	0,6	0,6	3,0
Іноземних інвесторів, %	30,0	0,4	8,7	13,1	1,8	0,4	0,1	1,2
Кредитів, %	7,8	38,3	21,0	6,6	7,3	0,8	2,7	6,5
Інших джерел, %	1,3	7,0	3,0	4,2	1,2	0,3	0,5	1,3

\* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

*Джерело: розроблено автором на основі [10]*

Кошти для витрат на інноваційну діяльність підприємства залучали із власних джерел, державного або місцевого бюджету, як інвестиції вітчизняних або іноземних джерел фінансування, у вигляді кредитів та інших джерел фінансування інноваційної діяльності.

Впродовж усього аналізованого періоду в структурі джерел фінансування, основними були власні кошти підприємств, а саме прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, та амортизаційні відрахування. Фінансування інноваційної діяльності за власні кошти підприємств складало, в середньому, 76% від загального обсягу витрат на інноваційну діяльність підприємств. Частка власних

коштів у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств за 2017 р. становила 84,5% загального обсягу витрат на інновації.

Незважаючи на переваги використання власних коштів для фінансування інновацій, яким притаманні простота та швидкість їх залучення, хронічна нестача власних коштів та високий рівень ризику інноваційній діяльності, стримують розвиток інноваційної діяльності шляхом самофінансування.

Фінансування інноваційної діяльності за кошти Державного бюджету займає незначну частку у структурі джерел фінансування в середньому близько 1,5% від загального обсягу, що зумовлено дефіцитом бюджетних коштів. В 2017 році кошти державного бюджету отримали тільки 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 3,5%.

Частка вітчизняних та іноземних інвестицій у фінансуванні інноваційної діяльності становила у 2017 році 4,2%, що в 6 разів перевищує показники 2016 року, але абсолютні показники цієї форми фінансування є дуже низькими. В 2017 році кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3.

Низький рівень фінансування інноваційної діяльності вітчизняними інвесторами обумовлений недостатністю вільних коштів, високим ступенем невизначеності й ризику, що притаманний інноваційній діяльності та відсутністю законодавчих стимулів щодо інноваційних заходів.

Незначний потік прямих іноземних інвестицій можна пояснити тим, що серед європейських країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень, ризик інвестицій в Україну становив майже 80%. [11]. Основними причинами, що стримують іноземних інвесторів, крім високого рівня інноваційного ризику, є соціально-економічна нестабільність в країні та недосконале вітчизняне законодавство.

Кредитуванням, як однією із форм фінансування інноваційної діяльності, в 2017 році скористалося 21 підприємство, що склало 6,5% загального обсягу витрат на інновації [10]. В умовах дорогих кредитних ресурсів мало рентабельні промислові підприємства є неплатоспроможними позичальниками, для яких залучення довгострокового кредитування для здійснення інноваційної діяльності є практично недоступним.



Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств має забезпечуватися належним рівнем впровадження у виробництво наукових досліджень і розробок. Необхідним підґрунтям для цього є розвиток вітчизняної науки. Є низка показників, які використовуються для порівняння стану сфери науки в різних країнах. Один із них – наукоємність ВВП, тобто видатки на науку за усіма джерелами у відсотках до ВВП.

В останні роки в Україні спостерігається погіршення основного індикатора розвитку наукової сфери. Так, наукоємність ВВП у 2013 р. становила 0,77%, 2014 р. – 0,66%, 2015 р. – 0,55%, 2016р. – 0,48%, а в 2017 році зменшилась до 0,45%. Отже, спостерігається спадна динаміка питомої ваги витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП.

За даними 2016 р., наукоємність ВВП країн ЄС у середньому становила 2,03%. Більшою за середню вона була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%) [12]. Випереджаюче збільшення видатків на науку розвиненими країнами світу забезпечує на 80-90% зростання їх ВВП.

Україна має чи не найнижчі показники витрат на одного науковця не тільки серед європейських держав, а навіть серед африканських країн, які лише починають свій науково-технологічний розвиток і ще не накопичили науковий потенціал такого рівня, як в Україні. Отже, тенденція до постійного зменшення наукоємності ВВП України, не вписується в загальноєвропейській тренд. Це є дуже суттєвим фактором обмеження економічного розвитку України на інноваційних засадах.

Характерною рисою господарського розвитку провідних світових держав є активна роль держави в організації й керуванні інноваційним розвитком. Так, держави Європейського Союзу використовують декілька інструментів інноваційної політики та залучення інвестицій для фінансування інноваційної діяльності підприємств. Серед них виділяють пряме державне фінансування, в першу чергу шляхом виділення грантів, кредитів, субсидій тощо; створення інфраструктури для інноваційної діяльності; податкові стимули, спеціальні схеми підтримки ризикового фінансування, надання державних гарантій [13].

У зв'язку з економічною ситуацією в країні, що склалася за останні роки, можливість виділення прямих державних інвестицій промисловим підприємствам для реалізації інноваційних програм є обмеженим і не

сприяє розвитку конкурентоспроможної економіки, заснованої на використанні прогресивних технологій і стимулів підвищення інноваційної активності промислових підприємств.

Основними проблемами, які перешкоджають інноваційній діяльності вітчизняних підприємств, на нашу думку, є

- недосконалість інституціональних і законодавчих умов для стимулювання та впровадження інновацій на промислових підприємствах;

- слабка державна підтримка й недостатнє стимулювання інвесторів, що вкладають засоби у високотехнологічні виробництва;

- кризові процеси у вітчизняній економіці;

- нестача фінансових ресурсів підприємств;

- висока вартість кредитних ресурсів;

- високий рівень ризику інноваційній діяльності;

- низький рівень практичного використання винаходів, результатів наукових досліджень та технологій;

- недостатні коопераційні зв'язки між підприємствами й науково-дослідними установами (університетами).

Все це не сприяє розвитку конкурентоспроможної економіки, заснованої на використанні прогресивних технологій і стимулів підвищення інноваційної активності промислових підприємств в Україні.

**Висновки.** В результаті проведеного аналізу було засвідчено поступове зниження інноваційної активності промислових підприємств України за останні роки. Незважаючи на наявність значного наукового потенціалу та досвід створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг. Інноваційна діяльність не стала тим фактором економічного розвитку, за допомогою якого держава в стані подолати спад в економіці, забезпечити її структурну перебудову й наситити ринок різноманітною конкурентоспроможною продукцією.

Проведене дослідження виявило, що серед факторів, що перешкоджають активізації інноваційній діяльності промислових підприємств основними є: недосконалість законодавчої бази, нестача фінансових ресурсів та слабе стимулювання впровадження винаходів, наукових досліджень та технологій.

Для подолання ситуації, що склалася на теперішній час, необхідна розробка й реалізація інноваційної політики держави, головне завдання

якої полягає в створенні такої системи, яка дозволить у найкоротший термін і з високою ефективністю використовувати у виробництві інтелектуальний і науково-технічний потенціал країни.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 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.
2. Єпіфанова І.Ю. Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних підприємств / І.Ю. Єпіфанова // Економічний аналіз: зб. наук. праць. - 2012. – Вип. 11. – Ч. 3. – С. 207-211.
3. Касич А.О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення / А. О. Касич, К. О. Канунікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 21-24.
4. Ковтуненко К.В. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан і перспективи розвитку / К. В. Ковтуненко, О. В. Нестеренко // Економічний форум. - 2017. - № 2. – С. 17-23.
5. Мирошніченко О.Ю. Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції / О.Ю. Мирошніченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Економіка. – 2013. – № 10(151)– С. 73-78.
6. Сусіденко Ю.М. Інноваційний розвиток підприємств / Ю.М. Сусіденко, Т.Д. Сіташ // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – №3. – С. 23-34.
7. The Global Innovation Index 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193&plang=EN>.
8. Левківський О. В. Міжнародні індикатори оцінки інноваційного потенціалу України та його реалізації / О. В. Левківський // Інтелект XXI. – 2017. – №4. – С. 78-82.
9. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2017 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Сидорчук І.П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / І. П. Сидорчук // Наукові записки Національного університету "Острозька академія" серія Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 228-232.
12. Здійснення наукових досліджень і розробок в Україні / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)
13. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України /[Авігдор Г., Архангельський В., Бойто Е. та ін.]. – К.: Фенікс. – 2011. – 76 с.

## ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.76 : 330.32

### САМОРЕГУЛІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.68.228

**Німкович А.І.**

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків*

У статті досліджені важливість процесу саморегуляції, як одного з напрямків регулювання інфраструктури ринку цінних паперів, і наведена міжнародна практика саморегулювальних процесів. Піднімається питання неоднозначного трактування та множинного підходу навіть у чинному законодавстві України до поняття «саморегулювальна організація». Вивчений та описаний сучасний стан саморегулювання в Україні та інституції-учасники саморегулювальних процесів, їх можливості та повноваження. Виявлено мінімальне делегування повноважень саморегулювальним організаціям зі сторони державних інституцій з регулювання ринку цінних паперів. Для можливості делегування повноважень СРО запропонований ряд питань, які слід вирішити. В Україні в напрямку саморегулювання сформувались єдині СРО за основними видами професійної діяльності. Розглянуто ставлення вчених до такого стану, яке умовно розподілилось на прибічників та противників такої «єдності» серед саморегулювальних організацій. В статті запропоновані рекомендації щодо переходу ринку цінних паперів та його інфраструктури до моделі саморегуляції.

**Ключові слова:** інфраструктура; ринок цінних паперів; саморегуляція; саморегулювальні організації; державне регулювання; взаємозв'язки; ринкове регулювання

UDC 336.76 : 330.32

### SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS, AS AN ELEMENT OF INFRASTRUCTURE OF STOCK MARKET OF UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.68.228

**Nimkovych A.**

*Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv*

There has been explored the importance of self-regulating process as one of the ways of regulation infrastructure of securities market and provided the international practice of self-regulating processes in this article. It has been emphasised the question of ambiguous interpretations and multiple approach to the concept of «self-regulatory organization» in the legislation of Ukraine. Therefore, has been described present situation of self-regulation in Ukraine and the institutions participating in self-regulating

processes, their capabilities and powers in the article. The minimum delegation of powers has been revealed to self-regulatory organizations from state institutions for regulation of the securities market. A number of issues have been proposed, which should be solved for the possibility of delegating authority to the self-regulatory organizations. The SRO core of the main types of professional activities has been formed in Ukraine. The attitude of scientists has been considered and divided their into supporters and opponents of this "unity" among the SROs. Helpful recommendations have been proposed for the transition of the securities market and its infrastructure to the model of self-regulation.

**Keywords:** infrastructure; securities market; self-regulation; self-regulatory organizations; state regulation; interconnections; market regulation.

**Актуальність проблематики.** Сучасні надскладні системи потребують структурованості та чіткого регулювання, що є запорукою їх успішного та тривалого функціонування й розвитку. Ринок цінних паперів є одним із пріоритетних напрямків економіки, який регулюється. Головною метою такого регулювання ринку цінних паперів є впорядкування діяльності всіх його учасників (емітентів, інвесторів, професійних учасників ринку цінних паперів) і операцій між ними на ринку для забезпечення стабільної та ефективної діяльності.

Регулятивна інфраструктура – це одна із систем (поряд з інформаційною, депозитарною, реєстраційною інфраструктурою тощо), що забезпечує нормальне функціонування РЦП. У міжнародній практиці виділяють два підходи до регулятивної інфраструктури РЦП, зокрема модель державного регулювання та держави спільно із саморегульованими організаціями.

Перший підхід передбачає, що регулювання переважно концентрується в державних органах і лише незначні функції у сфері нагляду, контролю та встановлення правил можуть бути делеговані державою різним СРО. На сьогодні є актуальною оптимізація управління різними галузями економіки в умовах економічної та фінансової кризи, що супроводжується скороченням чисельності апарату державних органів та відповідно витрат державного бюджету. У цих умовах необхідно забезпечити збереження необхідного рівня регулювання тих галузей та ринків, від яких залежить залучення інвестицій і інвестиційна привабливість країни та їх конкурентоспроможність.

Одним із таких напрямків є активне залучення до системи регулювання ринків, як одного з її елементів, саморегульованих організацій

(CPO) (selfregulatory organizations). Тому сутність другого підходу полягає в тому, що максимально можливий обсяг повноважень передається саме CPO. При цьому контроль значною мірою здійснюється не через застосування жорстких правил та інструкцій, а шляхом встановлення певних домовленостей з учасниками ринку, а держава зберігає за собою право у будь-який момент втрутитися в систему саморегулювання та здійснити свої контрольні функції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні питання розвитку ринку цінних паперів та його саморегулювання, правового статусу CPO розглядалися в роботах Е. Бредлі, М. Гамільтон, Дж. Герлі, Дж. Кейнса, А. Маршалла, Дж. Хікса. У сучасних умовах проблемам функціонування та саморегулювання ринку цінних паперів присвячені праці М. Бурмаки, В. Євтушевського, І. Заворотченко, В. Корнєєва, В. Кудряшова, В. Кузьмінського, Ю. Лєскова, О. Мендрула, А. Мертенса, О. Мозгового, О. Оскольського, Ю. Тихомирова, Ю. Хорт, В. Шелудько та інших. Попри це досі актуальною є проблема державного регулювання та саморегулювання діяльності як інфраструктурних інституцій на ринку цінних паперів. Додаткового вивчення потребує дослідження питання саморегуляції на ринку цінних паперів та розширення повноважень для саморегулювних організацій.

**Метою статті** є дослідження міжнародного досвіду саморегулювання, визначення їх моделей, а також організаційно-правових засад і нинішнього стану та проблем саморегулювання на ринку цінних паперів України.

**Результати дослідження.** У кожній країні процес регуляції, тобто пошуку оптимального балансу між державним регулюванням та саморегуляцією ринків цінних паперів протікає по-різному. В одних країнах (насамперед у Великобританії) ринок більшою мірою саморегулюється, ніж знаходиться під контрольним впливом держави. Разом з тим в інших країнах моделі регулювання ринку фінансових послуг передбачають жорсткість державних наказів і значно меншу активність професійних учасників у встановленні та контролі правил на ринку [1, с. 395]. В умовах фінансової кризи у всьому світі посилюється роль державного регулювання. Зі свого боку, професійні об'єднання мають доводити ефективність їхньої діяльності. Незважаючи на це, дотримуємося думки, що ринок цінних паперів має йти шляхом поступового підвищення ролі CPO професійних учасників РЦП та встановлення їх більш тісного зв'язку з регуляторними органами.

В Україні закріплена змішана система регулювання ринку цінних паперів. Вона ґрунтується на поєднанні саморегулювання та державного регулювання, але пріоритет надається останньому. Оскільки на сьогодні, ні ринок цінних паперів України, ні вся система економічних відносин не готові до того, щоб СРО були передані усі повноваження контролю і нагляду за її членами в широкому обсязі.

У чинному законодавстві України поняття «саморегулівна організація» визначається по-різному. Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» саморегулівна організація – це неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг.

Натомість, відповідно до Положення «Про саморегулівні організації професійних учасників фондового ринку», затвердженого Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, саморегулівна організація професійних учасників ринку цінних паперів – неприбуткове об'єднання учасників ринку цінних паперів, які провадять професійну діяльність на ринку цінних паперів з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність (діяльність реєстраторів та зберігачів), утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку[2].

Найбільшого поширення застосування саморегулювання у системі регулювання ринку цінних паперів набуло у США, де функції регулювання діяльності своїх членів і забезпечення ними дотримання відповідних правил було делеговано державними органами професійним асоціаціям.

Цікавий та показовий досвід становлення системи саморегулювання має Великобританія, де ефективно саморегулювання існувало ще до впровадження державного регулювання. Багато років Лондонська фондова біржа і Лондонський Ллойдз успішно здійснювали регулювання діяльності своїх членів. Коли у 1986 році було впроваджено новий державний режим регулювання, він все одно спирався на мережу офіційно визнаних СРО, фондових бірж, клірингових домів і професійних

асоціацій у виконанні більшості регуляторних функцій (включаючи ліцензування) під загальним наглядом державного органу – Ради з цінних паперів та інвестицій. Хоча ця система виконувала свої функції протягом десятиріччя, у 1997 р. її було змінено і утворено єдиний державний регулятор – Управління з фінансового регулювання і нагляду без участі СРО.

Вважалося, що попередня система була занадто складною, характеризувалася дублюванням повноважень і правил, а також тенденцією СРО ставити інтереси своїх членів вище інтересів клієнтів (ілюструючи певні потенційні недоліки СРО).

Має давні традиції використання саморегулювання у секторі фінансових послуг Швейцарія, де саморегулювання має декілька форм: автономні кодекси поведінки (кодекси поведінки Асоціації швейцарських управляючих активами або Асоціації швейцарських фінансових аналітиків); правила саморегулювання, визнані державним регулятором як мінімальні стандарти (наприклад, Федеральною банківською комісією Швейцарії); саморегулювні повноваження, передбачені законодавством. Прикладом таких саморегулювних повноважень є повноваження фондових бірж встановлювати і забезпечувати дотримання правил, включаючи правила лістингу, що надається у відповідності до законодавства про цінні папери і фондові біржі. Однак самі фондові біржі підлягають нагляду з боку Федеральної банківської комісії Швейцарії.

Досить широке застосування принципів саморегулювання можна відзначити у галузі регулювання фінансових ринків щодо таких професійних співтовариств, як фінансові аналітики, професійні аудиторі, інвестиційні консультанти. Стало вже позитивною світовою практикою широке залучення професійних асоціацій (які можуть і не називати себе СРО, але фактично такі функції виконують) до системи підготовки кадрів, причому на всіх рівнях, їх сертифікації та ліцензування, а також моніторингу діяльності щодо стандартів ведення бізнесу.

Саморегулювання зарекомендувало себе як ефективний механізм регулювання, оскільки СРО за своєю природою мають більшу гнучкість адаптувати регуляторні вимоги до бізнес-середовища, що швидко змінюється, і спроможні швидше, ніж державні відомства, реагувати на зміну ринкових умов. Декларація Міжнародної організації комісій з цінних паперів про Тридцять цілей і принципів регулювання в галузі



цінних паперів заохочує використання СРО в рамках державного регулювання і рекомендує відповідне використання СРО з безпосередніми повноваженнями в сфері їх компетенції в обсязі, що залежить від розміру і складності ринків, з метою надання підтримки регуляторам у виконанні їх завдань щодо захисту інвесторів, забезпечення ефективності і прозорості ринків, зменшення системних ризиків. У цьому документі наголошується на перевагах СРО у таких аспектах: застосування спеціалізованих знань у відповідному секторі; забезпечення мотивації; фінансування сектору; договірні відносини між СРО і її членами; забезпечення прозорості, відповідальності і гнучкого дотримання відповідних правил. Також згадуються професійні перевірки; перевірки придатності для отримання доступу на ринок; врегулювання скарг і претензій споживачів; програми моніторингу для виявлення зловживань на ринку; забезпечення механізму вирішення спорів; а також співпраця з іншими СРО.

Що стосується країн Європейського співтовариства, то не можна стверджувати, що Директиви ЄС в галузі фінансових послуг заохочують або однозначно забороняють використання СРО в рамках регуляторної системи. У Директиві про ринки фінансових інструментів (ДРФІ) викладено вимоги, які повинні виконувати оператори регульованих ринків (тобто типові фондові біржі) в плані організації їх діяльності, правил допуску фінансових інструментів до торгів, правил членства, моніторингу дотримання правил, прозорості транзакцій до і після торгів та механізму розрахунків. По суті, це надає операторам регульованих ринків повноваження здійснювати регулювання цих ринків.

На сьогодні жоден з уповноважених органів країн – членів ЄС не скористався вищезазначеними варіантами щодо делегування адміністративних, підготовчих та допоміжних функцій.

В Україні запровадження інституту саморегулювання у фінансовому сегменті, а саме на ринку цінних паперів, було задекларовано у 1997 році, коли до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» було внесено зміни, що передбачали для професійних учасників ринку обов'язкове членство в щонайменше одній СРО. Метою діяльності саморегулювних організацій професійних учасників ринку цінних паперів є забезпечення провадження діяльності профучасниками ринку, які є членами СРО, розробка і затвердження правил, стандартів

професійної поведінки та провадження відповідного виду професійної діяльності [3].

На сьогодні відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (частина 1 статті 47) регулювання ринку цінних паперів здійснює держава та саморегулювні організації, тобто, в Україні останні є елементом системи регулювання ринку [4].

Однак, незважаючи на законодавчі норми, які передбачають можливість делегування повноважень та статус «єдиних» СРО, жодних повноважень (за винятком передліцензійної підготовки, яку забезпечує Українська асоціація інвестиційного бізнесу для компаній з управління активами інститутів спільного інвестування відповідно до нормативних документів) регулятором не делеговано. Це зумовлено низкою об'єктивних причин, а саме:

– законодавством чітко визначено, що відповідальність за контроль, нагляд та запобігання зловживанням і порушенням на ринку цінних паперів несе Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, а відповідальність СРО в чинних законах прямо не визначена;

– вся система регулювання ринку (всі її складові) орієнтована виключно на державне регулювання і не передбачає можливість участі СРО.

Щодо останньої тези, то розглянемо її більш детально в рамках «блоків» регулювання найбільш «масових» професійних учасників – торговців цінними паперами.

1. Допуск на ринок. На цьому етапі до дозвільних процедур можна віднести сертифікацію спеціалістів ринку цінних паперів, ліцензування професійної діяльності, внесення інформації до Державного реєстру фінансових установ, які надають фінансові послуги на ринку цінних паперів. Якщо сертифікація фахівців ринку цінних паперів є виключно компетенцією регулятора і може бути повністю делегована СРО, то делегування повноважень щодо ліцензування і внесення інформації до реєстру фінансових установ потребує суттєвих змін законодавства, в тому числі і щодо плати за ліцензії.

2. Правила, нормативи та показники діяльності встановлюються законами та підзаконними нормативними актами, які розробляються регулятором, погоджуються іншими державними органами відповідно до їх компетенції та підлягають державній реєстрації у Міністерстві юстиції. Теоретично, СРО може встановлювати більш високі стандарти

здійснення професійної діяльності, але за весь попередній період такого не спостерігалось.

3. Моніторинг діяльності передбачає моніторинг змін у документах, які подавались при допуску на ринок (зокрема, ліцензування), а також моніторинг показників діяльності з наданням відповідних підтверджуючих і фінансових документів, які містять комерційну та конфіденційну інформацію. Перевірка діяльності професійних учасників передбачає перевірку безпосередньо здійснення професійної діяльності (правила та дотримання нормативів) та дотримання вимог законодавства з фінансового моніторингу.

4. Правозастосування. За правопорушення на ринку цінних паперів передбачено ряд санкцій – винесення попередження, фінансові санкції у вигляді штрафів (сплачуються до держбюджету), призупинення та анулювання ліцензії.

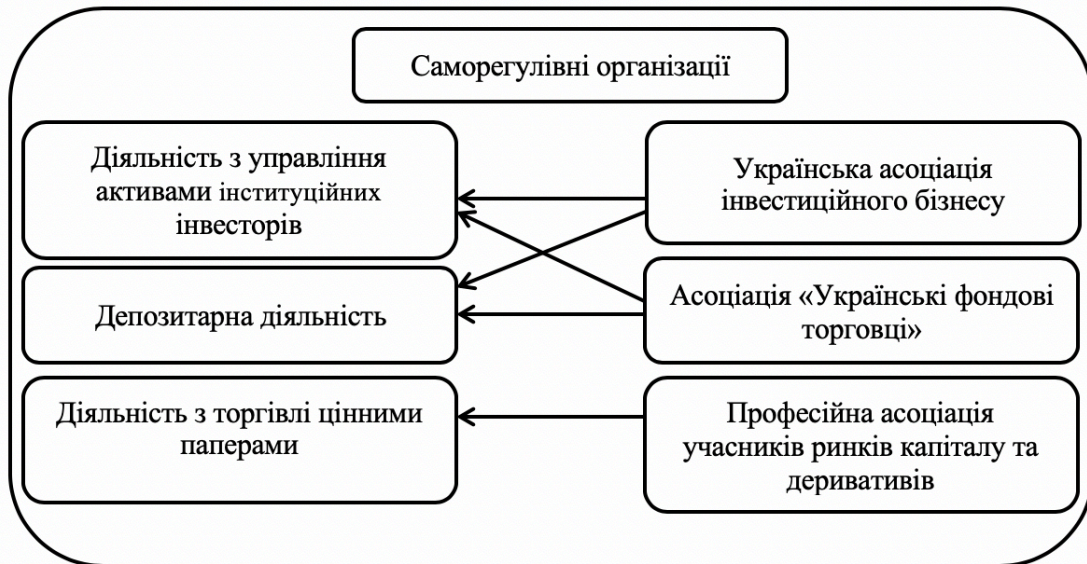
Таким чином, для можливості делегування визначених статтею 48 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» повноважень необхідно вирішення ряду питань:

- перегляд у цілому системи регулювання ринку з чітким розмежуванням функцій та повноважень, які є виключно державними та тих, можуть будуть делеговані СРО;
- закріплення на рівні нормативних документів процедур та регламентів здійснення СРО делегованих функцій та повноважень;
- встановлення на законодавчому рівні відповідальності СРО та її посадових осіб за розголошення комерційної та конфіденційної інформації;
- відпрацювання системи контролю за реалізацією СРО делегованих повноважень та встановлення системи санкцій за порушення;
- система фінансування діяльності СРО з урахуванням виконання делегованих повноважень [4].

За умови вирішення цих питань СРО можуть стати ефективним механізмом регулювання ринку. Перевагами СРО є те, що вони добре знайомі з певним ринком і максимально наближені до нього, і тому можуть оперативно реагувати на ринкові зміни, тоді як реакція державного регулятора, як правило, суттєво запізнюється.

У 2009 році набули чинності положення частини першої статті 48 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок», згідно з якими з кожного виду професійної діяльності на ринку цінних паперів повинна існувати лише одна саморегулювальна організація. В результаті, відтепер на

вітчизняному ринку цінних паперів діють три єдині СРО за основними видами професійної діяльності: Професійна асоціація учасників ринків капіталу та деривативів (ПАРД), Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ) та Асоціація «Українські фондові торговці» (АУФТ) [4].



*Рис. 1 Система саморегулівних організацій в Україні  
Джерело: розроблено автором*

Фактично таким чином була усунута множинність СРО на ринку цінних паперів (замість десяти залишилося три СРО). Основною причиною такого законодавчого кроку є усунення конкуренції серед СРО і унеможливлення заниження планки вимог при формулюванні стандартів саморегулювання. Протягом досить тривалого періоду діяльність практично всіх СРО на ринку цінних паперів в основному полягала у «лобіюванні» вирішення тих чи інших проблем, які цікавили учасників ринку. Питання делегування СРО певних повноважень регулятора не розглядалось, враховуючи «множинність» СРО та законодавчу невизначеність щодо питання делегування регуляторних повноважень.

Більшість прибічників «єдиності» СРО в одній сфері професійної діяльності, виходять з постулату необхідності забезпечення «єдиності» ринку цінних паперів з точки зору єдиних стандартів поведінки його учасників. Наявність двох і більше СРО в одній сфері виправдана, якщо виправдана наявність різних стандартів діяльності. За умови «єдиності» стандарту необхідність в більше, ніж одній СРО відпадає, інакше це призводить до так званого «регуляторного» арбітражу і внутрішніх конфліктів, переходу професійних учасників під регулювання більш

м'якої СРО, залежності діяльності СРО більшою мірою від суб'єктивних інтересів її учасників і якщо СРО не буде слугувати реалізації цих інтересів, вони можуть залишати конкретну СРО, скорочуючи фінансову базу саморегулювання.

Прибічники «множинності» (до них, зокрема, належить Я.М. Міркін) вважають, що «єдиність» стандартів на ринку цінних паперів може досягатися шляхом узгодження дій кількох СРО, створення ними різних робочих груп, обміну інформацією, під контролем державного регулятора. Крім того, якщо вдається формулювати міжнародні стандарти при великих розбіжностях у підходах у різних країнах і юрисдикціях, то чому цього не можна зробити в межах однієї країни і одного національного ринку.

Науковці, які підтримують «єдиність» СРО, залишають поза увагою ймовірну небезпеку монополізації ринку, яка може здійснюватися єдиною СРО. За цих умов може знівелюватися сама сутність саморегулювання, принцип добровільності та ініціативності, що обов'язково привнесе певні ризики для ринку у цілому, а також у разі, якщо СРО буде здійснювати політику, яка завдаватиме шкоду ринку (наприклад, реалізується непродумана концепція розвитку ринку, встановлюються монопольно високі ціни на послуги СРО тощо). З іншого боку, конкуренція між різними СРО може мати позитивний ефект не тільки у сфері регулювання, але й у розв'язанні фундаментальних питань розвитку ринку цінних паперів в державі.

Вбачається, законодавцю слід було б не скорочувати кількість СРО, а пред'являти більш суворі вимоги щодо видачі / продовження дії свідоцтва СРО (не дозволяти функціонувати чисто номінальним СРО, якою зокрема була АУФРУ та низка бірж) та видачі ліцензій професійним учасникам ринку цінних паперів.

По-різному можна оцінювати законодавчо встановлені вимоги щодо обов'язкового членства в СРО. Так, деякі дослідники підкреслюють антагонізм принципу обов'язкової участі в СРО і статусу останньої як добровільного об'єднання професійних учасників РЦП. Інші ж зазначають, що немає підстав говорити про те, що вимога обов'язкового членства в СРО обмежує права професійних учасників РЦП. Держава, реалізуючи суспільні відносини, що виникають на цьому ринку, встановлює певні вимоги до певних суб'єктів цього ринку. Поряд з іншими законодавчо закріплена і вимога обов'язкового членства в СРО. Тому будь-який суб'єкт, який має здійснювати відповідну діяльність на

РЦП, повинен серед інших обов'язкових вимог дотримуватися і цієї вимоги. Більш того таке положення є бажаною передумовою для делегування останній регуляторних повноважень.

Таким чином, первісно в Україні була запроваджена модель СРО, яка була заснована на добровільності членства у СРО, а також їх множинності. Однак численні зловживання на ринку цінних паперів змусили державу відійти від неї та закріпити жорстку модель, засновану на обов'язковому членстві у СРО, кількість яких становить одна СРО з кожного виду професійної діяльності на РЦП. Вважаємо, що регулювання ринку цінних паперів України має здійснюватися шляхом поступового підвищення ролі саморегулювання. При цьому повинна бути сформована належна правова основа їх діяльності, а саме, прийняті концепція саморегулювання та спеціальний закон «Про саморегулівні організації на фінансових ринках».

**Висновки.** Саморегулівні організації є не лише засобом вироблення загальних правил гри або захисту інтересів. У світовій практиці це відокремлений ринок, доступ на який обмежений вимогами щодо професіоналізму й етики, обсягу торгівлі й капіталу тощо. Тобто створення саморегулівної організації — це, зазвичай, угода про партнерство. З багатьох питань інтереси держави й саморегулівних організацій збігаються. Збіг інтересів держави й учасників ринку існує, насамперед, у сфері попередження та вирішення конфліктів між учасниками, поліпшення управління ризиками, зниження можливостей для шахрайства й інших протиправних дій, підтримки ліквідності й стабільності ринку, удосконалення ринкової інфраструктури, запровадження стандартів професійної діяльності. Рішення зазначених завдань на базі саморегулівних організацій вимагає спеціалізації останніх за видами професійної діяльності, а характер вирішуваних завдань — формування стандартів професійної діяльності та примус до їхнього виконання — зумовлює необхідність відмови від принципу конкуренції в сфері саморегулювання.

Державне регулювання та саморегулювання дотримуються загальних цілей та принципів діяльності, що полягають у забезпеченні стабільності фінансового ринку, захисті інтересів усіх учасників фінансового ринку та зменшенні ризиків діяльності. Підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів в Україні у фінансовому секторі неможливе без чіткого визначення основних напрямів його подальшого розвитку. Такими напрямами щодо ринку

цінних паперів мають бути: підвищення його прозорості, відкритості та ліквідності, інтегрування в міжнародні ринки цінних паперів. Для цього необхідно запровадити такі форми і методи його регулювання, які б значно підвищили рівень захисту прав та інтересів інвесторів, суспільства і держави. Подолання існуючих проблем ринку цінних паперів України пов'язане з необхідністю удосконалення законодавства, а також встановлення більш жорсткої відповідальності за порушення вимог цього законодавства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Рекуненко І.І., Бондаренко Є.П. Особливості діяльності саморегульованих організацій на ринку фінансових послуг // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми, 2010. – Т. 29. – С. 394–407.
2. Про затвердження Положення про саморегульовані організації професійних учасників фондового ринку : Закон України (Втрата чинності від 12.02.2013) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0458-09>
3. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» №448/96-вр, остання редакція від 20.08.2010 р.: [Електронний ресурс] // режим електронного доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0>.
4. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» №3480-15, остання редакція від 27.07.2010 р.: [Електронний ресурс] // режим електронного доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15&p=1283843305065143>
5. Хорт Ю. Саморегульовані організації професійних учасників фондового ринку // <http://www.conferences.neasmo.org.ua/node/392>
6. Махина С.Н. Сущность и системные характеристики политико-правовой категории "децентрализация" в современном демократическом государстве // Государство и право. – 2006. – №7. – С. 21 – 30.
7. Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) "Цілі та принципи регулювання ринку цінних паперів", 1998 р. [[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.iosco.org](http://www.iosco.org)
8. Науменко А. В. Щодо переходу до саморегулювання оціночної діяльності в Україні // Часопис Київського університету права. – 2009. – № 44. – С. 229 – 234.
9. Шульга І.П. Вплив державного регулювання та саморегулювання діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів на їх економічну безпеку / І.П. Шульга / Ефективна економіка № 9, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=308](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=308)
10. Річна звітність НКЦПФР [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

УДК 658.1:338

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛІЗАЦІЄЮ  
АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.80.229

**Сатир Л. М., д.е.н,  
Загинайло Р. С.***Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква*

В статті представлено результати дослідження фінансового стану підприємств транспорту в Україні. Визначена роль транспортних підприємств в економіці країни. Представлена порівняльна характеристика фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування прибуткових та збиткових підприємств галузі, а також порівнюються темпи зростання суми активів та виручки. Розглянута структура активів та пасивів транспортних підприємств. Охарактеризовані джерела формування майна підприємств автомобільного транспорту. Розраховані фінансові коефіцієнти підприємств транспорту та зв'язку. Особливу увагу приділено аналізу та оцінці фінансового стану підприємств транспорту та зв'язку, визначені тенденції основних фінансових показників. В результаті проведеного дослідження зроблений висновок про хиткий фінансовий стан, підприємств транспорту та зв'язку, що в умовах економічної кризи, яка триває, значно посилює ризикованість їх діяльності. Було обґрунтовано необхідність стабілізації фінансового стану транспортної галузі. Запропоновано впровадження організаційно-економічного механізму, стратегія та комплекс заходів щодо стабілізації фінансового стану транспортних підприємств.

**Ключові слова:** фінансовий стан, підприємства транспорту та зв'язку, економічна криза, власні кошти, поточні зобов'язання, прибуток, збиток, рентабельність, стабілізація

UDC 658.1:338

**MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILIZATION OF MOTOR  
VEHICLES ENTERPRISES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.80.229

**Satir L., Dr. of Econ. Sc.  
Zaginailo R.***Bila Tserkva National Agrarian University, Bila Tserkva*

This article presents the results of a study of the financial condition of transport enterprises in Ukraine. The specific role of transport enterprises in the economy of the country. A comparative characteristic of the financial results from ordinary activities before taxation of profitable and unprofitable enterprises of the industry is presented, as well as growth rates of assets and revenues are compared. The structure of assets and liabilities of transport enterprises is considered. The sources of the formation of the

---

© Сатир Л.М., д.е.н, Загинайло Р. С., 2018



property of mobile transport enterprises are characterized. Calculated financial ratios of enterprises of transport and communications. Particular attention is paid to the analysis and assessment of the financial condition of transport and communication enterprises, and certain trends in key financial indicators. As a result of the study, a conclusion was made about the unstable financial situation of transport and communication enterprises in the conditions of the economic crisis that continues, which significantly increases the riskiness of their activities. The necessity of stabilizing the financial state of the transport industry was justified. The introduction of an organizational-economic mechanism, a strategy and a set of measures to stabilize the financial condition of transport enterprises have been proposed.

**Keywords:** financial condition, transport and communication enterprises, economic crisis, own funds, current liabilities, profit, loss, profitability, stabilization

**Актуальність проблеми.** Внаслідок недостатнього досвіду роботи в ринкових умовах складні завдання управління транспортною системою, як на макро- так і на мезорівні, часто вирішуються методом "спроб і помилок". У зв'язку з цим дослідження питань удосконалення організаційно-економічного механізму стабілізації фінансового стану транспорт-них підприємств має не лише теоретико-пізнавальне, але й господарсько-практичне значення. Адже фінансовий стан є найважливішою характеристикою ефективності функціонування підприємства, якості управління, розміщення та використання його ресурсів.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питанням оцінки фінансового стану автотранспортного підприємства та його стабілізації значну увагу надають вітчизняні вчені-економісти. Серед них - Алькема В.Г., Валіулліна З.В., Власенко Д.О., Дмитрієв І.А. [4], Дулеба Н. В. [5], Железняк К.Л., Мельник О.О., Нікітіна А.В. [6], Подвальна Г.В., Пушкар Т.А., Согомонова Н.А., Федорова В.О., Шинкаренко В.Г. [8], Щербакова Н.О. та інші. Не дивлячись на широке коло досліджень, сьогодні відкритими залишаються питання, пов'язані із врахуванням галузевих особливостей оздоровлення і стабілізації фінансового стану автотранспортних підприємств у умовах економічної кризи, що триває.

**Метою роботи** є пошук шляхів стабілізації фінансового стану підприємств транспортної галузі.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Автомобільний транспорт основний елемент транспортної системи країни; він відіграє провідну роль в пасажирських перевезеннях, транспортуванні вантажів

на короткі і середні відстані.

Для самих підприємств транспорту та зв'язку важливим є їх фінансовий стан як здатність фінансувати свою поточну діяльність та розвиватися.

За досліджуваний період фінансовий результат та питома вага прибуткових транспортних підприємств, не дивлячись на коливання, мають позитивну тенденцію зміни. В 2017р. 28.5% транспортних підприємств залишаються збитковими, а їх річний збиток склав 45041,7 млн.грн. (рис. 1).

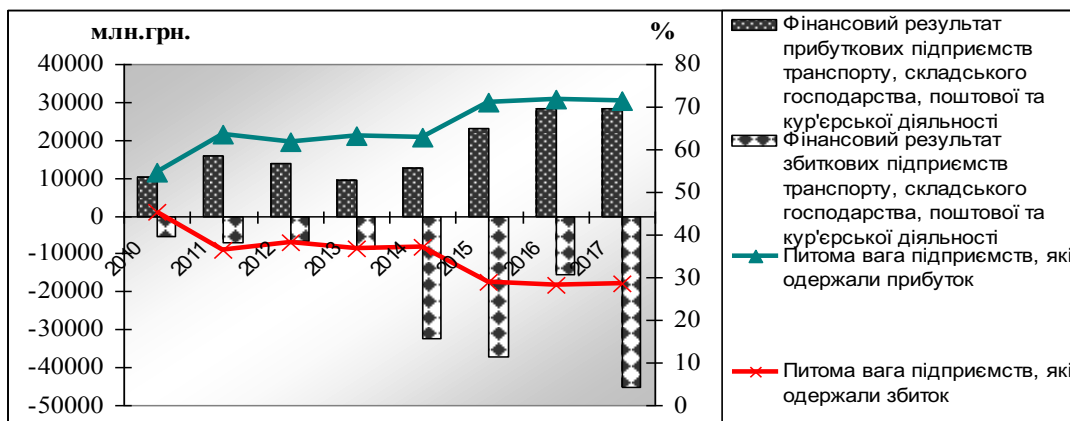


Рис. 1 - Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування прибуткових та збиткових підприємств транспортної галузі України  
Джерело: [8]

Особливістю балансу підприємств транспортної галузі та зв'язку є переважання частки основних засобів. В 2012-2017рр. в структурі активів транспортної галузі та зв'язку України переважали необоротні активи, причому не дивлячись на коливання їх питомої ваги в сукупних активах, цей показник має тенденцію до зростання. В свою чергу оборотні активи з часом зменшуються. (рис. 2).

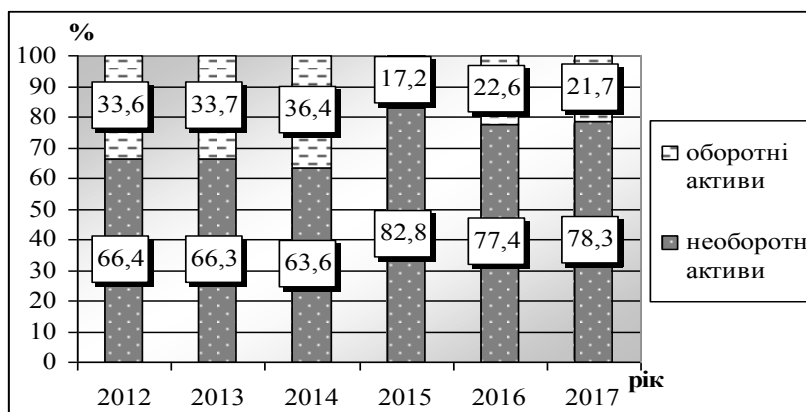


Рис. 2 - Структура необоротних активів підприємств транспортної галузі та зв'язку України станом на кінець року  
Джерело: [8]

Вартість сукупних активів підприємств транспорту та зв'язку виросла з 341817,1млн.грн. на кінець 2012р. до 1001820,9 млн. грн. на кінець 2017р., тобто на 660003,8 млн.грн. або на 1,93 %. Вартість необоротних активів як основної частини сукупних активів зросла з 226885,8 млн.грн. на кінець 2012р. до 784171,7 млн. грн. на кінець 2017р., тобто на 557285,9 млн.грн. або на 2,46%. Усі структурні елементи активів транспортної галузі та зв'язку в грошових одиницях мають позитивну тенденцію, що свідчить про залучення фінансових ресурсів в галузь.

В 2017р. в порівнянні з 2012р. вартість оборотних активів зросла на 102571,3 млн.грн. (на 89,3%). Збільшення суми оборотних активів в умовах зростання виторгу від реалізації послуг є позитивною зміною, оскільки більш високі темпи росту виторгу (109,3%) в порівнянні з темпами росту вартості мобільних активів (89,3%) свідчать про прискорення оборотності оборотних коштів підприємств. Особливо в 2017р., коли швидкість зростання виручки перевищила і швидкість зростання вартості необоротних і оборотних активів: 120% проти 82% і 78% (табл. 1).

*Таблиця 1 – Порівняння темпів зростання суми активів та виручки в транспортній галузі*

Рік	Необоротні активи, млн.грн.	Оборотні і активи, млн.грн.	Виручка від реалізації послуг, млн.грн.	Темпи приросту		
				необоротні активи	оборотні активи	обсяг реалізації послуг
2012	226885,8	114880	228906,6			
2013	247983	126248	224523,5	1,09	1,10	0,98
2014	234921,7	134507,7	223068,4	0,95	1,07	0,99
2015	888430,3	184204	322291,2	3,78	1,37	1,44
2016	960118,2	279795,1	398913,7	1,08	1,52	1,24
2017	784171,7	217451,3	479013,7	0,82	0,78	1,20
2017/2012, млн..грн.	557285,9	102571,3	250107,1			
2017/2012,%	245,62	89,29	109,26			

*Джерело: розроблено автором*

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів займає дебіторська заборгованість (58,4% на кінець 2017р.), значні частини запасів (21,2%) і грошових коштів (15,7%) (рис. 3).

Позитивний тренд дебіторської заборгованості (рис. 4) є негативною зміною, оскільки це уповільнює оборотність оборотних коштів транспортних підприємств. Основною причиною накопичення

дебіторської заборгованості є погіршення платоспроможності покупців.

В структурі пасивів підприємств транспортної галузі та зв'язку України переважає власний капітал, який є основним джерелом формування сукупних активів (рис. 5).

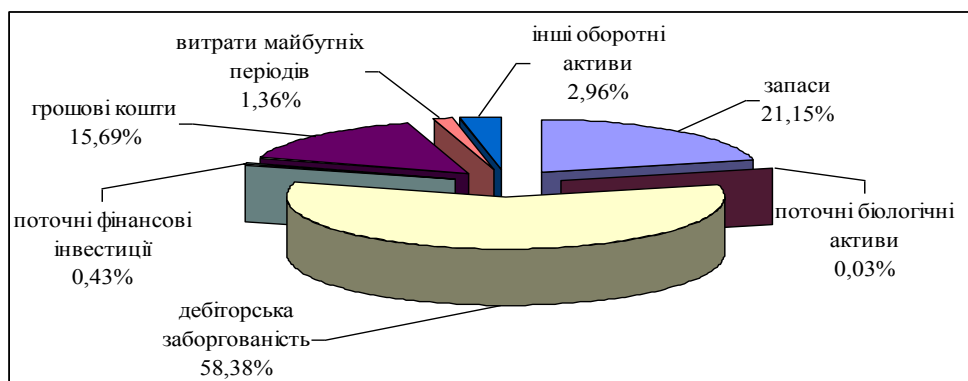


Рис. 3 – Структура оборотних активів підприємств транспорту та зв'язку України станом на кінець 2017р.  
Джерело: [8]

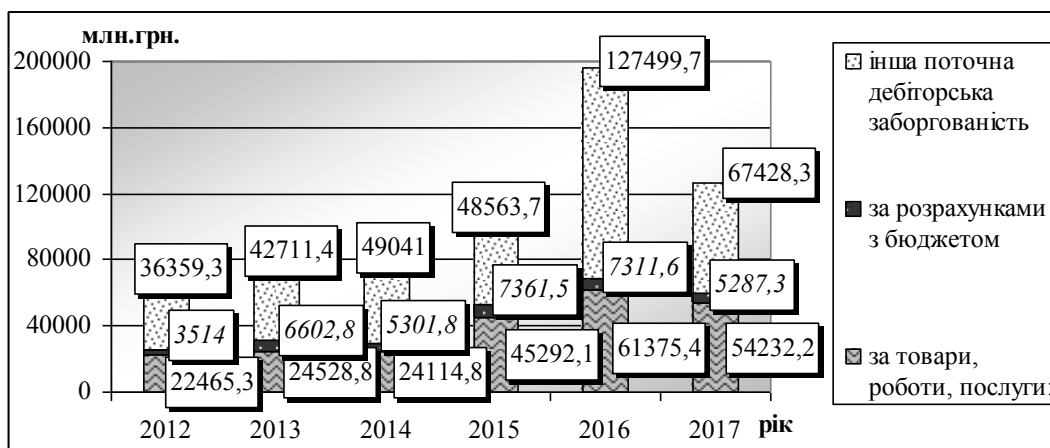


Рис. 4 – Динаміка дебіторської заборгованості транспортних підприємств України  
Джерело: [8]

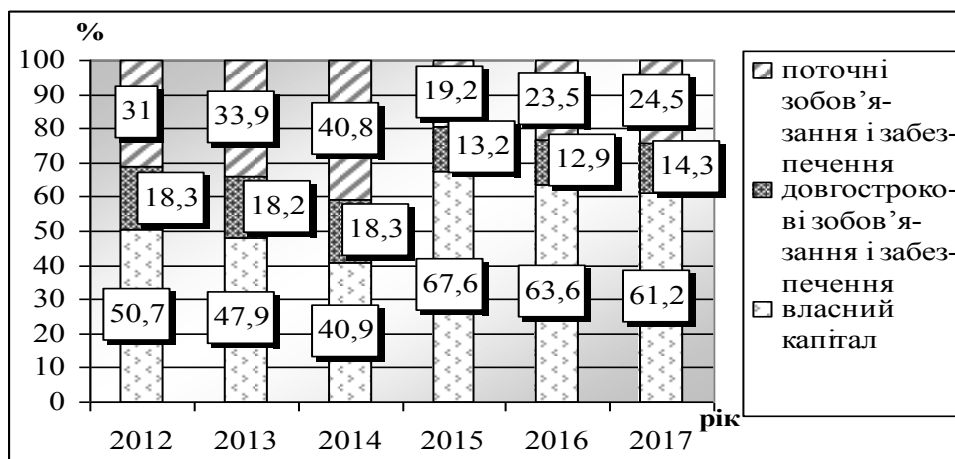


Рис. 5 - Структура необоротних пасивів підприємств транспортної галузі та зв'язку України станом на кінець року  
Джерело: [8]

Значна частка поточних зобов'язань в структурі пасивів транспортних підприємств та її зростання в 2012-2014рр. і в 2015-2017рр. є негативним явищем, що послаблює фінансову стабільність підприємств.

Впродовж 2012-2017рр. вартість основних засобів в транспортній галузі повільно, але зростала, що свідчить про поступове розширення потенціалу підприємств і є результатом введення в експлуатацію нових транспортних засобів з метою покращення якості та розширення обсягів послуг, що надаються (рис. 6). Катастрофічне значення коефіцієнту зносу в 2012-2014 рр. свідчить про наявність дуже серйозної проблеми.

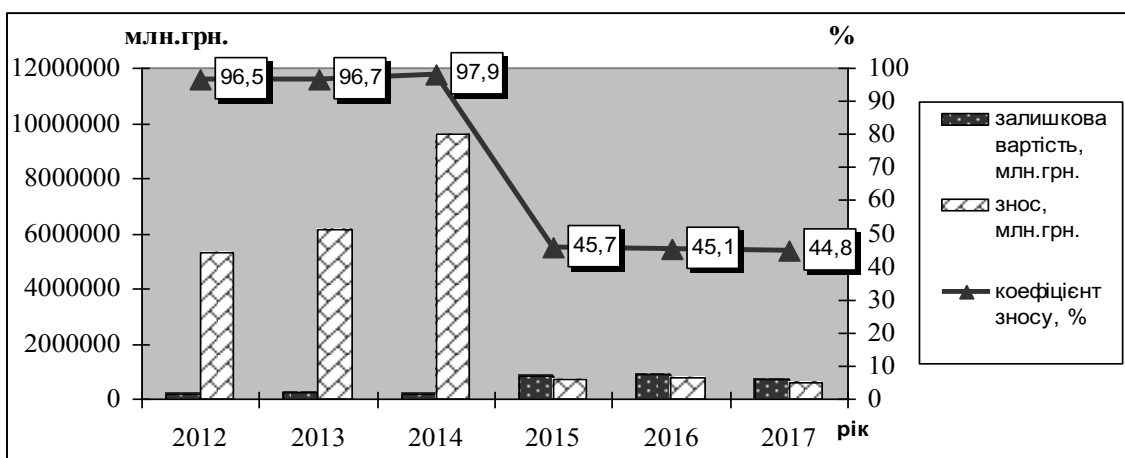


Рис. 6 – Динаміка залишкової вартості та коефіцієнту зносу основних засобів підприємств транспорту і зв'язку України станом на кінець року  
Джерело: [8]

Проаналізуємо абсолютні показники забезпеченості підприємств транспорту та зв'язку власними оборотними коштами (рис. 7).

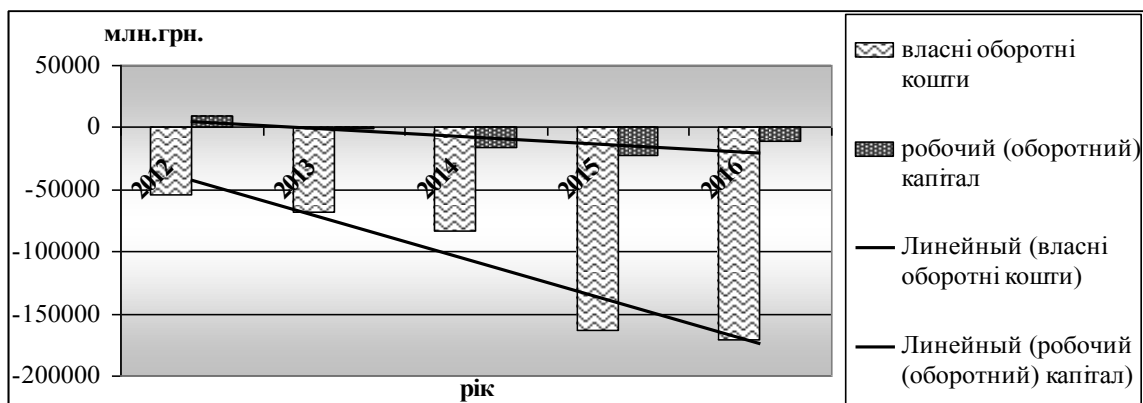


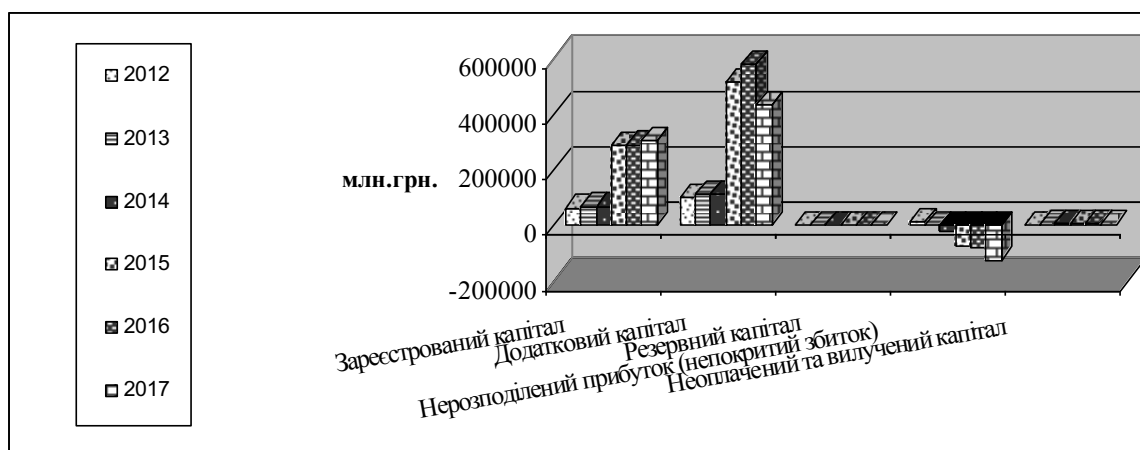
Рис. 7 - Власні оборотні кошти та робочий капітал підприємств транспорту і зв'язку України  
Джерело: [8]

Як бачимо з діаграми на рис. 7, власних коштів транспортних підприємств недостатньо навіть для того, щоб покрити витрати на

необоротні активи, і в динаміці ситуація погіршується. Робочий капітал, що показує суму довгострокових джерел, спрямованих на фінансування оборотних активів, є позитивною величиною тільки у 2012р., але в інші роки цей показник має негативну тенденцію.

Таким чином, впродовж досліджуваного періоду на підприємствах транспорту і зв'язку спостерігаємо брак власного капіталу (в 2014р. сукупні позикові кошти майже в 1,5 разів перевищують власний капітал), тому вони користуються кредитними коштами, що в свою чергу, робить підприємства залежним від кредиторів. Водночас величина залучених коштів перевищує рекомендований рівень (у 2013-2014рр. коефіцієнт концентрації залучених коштів перевищив 59%) і має тенденцію до зростання, що є негативним фактором та свідчить про зниження рівня фінансової стійкості, підвищенні рівня залежності від кредиторів та негативно впливає на потенційних інвесторів.

За 2012-2017 рр. в структурі власного капіталу відбулись наступні зміни: в 2012-2013рр. зростала вартість усіх без винятків категорій власного капіталу, а в 2016-2017рр. зменшилась величина всіх складових власного капіталу, окрім зареєстрованого, який зростає. В 2014-му - рік початку тривалої економічної кризи в Україні величина нерозподіленого прибутку стала від'ємною і до кінця 2017 р. показник непокритого збитку тільки зростає. На кінець 2017 р. величина непокритого збитку становила: 125723,2 млн.грн. (рис. 8).



**Рис. 8** – Структурні частини власного капіталу транспортних підприємств України  
Джерело: [8]

Проаналізуємо фінансовий стан підприємств транспорту та зв'язку України також за допомогою низки відносних показників (табл. 2).

Таблиця 2 – Динаміка фінансових коефіцієнтів підприємств транспорту та зв'язку

Фінансові коефіцієнти	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Нормативна величина
1	2	3	4	5	6		7
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,31	-0,38	-0,55	-0,23	-0,22	-0,28	0,2-0,4, збільшення
Індекс постійного активу	1,31	1,38	1,55	1,23	1,22	1,28	<1, зменшення
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,47	-0,54	-0,62	-0,89	-0,61	-0,79	>0,1, збільшення
Коефіцієнт автономії	0,51	0,48	0,41	0,68	0,64	0,61	≥0,5, збільшення
Коефіцієнт мобільності	0,51	0,51	0,57	0,21	0,29	0,28	>0,5
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	0,97	1,09	1,44	0,48	0,57	0,64	≤1, зменшення
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,27	0,28	0,31	0,16	0,17	0,19	0,4
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,73	0,72	0,69	0,84	0,83	0,81	0,6
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,03	0,92	0,69	2,08	1,75	1,57	>0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25	0,19	0,13	0,17	0,12	0,14	0,2-0,3
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,08	1,00	0,89	0,89	0,96	0,88	1,5-2,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,86	0,79	0,73	0,73	0,81	0,67	0,7-1
Коефіцієнт оборотності активів	0,67	0,60	0,60	0,30	0,32	0,48	Збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,16	1,77	1,48	1,56	1,37	1,95	Збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,67	3,04	2,84	3,18	2,03	3,77	Збільшення
Коефіцієнт оборотності мобільних коштів	1,99	1,78	1,66	1,75	1,43	2,20	Збільшення
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних коштів	10,77	9,68	10,31	11,16	10,57	10,40	Збільшення
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	1,18	1,05	1,10	0,38	0,43	0,66	Збільшення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,32	1,25	1,47	0,44	0,51	0,78	Збільшення
Рентабельність активів	2,20	0,22	-5,33	-1,30	1,03	-1,65	Збільшення
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	0,92	-0,38	-6,11	-1,66	0,60	-1,68	Збільшення
Рентабельність власного капіталу	1,81	-0,79	-14,93	-2,46	0,94	-2,74	Збільшення
Чиста рентабельність продажів	1,37	-0,63	-10,13	-5,54	1,86	-3,51	Збільшення
Рентабельність виробничих фондів	1,45	-0,60	-10,03	-2,02	0,77	-2,18	Збільшення

Джерело: [8]

Через брак власних коштів та значне перевищення поточних зобов'язань над власним капіталом переважна частина показників фінансової стійкості не відповідають рекомендованих значенням. Серед показників фінансової стійкості тільки коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел дещо перевищує рекомендований рівень, але це пояснюється тим, що в умовах кризового стану економіки банківський сектор, мінімізуючи власні ризики, обмежив довгострокові кредитні програми.

Коефіцієнти автономії, співвідношення позикових та власних коштів та фінансової стабільності відповідають нормативам у 2015-2017рр. Коефіцієнти маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами, довгострокового залучення позикових коштів та індекс постійного активу значно менше обґрунтованих нормативних значень через недостатню величину власних коштів в порівнянні з вартістю немобільних активів. Коефіцієнт мобільності за останні 3 роки майже вдвічі менше рекомендованого рівня.

Серед показників ліквідності в галузі транспорту та зв'язку тільки коефіцієнт швидкої ліквідності перебуває в межах обґрунтованого нормативу, але й він у 2017р. вийшов за межі безризикової зони. Недостатня сума грошових коштів обумовлює низькі значення коефіцієнту абсолютної ліквідності. Коефіцієнт покриття також нижче рекомендованого рівня.

Показники ділової активності погіршуються у 2013р., 2014р. та 2016р., але у 2017р. за всіма показниками, окрім коефіцієнту оборотності матеріальних оборотних коштів, спостерігаємо позитивні зміни: кількість оборотів зростає, а їх терміни зменшуються. Через зменшення рівня доходів економічних суб'єктів та їх платоспроможності в умовах кризи зменшується кількість оборотів дебіторської та кредиторської заборгованості, відповідно зростає тривалість одного обороту.

Аналіз показників рентабельності показує зниження ефективності роботи підприємств галузі у 2013р, 2014р. та 2017р. Саме в ці роки фінансовий результат до оподаткування має від'ємні значення. Чистий збиток як результат діяльності транспортних підприємств та підприємств зв'язку був отриманий у 2013-2015рр. та 2017р. Причому ситуація стала змінюватися на краще у 2014р., коли сума чистого збитку почала зменшуватись, а 2016р. галузі вдалося вийти навіть з позитивним



результатом –чистий прибуток становив 7408,7 млн.грн., але 2017р. галузь знову закінчила зі збитком у розмірі 16796,7 млн.грн.

Враховуючи ситуацію, що склалася в галузі транспорту та на автомобільному транспорті зокрема, першочерговим завданням сьогодні є розробка стратегії та заходів щодо стабілізації фінансового стану підприємств.

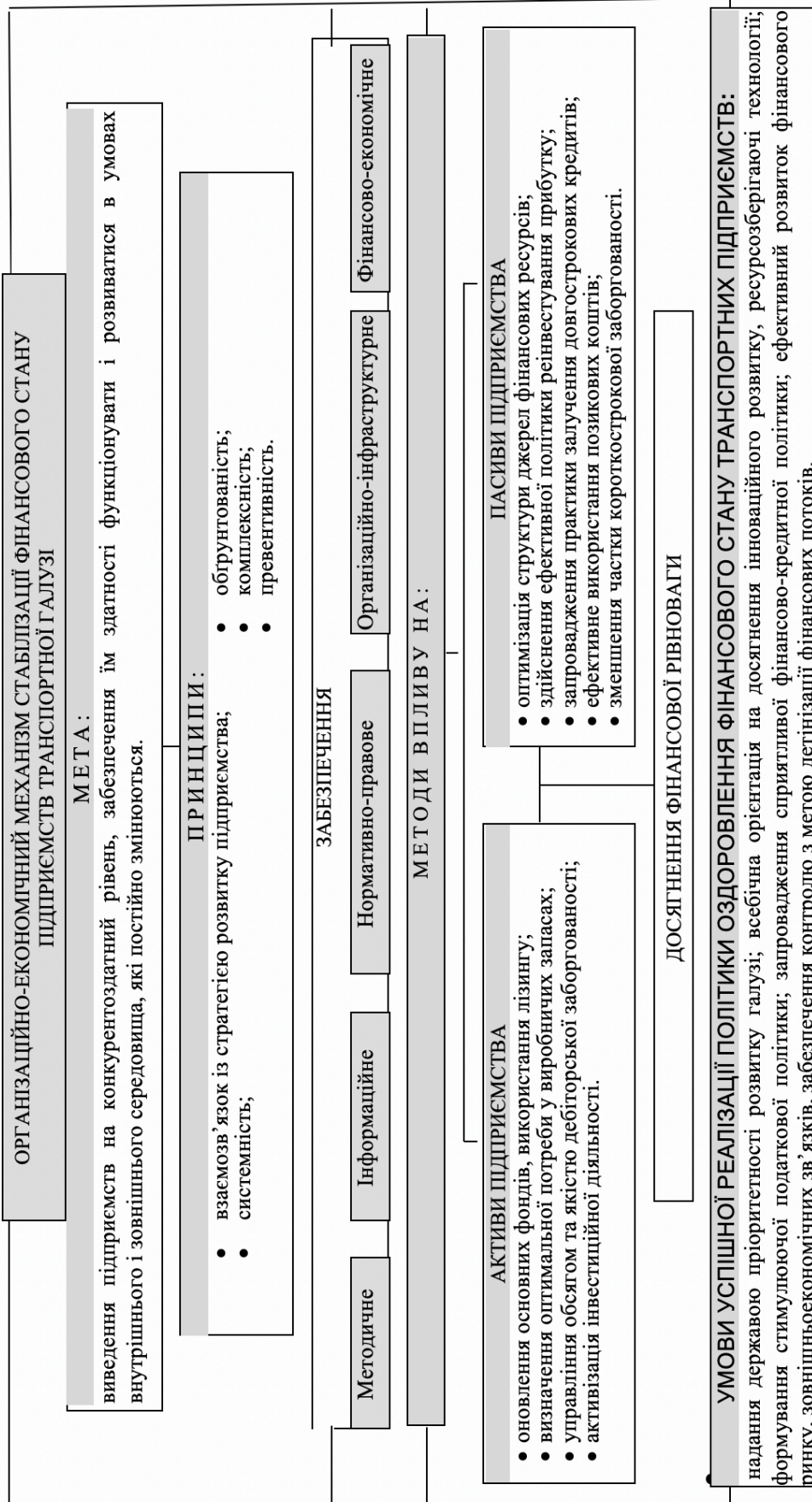
Організаційно-економічний механізм стабілізації фінансового стану підприємства передбачає створення та взаємопогоджене функціонування макроекономічних та внутрішньофірмових методів та важелів, спрямованих, при наявності необхідного методичного, інформаційного, нормативно-правового, організаційно-інфраструктурного, фінансово-економічного забезпечення, на досягнення підприємством фінансової рівноваги, на забезпечення конкурентоспроможності його послуг в динамічних умовах оточуючого економічного середовища (рис. 9).

Стабілізація фінансового стану підприємства потребує якісних змін в управлінні його діяльністю шляхом формування та реалізації активної, зорієнтованої на майбутнє стратегії, побудованої на діалектичному зв'язку між намаганням забезпечити прибутковість, зменшити ризики і досягнути стабільності й передбачуваності розвитку соціально-економічних процесів (рис. 10).



*Рис. 10. - Стратегія стабілізації фінансового стану підприємства*

*Джерело: розроблено автором*



**Рис. 9 -** *Схема структуруютьворюючих елементів організаційно-економічного механізму стабілізації фінансового стану транспортних підприємств*

*Джерело: розроблено автором*

Стратегія стабілізації фінансового стану підприємства повинна бути зорієнтована на цілі розвитку підприємства, досяжна з точки його ресурсів (наявних і очікуваних) і скорегована з можливостями й загрозами навколишнього конкурентного середовища. Дана стратегія повинна засновуватись на чіткій політиці управління фінансовим станом підприємства на засадах бачення перспективних можливостей його ресурсного потенціалу.

Стабілізація фінансового стану транспортних підприємств можлива за умов успішної реалізації заходів, що стосуються функціонування ефективної транспортної системи, тарифної політики, обґрунтування перспективних параметрів технічних засобів транспорту, запровадження прогресивних технологій перевезень та технічних засобів нових поколінь, розробки принципово нових систем управління з використанням перспективних інформаційних і логістичних технологій.

Запропонований комплекс заходів, спрямованих на стабілізацію фінансового стану транспортних підприємств (табл. 3), побудований з урахуванням основних положень “Концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року” [1,2] та “Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року” [3].

*Таблиця 3 – Комплекс заходів стабілізації фінансового стану транспортних підприємств*

<b>Заходи стосовно стабілізації фінансового стану</b>	<b>Очікувані результати</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Реформування форм власності і розвиток конкурентного середовища на ринку транспортних послуг;</li> <li>- фінансування оновлення рухомого складу та матеріально-технічної бази обслуговування;</li> <li>- запровадження ефективних схем лізингу;</li> <li>- підвищення зарплатомісткості у собівартості продукції і платоспроможного попиту населення на транспортні послуги;</li> <li>- створення гнучкої системи регулювання транспортних тарифів, яка враховувала б інтереси споживачів транспортних послуг і транспортних організацій;</li> <li>- формування ефективної податкової та кредитної політики стосовно підприємств транспорту;</li> <li>- посилення контролю за фінансовими потоками у сфері транспорту.</li> </ul>	<p>Розширення ринку транспортних послуг, підвищення якості транспортного обслуговування вітчизняних підприємств та населення, забезпечення протидії спаду обсягів надання послуг та руйнуванню ресурсного потенціалу, досягнення позитивних фінансових результатів функціонування підприємства.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Формування єдиного правового поля діяльності підприємств транспорту з урахуванням міжнародних норм;</li> <li>- активне фінансування інновацій та запровадження ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій;</li> </ul>	<p>Розширення джерел формування фінансових ресурсів підприємств транспорту, досягнення ними такого рівня фінансової</p>

Продовження Табл. 3

<ul style="list-style-type: none"> <li>- відновлення інвестиційної тарифної складової для забезпечення розширеного відтворення виробничих фондів транспорту;</li> <li>- запровадження необхідних заходів захисту і підтримки діяльності українських транспортних підприємств і підприємців на зовнішніх ринках при введенні міжнародними організаціями і урядами окремих держав нових, більш жорстких економічних, технічних та інших вимог щодо транспортної діяльності;</li> <li>- удосконалення антимонопольного регулювання;</li> <li>- узгодження інтересів і об'єднання зусиль держави і бізнесу в розвитку транспортної системи.</li> </ul>	<p>стійкості, що зумовлює поступове економічне зростання і розширене відтворення на власній фінансовій основі, підвищення привабливості транспорту як сфери бізнесу та інвестицій.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Підвищення конкурентоспроможності національних перевізників на міжнародних ринках транспортних послуг;</li> <li>- вихід транспортно-дорожнього комплексу на світовий техніко-технологічний рівень;</li> <li>- подальший розвиток конкурентного середовища на транспорті та забезпечення комплексного обслуговування споживачів на базі впровадження логістичних принципів організації транспортного процесу;</li> <li>- створення та розвиток стратегічних альянсів у сфері транспорту.</li> </ul>	<p>Зміцнення фінансового стану транспортних підприємств; завдяки об'єднанню інтелектуального, фінансового і виробничого капіталу поява умов для поглибленого дослідження конкурентів і підвищення конкурентоспроможності, оптимізація управління ризиками фінансової стійкості, формування відповідного ділового середовища.</p>

Джерело: розроблено автором

**Висновки.** Підприємства транспорту та зв'язку мають хиткий фінансовий стан, що в умовах економічної кризи значно посилює ризикованість їх діяльності. Власних коштів підприємств не вистачає не тільки на те, щоб фінансувати частину оборотних коштів, але вони не покривають й витрати на необоротні активи. Перевищення суми поточних зобов'язань над мобільними активами та негативні тенденції зменшення показників ліквідності, - все це свідчить про посилення ризику не плато-спроможності підприємств галузі. Динаміка показників ділової активності підприємств галузі показує нестійкий розвиток та стрибкоподібні зміни. В цілому за період, що розглядався, ділова активність дуже повільно, але зменшується. Виключенням є лише показник оборотності матеріальних оборотних коштів, який має повільний позитивний тренд.

В 2012-2017рр. спостерігається погіршення всіх показників рентабельності підприємств транспорту та зв'язку України, що свідчить про зниження ефективності їх діяльності й викликано, в основному,

скороченням фінансових результатів через вплив економічної кризи, яка в першу чергу відобразилась падінням платоспроможного попиту та зростанням витрат.

Рентабельність власного капіталу має найбільші темпи падіння з-за накопичення непокритих збитків на балансі підприємства, які зменшують величину власного капіталу. На другому та третьому місці за темпами падіння – відповідно рентабельність продажів та виробничих фондів.

Слід зазначити, що хоча фінансові результати діяльності підприємств транспорту та зв'язку в 2014-2017рр., в період економічної кризи, яка почалась з кінця 2013р. в Україні, мають від'ємне значення, але у 2016 році підприємствам харчової промисловості вдалось переломити ситуацію і отримати прибутки від своєї діяльності. І це свідчить про те, що господарюючі суб'єкти поступово пристосувались працювати в умовах кризи. Проте у 2017р. навіть за умови посилення ділової активності, галузь отримала від'ємні фінансові результати, тобто загострення кризових явищ в економіці, невирішені політичні питання та економічні прорахунки державного управління економікою зводять нанівець зусилля підприємців.

Стабілізація фінансового стану підприємства є одним із напрямів управління його діяльністю і передбачає формування оптимальної структури капіталу, мінімізацію ризику зниження фінансової стійкості, забезпечення здатності підприємства в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, його спроможності здійснювати розширене відтворення на власній фінансовій основі.

Організаційно-економічний механізм стабілізації фінансового стану підприємства передбачає створення та взаємопогоджене функціонування макроекономічних та внутрішньофірмових методів та важелів. Стратегія стабілізації фінансового стану підприємства повинна бути зорієнтована на цілі його розвитку, досяжна з точки зору його ресурсів і скорегована з можливостями й загрозами навколишнього конкурентного середовища.

Запропонований комплекс заходів щодо стабілізації фінансового стану транспортних підприємств зорієнтований на розширення джерел формування фінансових ресурсів, ефективне управління фінансовими ризиками та досягнення високого рівня фінансової стійкості, підвищення привабливості транспорту як сфери бізнесу та інвестицій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року. Міністерство транспорту України. Проект // Автопрофи. – 2001. – №14–15. – С.14–18.
2. Наказ Мінтрансу України “Про створення робочої групи з перегляду проекту Концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року” від 08.01.2008 №7 (v0007650-08). Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0007650-08/sp:max100>.
3. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>.
4. Дмитрієв І.А. Управління економічною безпекою автотранспортного підприємства [Текст]: монографія / Дмитрієв І.А., Близнюк А.О., Онісіфорова В.Ю.; Харків. нац. автомоб.-дорож. ун-т. – Харків: ХНАДУ, 2014. – 215 с.
5. Дулеба Н. В. Методичні основи оцінки стану господарської діяльності автотранспортного підприємства як складової його економічної безпеки // Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка 10'2013[48]. С.16-22.
6. Нікітіна А.В. Управління економічною безпекою автотранспортних підприємств в глобальному середовищі [Текст]: монографія / А.В. Нікітіна, Д.А. Горючий, Д.В. Бабич; Харків. нац. автомоб.-дорож. ун-т. – Харків: ХНАДУ, 2015. 186 с.
7. Статистичний збірник “Діяльність суб’єктів господарювання” за 2017 рік / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Шинкаренко В.Г. Економічна безпека автотранспортних підприємств та їхня роль у роботі господарського комплексу України / В.Г. Шинкаренко // Зб. наук. праць НТУ. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009\\_19\\_1/](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/).

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК: 656.633

### КОНЦЕПЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ПЕРІОД АДАПТАЦІЇ І ГАРМОНІЗАЦІЇ ДО МСФЗ ТА МС

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.95.230

**Акімова Н.С., к.е.н.,**

**Асває Азадєн**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків*

У статті розглядається питання визначення поняття і суті внутрішнього аудиту, а також необхідність його уточнення в зв'язку з розширенням переліку виконуваних ним функцій. Особливу увагу приділено розробці концепції системи внутрішнього аудиту, яка орієнтована на ринкову систему світового рівня та адаптації до міжнародних стандартів аудиту. Визначено, що подальший розвиток внутрішнього аудиту має проходити з урахуванням осмислення зарубіжного досвіду, поглиблених досліджень в області теорії, і, насамперед, розробки концепції внутрішнього аудиту, яку необхідно пов'язувати з цілями розвитку бізнесу компаній. Запропоновано і обґрунтовано підхід до формування концепції організації внутрішнього аудиту на підприємстві. Розроблена концепція, що є синтезом елементів, дозволяє цілісно представити систему організації внутрішнього аудиту за допомогою виділення організації суб'єктів внутрішнього аудиту й організації процесу внутрішнього аудиту. Запропонована концептуальна модель внутрішнього аудиту максимально гармонізує практичне застосування міжнародних стандартів внутрішнього аудиту

**Ключові слова:** аудит, внутрішній аудит, стандарти, процес внутрішнього аудиту, концепція

UDC: 656.633

### THE CONCEPT OF INTERNAL AUDIT IN THE PERIOD OF ADAPTATION INTERNATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING AND AUDITING

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.95.230

**Akimova N., Ph.D in Economics**

**Aswaye Azaden**

*Kharkov State University of Food Technology and Trade, Kharkiv*

Article deals with issue of definition and essence of internal audit, and on need to clarify it in connection with expanding the list of performed functions. Special attention is paid to the development of the concept of internal audit system, which is focused on the market system of world level and adaptation to the international standards on auditing.

Determined that further development of the internal audit should take into account the understanding of foreign experience, in-depth research in the field of theory, and, above all, the development of the concept of internal audit, which should be linked to the development of businesses. In this article, the conceptualization of the Internal Audit Management in the corporation is offered and based on the perspective of systematic approaches and cyclical process. The developed by us conceptualization of the Internal Audit Management is the synthesis of elements and it gives us an introduction of the whole system of the Internal Audit Management, dividing the subject and process of the Internal Audit Management. Proposed a conceptual model of internal audit maximally harmonize the practical application of international internal audit standards.

**Keywords:** audit; internal audit, standards; process of internal audit, concept

**Актуальність проблеми.** З розвитком транснаціональних корпорацій, інтеграції і перетворенням аудиторських фірм на великі міжнародні групи з'явилася необхідність уніфікації аудиту в міжнародному масштабі. Тому велика увага на сучасних підприємствах, що динамічно розвиваються, відводиться аудиту як зовнішньому, так і внутрішньому. У зв'язку з цим встає проблема довіри до результатів аудиторської перевірки. Використання МСФЗ при складанні фінансової звітності з одного боку і МСА з іншого боку дозволяє підвищити значущість інформації і розширити сферу діяльності організації за рахунок залучення іноземних партнерів.

Необхідність створення наукової концепції внутрішнього аудиту зумовлена не розробленістю комплексу питань, пов'язаних з відсутністю логічно завершеного, системного підходу до розуміння сутності та змісту процесу внутрішнього аудиту, відсутністю систематизованих знань про побудову та функціонування його механізмів в інформаційно-економічного середовища організацій.

Очевидно, що подальший розвиток внутрішнього аудиту має проходити з урахуванням осмислення зарубіжного досвіду, поглиблених досліджень в області теорії, і, насамперед, розробки концепції внутрішнього аудиту, яку необхідно пов'язувати з цілями розвитку бізнесу компаній.

Недостатня вивченість теми, її актуальність і практична значимість заявлених проблем визначили мету, завдання та структуру даного дослідження.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання виникнення та регламентації зовнішнього аудиту в економічній літературі висвітлено достатньо широко. Проблеми організації внутрішнього аудиту на



підприємстві неодноразово розглядали у своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Білуха Н.Т., Бутинець Ф.Ф., Давидов Г.М., Дорош Н.І., Кулаковська Л.П., Піча Ю.В., Петрик О.А., Рудницький В.С., Савченко В.Я., Сопко В.В., Стельмах Л.В. та інші. Найбільш повно проблеми внутрішнього аудиту розкривають В.П.Пантелеев та М.Д.Корінько [1].

Дослідженням розвитку аудиту в Україні та адаптації його до міжнародних стандартів займається ряд вітчизняних спеціалістів, а саме Столярова С.О., Галкін В.В., Жук В.М., Голов С.Ф., Канигін С. Л., Прозоров Ю.В. та ін. Питанням же створення концепції як зовнішнього так і внутрішнього аудиту приділяють увагу невелика кількість російських науковців, а саме: *Голосов О. В., Гутцайт Е. М* [2], Макаренко Е.Н. [3, 4]. Сафронова М.М. [5], Філевська Н.О. [6].

Таким чином, є незначна кількість досліджень, що дають системне уявлення про внутрішній аудит, а створення концептуальної моделі внутрішнього аудиту залишається однією з найменш досліджених областей економічної науки.

**Метою роботи** є визначення поняття внутрішнього аудиту та виявлення основних тенденцій сучасної концепції внутрішнього аудиту підприємств відповідно сучасним реаліям та адаптації до МСА.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Перехід до ринкових відносин, виникнення міжнародних і фінансових зв'язків висунули в число актуальних питання вдосконалення організації бухгалтерського обліку і аудиту в Україні та їх наближення до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та міжнародних стандартів аудиту (МСА).

Як у вітчизняній, так і західній спеціальній літературі відсутня однаковість у поглядах на сутність внутрішнього аудиту. Для розкриття сутності поняття внутрішнього аудиту необхідно визначити його взаємозв'язок безпосередньо з самим поняттям аудиту.

Підхід до розуміння самої суті аудиту в цілому, пропонований в західній (насамперед, американської) літературі неоднозначний. У ній можна зустріти такі точки зору:

- процес зменшення до прийнятного рівня інформаційного ризику для користувачів фінансових звітів [7, с. 5];
- діяльність, спрямована на зменшення підприємницького ризику [7, с. 5];

- системний процес отримання і оцінки об'єктивних даних про економічні дії і події, що встановлює рівень їх відповідності певному критерію і представляє «результати зацікавленим користувачам [8, с. 8];
- процес; за допомогою якого компетентні незалежні спеціалісти накопичують і оцінюють свідчення про інформацію, яка піддається кількісній оцінці і що належить до специфічної, господарській системі, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності даної інформації, встановленим критеріям [9, с. 7].

Однак найбільш поширеним є підхід, при якому під аудитом розуміється перевірка достовірності фінансової звітності. При цьому, як правило, використовуються терміни «external audit» (зовнішній аудит), «independent audit» (незалежний аудит), що відображає сутність аудиту фінансової звітності як перевірки, здійснюваної незалежними «зовнішніми» експертами, які не є співробітниками аудиту.

Оскільки внутрішній аудит зародився саме в західних індустріально-розвинених країнах, доцільно розглянути і проаналізувати також погляди західних (насамперед англомовних) авторів з даного питання.

Проведений аналіз зарубіжних джерел дозволяє відзначити той факт, що для англомовної спеціальної літератури характерне використання широкого спектру термінів щодо внутрішнього аудиту. Їх перелік наведено в табл. 1.

*Таблиця 1 - Перелік термінів, які використовуються відносно внутрішнього аудиту в англомовній літературі*

<b>Термін англійською мовою</b>	<b>Переклад</b>
Internal audit, internal auditing	Внутрішній аудит
Internal auditor, internal auditors	Внутрішній аудит, внутрішній аудитор
Internal audit activity	Функція «Внутрішній аудит»
Internal audit function, internal auditing function, internal auditing business function, function of internal auditing	Функція внутрішнього аудиту, бізнес-функція внутрішнього аудиту
Internal audit organizations, internal audit groups, internal audit departments	Терміни, які використовуються для визначення окремого підрозділу в структурі організації, що здійснює внутрішній аудит силами власних співробітників
Internal audit services	Послуги по внутрішньому аудиту
Operational audit	Операційний аудит, управлінський аудит, аудит результатів

*Джерело: розроблено авторами*

На підставі проведеного аналізу використання даних термінів необхідно зробити висновок про те, що вони часто використовуються в якості прямих синонімів поняття «внутрішній аудит» [10].

Практика використання подібних термінів дозволяє зробити висновок про наявність в сучасній західній англійській літературі так званого «функціонального» підходу до розуміння сутності внутрішнього аудиту.

В рамках даного підходу внутрішній аудит розглядається як одна з функцій, здійснюваних в рамках структури організації, спрямована на оцінку процесів, господарської діяльності та функцій системи управління організацією. При цьому функція внутрішнього аудиту не ототожнюється зі службою (відділом, департаментом) внутрішнього аудиту, що складається з власних працівників організації. Внутрішній аудит ототожнюється з послугою, яка може надаватися сторонніми організаціями або ж може генеруватися власними силами, що відображається у використанні терміну «internal audit services» - послуги з внутрішнього аудиту. Таким чином, внутрішній аудит не обмежується рамками власної служби внутрішнього аудиту. Проте, для української практики більш характерним є використання терміна «служба внутрішнього аудиту», а не «функція внутрішнього аудиту».

Так само Міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту містять визначення поняття внутрішній аудит («internal auditing»), згідно з яким внутрішній аудит визначається як «... діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення господарської діяльності організації. Внутрішній аудит допомагає організації досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності управління ризиками, контролю та системи корпоративного управління».

Необхідно відзначити, що даний переклад, не в повній мірі відповідає англійському першоджерелу. Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів дається наступне визначення: «Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization's operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control and governance processes». При перекладі даного визначення не була прийнята до уваги фраза «activity designed to add value», яка дослівно перекладається як «діяльність, організована для підвищення вартості».

З нашої точки зору, останнє визначення внутрішнього аудиту, запропоноване Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів,

відображає істотну в західній спеціалізованій літературі концепцію принесення користі і збільшення вартості службою внутрішнього аудиту (adding-value concept, value added by internal auditing function) [11], яка полягає в розумінні суті внутрішнього аудиту не просто як контрольної діяльності, а як діяльності, яка спрямована на принесення користі компанії і яка підвищує її ринкову вартість.

Очевидно, що подальший розвиток внутрішнього аудиту в умовах адаптації до МСФЗ та МСА має проходити з урахуванням осмислення зарубіжного досвіду, поглиблених досліджень в області теорії, і, перш за все, розробки концепції внутрішнього аудиту, яку необхідно пов'язувати з цілями розвитку бізнесу компаній.

Трактування терміну "концепція" неоднозначна. У філософії концепція (лат. conceptio - розуміння, єдиний задум, провідна думка) - система поглядів, що виражає певний спосіб бачення ("точку зору"), розуміння, трактування яких-небудь предметів, явищ, процесів і провідну ідею або конструктивний принцип, що реалізують певний задум в тій або іншій теоретичній системі знань [12].

У економіці концепція визначається як:

- 1) генеральний задум, що визначає стратегію дій при здійсненні реформ, проектів, планів, програм;
- 2) сукупність поглядів на явища і процеси в суспільстві і природі.

Вивчення теорії аудиту неможливо без визначення базових концепцій, покладених в основу цієї науки. Аудит як вид людської діяльності формується через накопичення практичного досвіду, що узагальнюється і перетворюється в систему знань під впливом наукових досліджень. Спеціальна економічна література висвітлює різні теоретичні концепції, які визначають цілі, завдання, принципи і методи дослідження аудиту. Неоднорідність концептуальних основ аудиту обумовлює досить значні відмінності в його законодавчому та нормативному регулюванні, сфері застосування і навіть в сприйнятті суспільством.

Різні теоретичні концепції можна умовно розділити на три категорії:

1. Концепції, що визначають цілі та завдання аудиту і його роль в економіці і суспільстві.
2. Концепції, що визначають еволюцію розвитку аудиту.
3. Концепції, що визначають основи для формування стандартів (нормативів) практики аудиту.

Основу концепцій, які визначають цілі і задачі аудиту та його роль в економіці і суспільстві, складають відомі теорії, концепції та постулати аудиту сформульовані під впливом різних груп зацікавлених користувачів інформації. До таких теорій доцільно віднести: теорію агентів, теорію про роль аудитора як інструменту соціального контролю за веденням бухгалтерського обліку, квазікритичну теорію, теорію модератора, поліцейську теорію, теорію підтвердження кредитоспроможності.

Еволюційний розвиток аудиту в різних країнах відбувається нерівномірно. Економічно розвинені країни, в яких аудит існує протягом 100-150 років (Великобританія, США, Франція, Німеччина), дотримуються концепції ризик-орієнтованого аудиту. Ця концепція вважається раціональною серед інших, оскільки дозволяє мінімізувати витрати клієнтів аудиторських фірм при дотриманні високих стандартів якості робіт.

В Україні, де аудиторські фірми поки мають незначний досвід домінує підтверджує аудит (за винятком деяких великих аудиторських фірм, які працюють в Києві і великих промислових центрах). Це обумовлено стійкими традиціями проведення ревізій і перевірок, замовниками яких виступала держава.

Крім теоретичних концепцій аудиту, які формуються під впливом різних груп зацікавлених користувачів або внаслідок еволюції і з урахуванням досвіду, деякі зарубіжні автори виділяють концепції, які є основою для формування правил (стандартів) практичного аудиту. Це етика поведінки, незалежність, професіоналізм, доказовість, точність представлення.

Протягом всього процесу формування концепції внутрішнього аудиту її елементи знаходили різне розуміння у вітчизняних і зарубіжних економістів, бухгалтерів і аудиторів. Необхідно відзначити, що концепція внутрішнього аудиту, як система поглядів на його організацію та функціонування, може формулюватися по двох напрямках:

- положення концепції формулюються як система поглядів, що дозволяє вирішити більшість проблем внутрішнього аудиту;
- положення концепції формулюються шляхом виявлення і відсікання нераціональних і неефективних суджень і висновків, залишаючи тим самим кілька прийнятних варіантів, тобто укладаються в концепцію.

При побудові концепції внутрішнього аудиту пріоритетним буде перший з вищевказаних напрямів.

У загальному вигляді концепція внутрішнього аудиту на підприємстві представлена на рис. 1.



**Рис. 1.** Концепція внутрішнього аудиту на підприємстві  
Джерело: Розроблено авторами за [4, 6, 13]

Таблиця 2 - Система принципів внутрішнього аудиту

Основні	Загальні	Специфічні	Етичні
Незалежність	Системність	Поділ виконання і контролю	Професійна компетентність
Об'єктивність	Ефективність	Дозвіл і схвалення	Чесність
Достовірність		Регламентація	Конфіденційність
Законність			Доброзичливість
Відповідальність		Стандартизація	Професійна поведінка
Ефективність		Адекватність	
Безперервність		Результативність	
Професійна компетентність			

Джерело: Розроблено авторами

Таким чином, концепція внутрішнього аудиту на підприємстві є сукупністю цілей, прийомів, методів і способів реалізації діяльності зі збору, фіксації, перевірки і контролю інформації про діяльність підприємства. Результати, отримані по засобах використання процедур вживаних в ході перевірки, можуть бути використані керівництвом для ухвалення ефективних управлінських рішень. Ці рішення поширюються як на перспективну діяльність фірми, так і на її поточну роботу.

«Створення концепції внутрішнього аудиту має базуватися на принципах, що лежать в основі формування, функціонування та вдосконалення системи внутрішнього аудиту» [13].

Системи принципів внутрішнього аудиту, які представлені різними авторами, мають неоднаковий зміст. Проаналізувавши пропозиції різних авторів, щодо принципів внутрішнього аудиту пропонуємо виділити чотири групи: основні, загальні, специфічні та етичні.

Вперше основний принцип аудиту - незалежність - був прийнятий IX Конгресом Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (ІНТОСАІ) в м Лімі (Республіка Перу) в 1977 р і надалі закріплений іншими міжнародними документами [14].

Виділення принципів дозволить сформулювати основні моменти функціонування і вдосконалення системи внутрішнього аудиту, які в подальшому повинні одержати більш докладне тлумачення в стандартах внутрішнього аудиту відповідно до специфіки діяльності корпорації [13].

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що в сучасних умовах економічної невизначеності відчувається гостра необхідність в аналізі можливостей внутрішнього аудиту щодо зниження

всіх видів ризиків комерційної діяльності організацій. А це вимагає розробки більш науково-методичних підходів до процесу внутрішнього аудиту.

В даний час відсутня єдина точка зору щодо сутності внутрішнього аудиту та його місця в системі внутрішнього контролю організацій, відсутні загальні і детальні методики. Невизначені також і принципи організації внутрішнього аудиту як гаранта стабільності фінансово-господарських зовнішніх і внутрішніх взаємозв'язків організацій. Складність в реалізації внутрішніх аудиторських процедур являє і організація системи обліково-аналітичної інформації, від надійності якого залежать результати контролю і прийняття вірних і своєчасних управлінських рішень. Подібні проблеми породжують методологічні проблеми в організації та діяльності служби внутрішнього аудиту. Тому нагальним питанням є систематизація теоретико-методологічних основ внутрішнього аудиту. Для формування теоретичних і методологічних основ внутрішнього аудиту доцільно сформулювати концепцію.

Якщо під концепцією в загальному сенсі розуміти чітко визначене принципове уявлення про досліджуваний предмет, то концепція внутрішнього аудиту на підприємстві є сукупністю цілей, прийомів, методів і способів реалізації діяльності зі збору, фіксації, перевірки і контролю інформації про діяльність підприємства. Результати, отримані по засобах використання процедур вживаних в ході перевірки, можуть бути використані керівництвом для ухвалення ефективних управлінських рішень. Ці рішення поширюються як на перспективну діяльність фірми, так і на її поточну роботу.

Основні положення концепції дозволяють забезпечити системність поглядів по теоретичним, методичним, організаційним та практичним аспектам внутрішнього аудиту.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Пантелєєв В.П. Внутрішній аудит: навч. посіб. / В.П. Пантелєєв, М.Д. Корінько – К.: Державна академія статистики, обліку та аудиту Державного комітету статистики України, 2006. – 247 с.
2. Голосов О. В., Гутцайт Е. М. Аудит: концепция, проблемы, стандарты, контроль, эффективность, кризис. – М.: Изд-во "Бухгалтерский учет", 2005. – 512 с.
3. Макаренко, Е.Н. Концепция системы внешнего аудита и ее информационных потоков при использовании международных стандартов / Е.Н. Макаренко //



- Управленческий учет. - 2011. - №6. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy-lib.com/sistema-vnutrennego-i-vneshnego-audita-v-usloviyah-msfo-i-msa#ixzz5ahjaD1wa>
4. Макаренко, Е.Н. Система внутреннего и внешнего аудита в условиях функционирования МСФО и МСА / Е.Н. Макаренко // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №11. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy-lib.com/sistema-vnutrennego-i-vneshnego-audita-v-usloviyah-msfo-i-msa#ixzz5ahjn1dCP>
  5. Сафронова М.Ф. Концепция развития аудита как самостоятельной формы научного познания/ М.Ф. Сафронова // Научный журнал КубГАУ. - 2015. - №114(10). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/1015/10/pdf/44.pdf>
  6. Абаева Н.П., Филевская Н.А. Концептуальное содержание внутреннего аудита корпоративного управления /Н.П. Абаева, Н.А. Филевская // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 1. - С. 207-212
  7. Робертсон Дж. Аудит. Перев. с англ. — М.: KPMG, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. с. 493
  8. Sawyer's internal auditing. 5th edition. The Practice of modern internal auditing by L.B. Sawyer, M.A. Dittenhofer, J.H. Scheiner. - Altamonte Springs, Florida, USA: Institute of internal auditors. — 1446 p.
  9. Арене А., Лоббек Дж. Аудит. Пер. с англ. М.А. Терехова; Гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 1995. — 560 с.
  10. Fraser, John and Hugh, Lindsay. 20 questions directors should ask about internal audit. - Toronto, Canada: Canadian Institute of Chartered Accountants [электронный ресурс]. - <http://www.theiia.org>.
  11. European confederation of institutes of internal audit. Comments on the Basle committee on banking supervision paper "Internal audit in banking organizations and the relationships of the supervisory authorities with internal and external auditors" [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.eciia.org>.
  12. Новейший философский словарь [Текст] / под ред. А.А. Грицанова, М.А. Можейко, Т.Г. Румянцевой. – Мн. : Книжный дом, 2003. – 1280 с.
  13. Филевская Н.А. Принципы внутреннего аудита эффективности корпоративных отношений. Вузовская наука в современных условиях: сбор. мат. ч. 3 [47-й науч.-техн. конф.] Ульяновск: УлГТУ, 2013- С. 178.
  14. IX Конгресс Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) 1977г. «Лимская декларация руководящих принципов контроля». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru>.

УДК 005.73:005.1

**ОСНОВИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.106.231

**Андросова О. Ф., к.е.н.***Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя*

В статті розглянуто основи вибору стратегії формування корпоративної культури на машинобудівних підприємствах України. Виявлено типи корпоративних стратегій, як основу формування стратегії корпоративної культури; опрацьовано різновиди типів і видів стратегії корпоративної культури, основні властивості стратегії, принципи та ефективність побудови і реалізації стратегії від них. Розроблено етапи корпоративної стратегії диверсифікованої та бізнес-стратегії однопрофільної компанії. Розглянуто бізнес-стратегію для однопрофільної компанії та її елементи, види. Представлено механізм вироблення стратегії для однопрофільної компанії, а також види бізнес-стратегії, їх конкурентні переваги та недоліки. Стратегія формування корпоративної культури на машинобудівних підприємствах є новим явищем, входить поступово, тому виникають проблеми у її формуванні. Неможливо запланувати стратегію на постійний період існування підприємства. Ситуація на машинобудівних підприємствах змінюється дуже швидко й потребує більш швидкої адаптації стратегії.

**Ключові слова:** корпоративна культура, стратегія, основні властивості, принципи, реалізація, ефективність

UDC 005.73:005.1

**BASELS OF CHOICE OF THE STRATEGY FORMING CORPORATE CULTURE ON MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.106.231

**Androsova O., PhD in Economics***Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhya*

The article considers the basics of choosing the strategy of forming corporate culture at the machine-building enterprises of Ukraine. The types of corporate strategies as the basis for the formation of the strategy of corporate culture are revealed; types of types and strategies of corporate culture, key features of the strategy, principles and effectiveness of the construction and implementation of the strategy from them have been worked out. The stages of corporate strategy of a diversified and business strategy of a one-profile company are developed. A business strategy for single-member companies and its elements, types is considered. The mechanism of strategy development for a one-company company, as well as types of business strategy, their competitive advantages and disadvantages are presented. Strategy of formation of corporate culture at machine-building enterprises is a new phenomenon, it is included

---

© Андросова О. Ф., к.е.н., 2018

gradually, therefore there are problems in its formation. It is impossible to plan a strategy for a permanent period of existence of the enterprise. The situation at the machine-building enterprises is changing very quickly and requires a faster adaptation of the strategy.

**Keywords:** corporate culture, strategy, main properties, principles, implementation, efficiency

**Актуальність проблеми.** та її зв'язок з важливими науково-практичними завданнями. Вибір стратегії формування корпоративної культури на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах відіграє дуже важливу роль. Керівництво машинобудівних підприємств не приділяє важливої уваги вибору стратегії при формуванні корпоративної культури. Корпоративна культура тісно пов'язана з розвитком нових технологій, маневрами конкурентів, раптової зміні купівельних потреб, незаплановане збільшення або зменшення витрат. Тому це питання є дуже актуальним. Машинобудівним підприємствам необхідно розробити механізм вироблення корпоративної стратегії як основну складову формування стратегії корпоративної культури.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Основи вибору стратегії формування корпоративної культури на машинобудівних підприємствах досліджували такі фахівці-економісти: Зикіна В. О. [1] – оцінка ефективності формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств; Музиченко-Козловська О. В. [2] – вибір і оцінювання стратегії машинобудівного підприємства, Захарчін Г. Н. [3] - вибір стратегії і тактики формування корпоративної культури, Левик, І. С. [4] - стратегічний потенціал машинобудівного підприємства: суть та елементи, Томпсон-мл., Артур, Д., Стрикленд III, Л., Дж. [5] - стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа та інші. Питання, які потребують подальшої розробки: розглянути бізнес-стратегію для однопрофільної компанії та її елементи, види. Розкрити механізм вироблення стратегії для однопрофільної компанії, види бізнес-стратегії, виявити їх конкурентні переваги та недоліки.

**Мета роботи.** Розглянути механізм вироблення корпоративної стратегії диверсифікованої та бізнес-стратегії однопрофільної компанії на машинобудівних підприємствах, як основу формування стратегії корпоративної культури.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Стратегія організації - це спосіб реалізації стратегічного бачення. Стратегія - це

план дій із завоювання підприємством вигідного положення на ринку і досягнення стійкої конкурентної переваги.

Стратегія - це відповідь менеджерів підприємства на питання про те, як досягти поставлених цілей і реалізувати стратегічну концепцію підприємства і її місію. Стратегія необхідна як всьому підприємству, так і кожному з її підрозділів і функціональних одиниць.

Стратегія компанії - це, по суті, розроблена менеджментом бізнес-модель, орієнтована на досягнення високої продуктивності і запланованих результатів. Крім того, стратегія визначає, що, хто і коли повинен робити. Без конкретних дій стратегічне мислення і планування - марна трата часу.

Стратегія організації змінюється з часом під впливом нових планів менеджменту і дій, вжитих у відповідь на непередбачені події. Майбутнє непередбачуване, тому запланувати все заздалегідь неможливо. Сьогодні в багатьох галузях, особливо високотехнологічних і пов'язаних з Internet, ситуація змінюється дуже швидко і вимагає настільки ж швидкої адаптації стратегії.

Реальна стратегія підприємств зазвичай відрізняється від запланованої, оскільки у відповідь на зміну зовнішніх умов одні елементи додаються, а від інших доводиться відмовлятися.

При виробленні стратегії природно і необхідно враховувати реакцію на зміни у зовнішньому середовищі. Постійно відкриваються вікна стратегічних можливостей і вимагають коректування окремих елементів детально спланованої стратегії. До вікон можливостей відносяться нові технології, несподівані маневри конкурентів, раптова зміна купівельних потреб і очікувань, незаплановане збільшення або зниження витрат, злиття і придбання провідних галузевих компаній, нові закони, введення або скасування торговельних бар'єрів.

Тому вдосконалення стратегії немає кінця. Стратегія компанії поєднує в собі вже виконані дії, плани менеджменту і можливі коригування курсу в зв'язку з новими обставинами.

На великих підприємствах в прийнятті ключових рішень (що стосуються майбутнього підприємства, нових програм і т. ін.) беруть участь корпоративний менеджмент, керівники підрозділів, голови функціональних одиниць підприємства (виробництва, маркетингу та продажу, фінансів, кадрів та ін.), Оперативний менеджмент - менеджери

заводів, регіональні менеджери зі збуту та ін. В диверсифікованій компанії стратегії розробляються на чотирьох організаційних рівнях. Перший рівень - корпоративна стратегія (стратегія для всієї компанії), другий - бізнес-стратегія (для кожного напрямку діяльності компанії), третій - функціональна стратегія (для кожного функціонального підрозділу в рамках кожного напрямку діяльності), четвертий рівень - операційна стратегія (більш вузька стратегія для основних структурних одиниць всередині функціональних одиниць: заводів, місцевих і регіональних відділів продажів, відділів). На однопрофільному підприємстві зі зрозумілих причин відсутній корпоративний рівень.

Корпоративна стратегія диверсифікованій компанії описує шляхи досягнення бажаних позицій в кожній з галузей і поліпшення діяльності підрозділів.

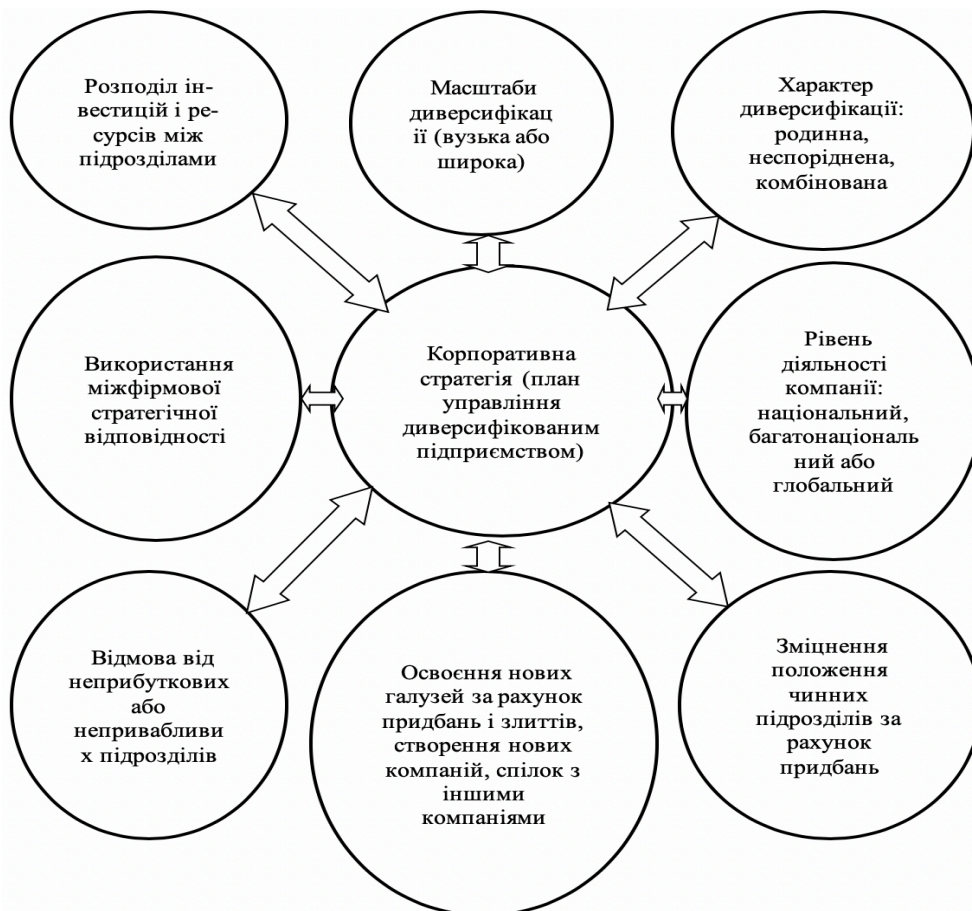
Корпоративна стратегія - це загальний план управління диверсифікованою компанією, що описує дії по досягненню певних позицій в різних галузях і підходи до управління окремими видами діяльності. На рис. 1 представлені основні елементи стратегії диверсифікованої компанії. У корпоративній стратегії повинні бути відображені чотири найважливіші напрямки.



*Рис. 1. Етапи розробки корпоративної стратегії диверсифікованої та бізнес стратегії однопрофільної компанії*

*Джерело: розроблено автором за [5, с. 81]*

• Освоєння і зміцнення позицій в нових галузях. Головне в корпоративній стратегії диверсифікованої компанії - визначити кількість і види напрямків діяльності; тобто, вирішити, в яких галузях компанія буде працювати і яким чином - створить нову компанію або придбає діючу; якщо придбає, то яку - стійкого лідера, нову компанію або проблемне підприємств з прихованим потенціалом. Цей елемент корпоративної стратегії визначає масштаб (число галузей) і характер (споріднена / неспоріднена) диверсифікації рис. 2.



*Рис. 2. Загальна стратегія диверсифікованого підприємства  
Джерело: розроблено автором за [5, с. 80]*

• Підвищення продуктивності всіх підрозділів. У міру зміцнення загального стану компанії в обраних галузях корпоративна стратегія концентрується на посиленні довгострокових конкурентних позицій і підвищення прибутковості всіх підрозділів.

Материнська компанія може надати допомогу своїм підрозділам різними способами: фінансувати підвищення ефективності виробництва, надати кваліфікований персонал і ноу-хау, придбати компанію-конкурента, що діє в тій же галузі, і об'єднати зі своєю дочірньою для

підвищення загальної ефективності, придбати нову компанію, що доповнює діяльність її власної. В цілому, стратегія підвищення продуктивності полягає в забезпеченні зростання найперспективніших підрозділів та сталого функціонування інших, в оздоровленні збиткових, але перспективних підрозділів, у відділенні непривабливих або не відповідають довгостроковим планам.

Важливе значення має перетворення елементів міжфірмової відповідності в конкурентну перевагу. Диверсифікація в галузі з подібними технологіями, каналами збуту, покупцями або іншими елементами дозволяє використовувати вигоди стратегічної відповідності, що надає перевагу перед конкурентами, які обрали стратегію неспорідненої диверсифікації.

Велике значення для підприємства має установка інвестиційних пріоритетів і перерозподіл ресурсів на користь найперспективніших підрозділів. У різних підрозділів різна інвестиційна привабливість, тому ресурсну базу доцільно перерозподілити на користь підрозділів з високою потенційною прибутковістю. Корпоративна стратегія повинна передбачати відмову від підрозділів, хронічно збиткових або тих, що знаходяться в непривабливих галузях.

Вивільнити при цьому кошти можна направити на зміцнення перспективних підрозділів або придбання нових.

Корпоративний менеджмент несе головну відповідальність за формування основ корпоративної стратегії і аналіз інформації та рекомендацій, що надходять від менеджменту середньої і низової ланки. Керівники ключових підрозділів також можуть брати участь в розробці загальної стратегії компанії, особливо в тому, що стосується очолюваних ними одиниць. Найважливіші стратегічні рішення зазвичай розглядаються і приймаються радою директорів корпорації.

Бізнес-стратегія - комплекс заходів та підходів для успішного функціонування підрозділу з описом шляхів створення стабільної і довгострокової конкурентної позиції підрозділу.

Бізнес-стратегія - розробляється менеджментом як план управління одним підрозділом для досягнення його оптимальної продуктивності. На рис. 3 показані складові бізнес-стратегії. У однопрофільних компаній, що займається тільки одним видом бізнесу, корпоративна і бізнес-стратегії збігаються.



Рис. 3. Створення стратегії для однопрофільних компаній  
Джерело: розроблено автором за [5, с. 81]

Бізнес-стратегія містить наступні елементи.

- Реакція на зміни в галузі та економіці в цілому, в юридичній, політичній та інших значущих сферах.
- Розробка конкурентної стратегії і ринкової політики, що забезпечують стійку перевагу на ринку.
- Накопичення необхідних знань і засобів виробництва.
- Координація стратегічних ініціатив функціональних підрозділів.
- Рішення конкретних стратегічних проблем компаній.
- Бізнес-стратегія - це комплекс усіх заходів і підходів, які керівництво вважає доцільними в даній конкурентній ситуації, при існуючих тенденціях в економіці, рівні розвитку технологій, демографічний склад і потреби покупців, законодавчій базі та інших зовнішніх факторах. Будь-яка хороша стратегія відповідає внутрішньому та зовнішньому середовищі компанії; у міру зміни середовища стратегію потрібно коригувати. Швидкість реакції компанії на зовнішні зміни залежить від своєчасності і повноти оцінки їх впливу на компанію і від швидкості формування стратегічної відповіді. Одні зміни середовища



вимагають незначних заходів у відповідь або не вимагають їх зовсім, інші тягнуть за собою радикальний перегляд стратегії. Іноді зміни зовнішнього середовища сильно ускладнюють вироблення належної стратегії підприємства машинобудування стикаються з серйозними труднощами.

Сильна бізнес-стратегія забезпечує значну і стійку конкурентну перевагу, слабка призводить до ослаблення конкурентних позицій.

У сильної бізнес-стратегії закладена послідовність дій (як всередині компанії, так і в зовнішньому середовищі), що забезпечує стійку конкурентну перевагу, яка дозволяє компанії отримувати прибуток вище середнього рівня і зайняти лідируюче становище в галузі. Стійкої конкурентної переваги компанія може досягти трьома шляхами:

— правильного вибору метода конкуренції - по витратах, якості, асортименту, рівню обслуговування, відповідності специфічним потребам;

— протистояння суперникам за рахунок унікального досвіду, потужних ресурсів, конкурентних можливостей;

— уберегти компанію від дій конкурентів і загрозливих обставин.

Конкурентна стратегія носить одночасно наступальний і оборонний характер: одні заходи являють собою відкритий наступ на конкурентів, інші – протидія конкурентному тиску і діям суперників. Найчастіше використовуються три методи конкуренції:

— лідерство в галузі по витратах;

— диференціація товарів (за якістю, додатковими перевагами, рівню обслуговування, технологічної вищості, високої цінності для покупця);

— обслуговування вузьких ринкових ніш або досягнення переваги над конкурентами за рахунок більш повного задоволення специфічних потреб і смаків покупців.

Внутрішні ресурси і конкурентні можливості компанії дуже важливі в конкурентній боротьбі.

**Висновки.** Стратегія машинобудівних підприємств є основним двигуном до дій, вмикаючи який, підприємство реалізує за допомогою корпоративної культури поставлені цілі, місію та реалізації стратегічну концепцію підприємства. На машинобудівних підприємствах під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів все швидко змінюється,

потребує якісних змін і стратегія, тому необхідно змінювати та удосконалювати корпоративну культуру машинобудівних підприємств. Корпоративна культура є невід'ємною часткою великого стратегічного механізму машинобудівних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Зикіна В. О. Оцінювання ефективності формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / В. О. Зикіна // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. - 2013. - № 2. - С. 119-122.
2. Музиченко-Козловська, О. В. Вибір та оцінювання стратегії машинобудівного підприємства [Текст] / О. В. Музиченко-Козловська, А. В. Музиченко-Козловський // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 682. – С. 93-98.
3. Захарчин Г.М. Корпоративна культура / Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук, Н.В. Смолінська. // Навчальний посібник. – Львів, 2011 – 317 с.
4. Левик, І. С. Стратегічний потенціал машинобудівного підприємства: суть та елементи [Текст] / І. С. Левик // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 727. – С. 81-88.
5. Томпсон-мл., Артур, Д., Стрикленд Ш, Л., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. — М.: Издательский дом \* Вильямс”, 2006. — 928 с. : ил. — Парат тит. англ.
6. Капитонов Э.А. Корпоративная культура: теория и практика / Э.А. Капитонов, Г.П. Зинченко, А.Э. Капитонов. – М. : Альфо-Пресс, 2005. – 351 с.
7. Андрушків Б.М. Корпоративне управління: навчальний посібник. – К. : Кондор, 2011. – 582 с.
8. Андрушків Б.М. Корпоративне управління : Навчальний посібник / Андрушків Б.М., Черничинець С.П. — К. : Кондор , 2011 — 528 с.

УДК 338.1:005.2(477)

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.115.232

**Коренюк П. І., д.е.н.,  
Гаюн М. Ф.***Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське*

В статті представлено результати дослідження маркетингової діяльності підприємств цукрової промисловості України. Наведена структура інтегрованого комплексу маркетингу підприємств. Визначена питома вага України у світових обсягах виробництва бурякового цукру. Проаналізована динаміка посівних площ під цукрові буряки та виробничих потужностей цукрових заводів. Перелічені основні споживачі цукру. Охарактеризована структура та визначені результати реалізації цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами. В ході дослідження виявлено, що виробничі потужності цукрової промисловості значно перевищують потреби внутрішнього ринку. Визначено, що планування маркетингової діяльності цукрових заводів значно ускладнюється неспівпаданням у часі періодів збільшення пропозиції цукру та періодів зростання попиту на нього; а високі ризики та нестача фінансових ресурсів змушують виробників продавати основні обсяги продукції ще у період цукроваріння, не чекаючи сприятливої ринкової кон'юнктури. Запропонований розвиток інтеграційних зв'язків між цукровими заводами сприятиме зростанню їх ефективності та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників цукру на внутрішньому та зовнішньому ринках.

**Ключові слова:** цукрова промисловість, комплекс маркетингу, конкурентоспроможність, цукрові буряки, посівні площі, маркетингова стратегія

UDC 338.1:005.2(477)

**IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATION OF MARKETING ACTIVITY OF UKRAINE MUSHROOMS INDUSTRIES IN THE CONTEXT OF INCREASING THEIR COMPETITIVENESS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.115.232

**Koreniuk P. I., Dr. of Econ. Sc.  
Gayun M. F.***Dniprovs'k State Technical University, Kam'yans'ke*

This article presents the results of a study of the marketing activities of enterprises of the sugar industry of Ukraine. The structure of the integrated marketing complex of enterprises is presented. The specific weight of Ukraine in the world production of beet

sugar is determined. The dynamics of acreage for sugar beet and production capacity of sugar factories are analyzed. The main consumers of sugar are listed. The structure is characterized and the results of the implementation of sugar beet by agricultural enterprises are defined. The study revealed that the production capacity of the sugar industry significantly exceeds the needs of the domestic market. It was determined that the planning of the marketing activities of sugar factories is significantly complicated by the mismatch in time of periods of an increase in sugar supply and periods of growth in demand for it; and the high risks and lack of financial resources force manufacturers to sell the main volumes of products even during the sugar refining period, without waiting for a favorable market situation. The proposed development of integration links between sugar factories will help increase their efficiency and increase the competitiveness of domestic sugar producers in the domestic and foreign markets.

**Keywords:** sugar industry, marketing complex, competitiveness, sugar beet, acreage, marketing strategy

**Актуальність проблеми.** Поступ України на шляху побудови ринкової економіки соціального типу сприяє формуванню конкурентного середовища та відводить провідну роль споживачу. Зростання значення потреб споживача на фоні інтенсивних глобалістичних тенденцій стимулює вітчизняних виробників товарів та послуг до переходу на маркетингову концепцію управління. Об'єктивною реальністю вітчизняної економіки є функціонування у її системі товарних ринків, господарські відносини на яких характеризуються домінуванням виробника або продавця над споживачем. До них, зокрема, можна віднести деякі ринки сільськогосподарської продукції, на яких спостерігається конкурентна боротьба між покупцями за обмежену кількість сировинних ресурсів. Зважаючи на наявність ознак конкуренції, господарюючим суб'єктам на таких ринках свою діяльність доцільно здійснювати на засадах маркетингу. Водночас науково-методологічні засади маркетингової діяльності на ринку продавця у працях згаданих вище науковців недостатньо досліджені. Необхідність розробки теоретико-прикладних засад планування і організування маркетингової діяльності на ринках такого типу зумовлює своєчасність, актуальність та практичну значимість роботи.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питанням теоретичних аспектів сучасного маркетингу в аграрному секторі економіки та переробних галузях присвячені праці В. Андрійчука, О. Бородіної, О. Гудзинського, Т. Дудара, О. Дудар, О. Єранкіна, Я. Ларіної, М. Маліка, І. Соловйова та інших вітчизняних вчених. Оцінка стану й тенденцій

розвитку підприємств цукрової галузі, ефективність їх ринкової діяльності, управління та вдосконалення господарських відносин висвітлені у працях В. Бондаря, О. Варченко, Ю. Гальчинської, А. Дороніна, В. Ємцева, В. Месель-Веселяка, А. Фурси, О. Шпичака, О. Ягольника, М. Ярчука та інших.

Незважаючи на вагомий напірацювання, низка питань, що стосуються організації маркетингової діяльності підприємств цукрової промисловості в умовах інтеграції та глобалізації, залишаються невирішеними і потребують поглибленого вивчення.

**Метою роботи** є дослідження особливостей удосконалення організації маркетингової діяльності підприємств вітчизняної цукрової промисловості в сучасних умовах реформування аграрного сектору.

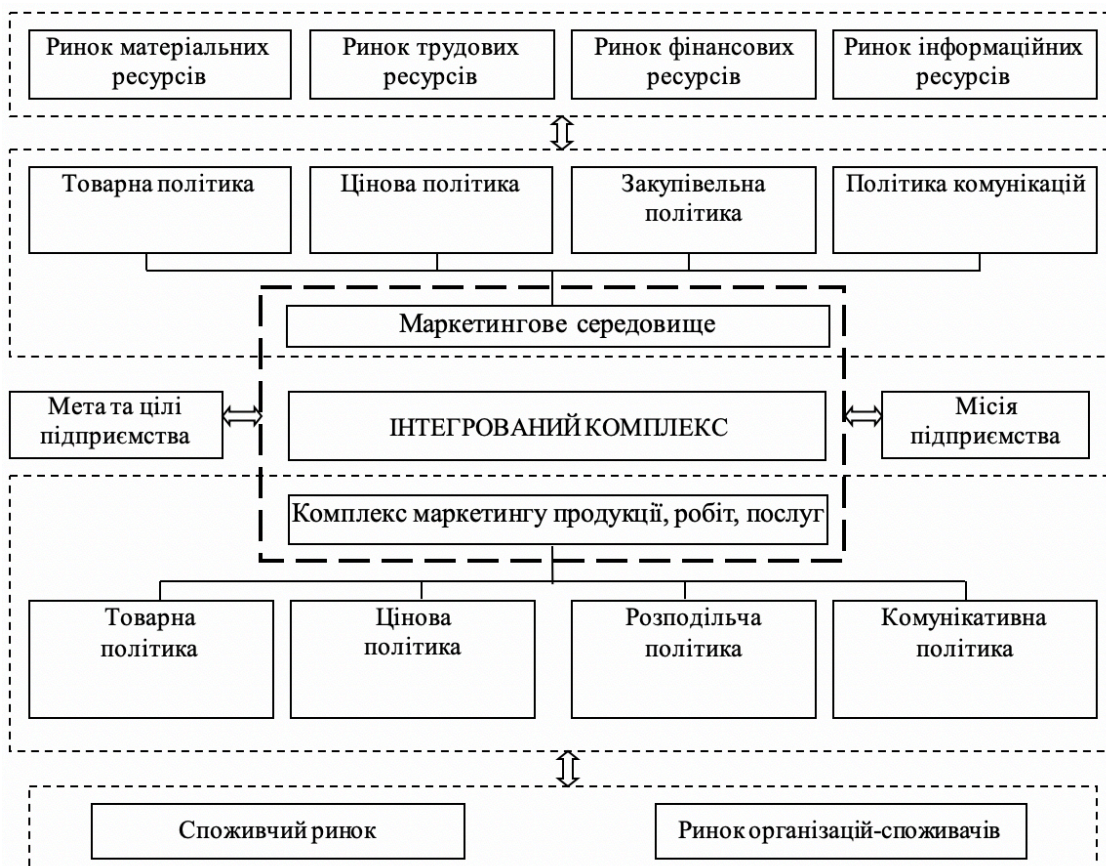
**Викладення основного матеріалу дослідження.** Соціально-економічну значущість цукрової галузі характеризують такі цифри: в останні роки цукровий буряк займає лише 1% в площах посіву, але ця галузь забезпечує робочими місцями майже 100 тис. працівників, які зайняті у виробництві цукрового буряку. Цукрова галузь виробляє 6% від продукції всього харчопрому – це майже 29 млрд грн. За 2016 рік цукрова галузь заплатила податків на 3 млн 350 млн грн. Окрім того, в 40% валютних надходжень країни, що дає агросектор, цукрова галузь в 2016р. дала близько 230 млн. доларів надходжень [11].

Світовий досвід свідчить, що маркетинг досить повільно проникає у господарську практику вітчизняних підприємств. Значною перешкодою на шляху впровадження маркетингових чинників є низька ринковоорієнтована освіченість менеджерів різного рівня. Тому, як правило, на підприємствах цукрової промисловості переорієнтація на маркетингові пріоритети відбувається формально і полягає у перейменуванні збутових служб у відділи маркетингу. Разом з тим, є чимало компаній харчової і легкої промисловості, сфери послуг, які активно здійснюють маркетингову діяльність.

Досліджуючи сутність різних видів маркетингу на підприємствах цукрової галузі, можна помітити таку особливість: ініціатором та виконавцем маркетингових функцій є той економічний суб'єкт, що перебуває в умовах вищої конкурентної боротьби. Тому, для випередження конкурентів він змушений чіткіше за них визначати інтереси потенційного партнера та вживати заходи, щоб їх ефективніше задовольнити.

Отже, маркетинг у інвестиційній діяльності можна представити як наступну послідовність дій: визначення потреби у зовнішніх інвестиціях; вивчення кон'юнктури ринку інвестиційних ресурсів; встановлення можливостей та інтересів різних груп інвесторів; підбір потенційних інвесторів; проведення переговорів та презентації інвестиційного проекту; укладання угоди про реалізацію інвестиційного проекту; впровадження інвестиційного проекту та оцінка рівня реалізації інтересів сторін.

Для забезпечення комплексності та системності маркетингового впливу на ринки матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів його важелі доцільно об'єднувати у товарну, цінову, закупівельну та комунікативну політику. Їх сукупність утворюватиме комплекс ресурсного маркетингу, який у поєднанні із засобами маркетингу готової продукції формуватиме інтегрований комплекс маркетингу промислового підприємства (рис. 1).



*Рис. 1. Структура інтегрованого комплексу маркетингу підприємств цукрової промисловості*

*Джерело: розроблено авторами*

Отже, використання цукровими заводами у процесі ринкової діяльності концепції маркетингу взаємодії сприятиме істотному

підвищенню ефективності їх діяльності та забезпечить налагодження тісних взаємовигідних відносини з іншими суб'єктами бурякоцукрового комплексу. Механізм маркетингової діяльності можна розглядати як чітку послідовність взаємопов'язаних узгоджених дій виконавців, орієнтованих прямо або опосередковано на вивчення та задоволення потреб людей та суспільства шляхом виробництва та обміну благ.

Слід відзначити, що в Україні на даний час інституціональна складова системи маркетингу потребує удосконалення. До недоліків інституціонального забезпечення маркетингової діяльності слід віднести відсутність системних досліджень ціни споживання товарів та послуг, що представлені на ринку, та частки продукції вітчизняних підприємств у світових обсягах виробництва цукру, яка скорочувалась останнім часом. У 2016 році основ-ну частину світового виробництва бурякового цукру (близько 70%) забезпечили європейські країни, що традиційно займаються бурякоцукровим виробництвом. У т.ч.: на західноєвропейські країни припадало 49% виробництва (найбільші виробники - Франція і Німеччина). Туреччина і Польща виробили по 6% світового виробництва бурякового цукру. Україна і Росія – по 5% частка США становила 12% ринку (рис. 2).

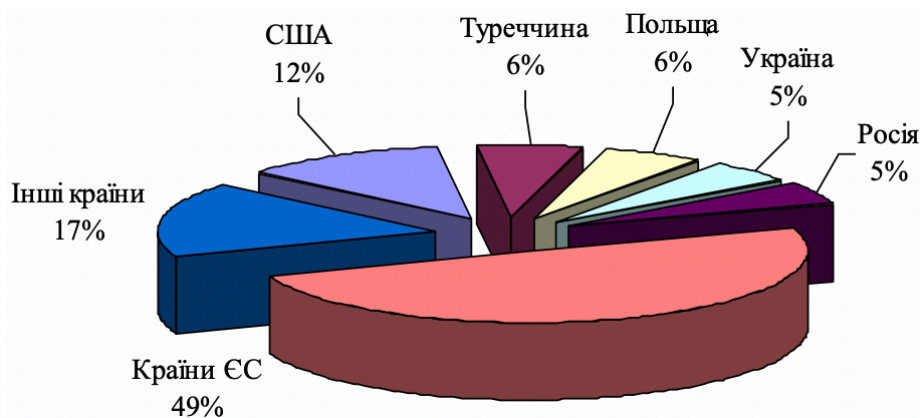


Рис. 2. – Питома вага України у світових обсягах виробництва бурякового цукру

Джерело: [16]

Як зазначив голова Національної асоціації цукровиків України «Укрцукор» Андрій Дикун на Першому міжнародному конгресі для виробників та переробників цукрових буряків (м. Київ, 28 лютого 2017р.): «Попри те, що кількість цукрових заводів скорочується, потужності збільшуються, був втрачений колосальний ринок на пострадянському просторі, але з іншого боку, є і позитивні моменти, адже завдяки сумлінним зусиллям виробників впроваджуються сучасні технології, в

результаті чого маємо значний ріст виробництва, продуктивності та урожайності цукрових буряків.” [11]

Витіснення українських цукрових заводів з іноземних ринків, а також економічна криза економіки негативно позначились на потенціалі цукрової промисловості. Зменшення кількості цукрових заводів спричинило помітне скорочення сумарних виробничих потужностей цих підприємств.

Підтвердженням цього є результати співставного аналізу статистичних даних щодо динаміки посівних площ під цукрові буряки і сумарної добової потужності цукрових заводів з їх переробки (рис. 3).

Зокрема, найбільші втрати спостерігалися по потужностях з випуску цукру-піску – вони скоротилися майже на 77 %.

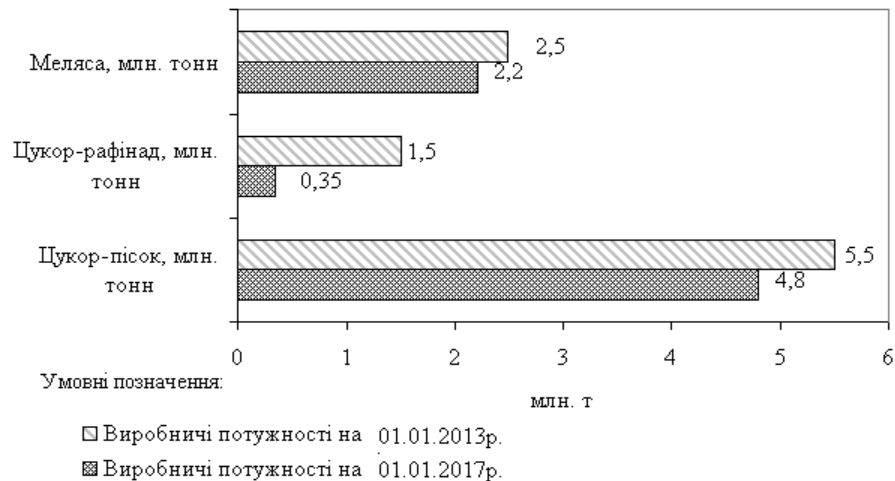
Аналізуючи сучасний стан справ на підприємствах цукрової промисловості, можна відзначити, що окремі підприємств досить активно ведуть рекламну діяльність. Але такі компанії швидше виняток, ніж правило. Більшість підприємств використовують інструменти маркетингу фрагмент-тарно, несистематично, як правило, інтуїтивно відчуваючи потребу в них або наслідуючи конкурентів. Зрозуміло, що високу ефективність маркетингових зусиль очікувати у такому разі марно. Значні результати, в тому числі і синергетичного характеру, можуть бути досягнуті лише за умов комплексності маркетингових заходів.



Рис. 3. Динаміка посівних площ під цукрові буряки та сумарної добової потужності цукрових заводів України

Джерело: [13]





**Рис. 4.** Динаміка виробничих потужностей цукрових заводів з випуску основної продукції

Джерело: [16]

Для об'єктивності оцінювання маркетингової діяльності цукрових заводів на ринках цукру необхідно охарактеризувати стан попиту на цьому ринку та співставити його з пропонованим комплексом маркетингу.

Цукор, як основний продукт досліджуваних підприємств, реалізується як на споживчому, так і на промисловому ринку. Аналіз статистичних даних та узагальнення оцінок експертів дозволили зробити висновок, що у структурі споживачів на ринку цукру найбільшу питому частку займає населення (понад 70%). Промислове споживання цукру складає 500-600 тис. тонн на рік, основна частка якого припадає на сегмент виробників кондитерських виробів. Залежність обсягів споживання цукру від чисельності осіб, що формують домогосподарство, представлена в табл. 1.

**Таблиця 1** – Споживання цукру домогосподарствами в середньому за місяць у розрахунку на одну особу, кг

Категорії домогосподарств	2016 рік	2017 рік
Всі домогосподарства	3,2	3,6
<b>У тому числі</b>		
З кількістю осіб		
- однією	4,6	5,2
- двома	3,9	4,3
- трьома	3,1	3,4
- чотирма	2,7	3,0
- п'ятьма і більше	2,4	2,6

Джерело: [12]

Отже, у політиці ціноутворення виникає проблема щодо потреби переходу до поліпшення якісних характеристик готової продукції з метою диференціації асортименту та цін. На нашу думку, у політиці маркетингових комунікацій значний потенціал міститься у інтенсифікації заходів стимулювання збуту та “public relations”. Традиційно, впливають на маркетингову діяльність цукрових заводів постачальники цукросировини.

В Україні для виробництва цукру з цукрових буряків є сприятливі природнокліматичні умови, накопичений досвід та матеріально-технічна база, хоча за останні роки спостерігається тенденція до її фізичного та морального застаріння. Світовий досвід показує, що характерним є збереження та підтримка бурякоцукрового виробництва практично у всіх бурякосіючих країнах. Для Лісостепової зони України є потреба збереження традиційної сівозміни, а з іншого боку, для сільськогосподарських підприємств даної зони цукровий буряк є основною культурою, яка формує грошові надходження. Вирощування цукрових буряків як високоінтенсивної культури є трудомістким процесом, який забезпечує зайнятість сільського населення та дає відходи для інших галузей. Статистичні дані дозволяють провести аналіз структури каналів реалізації цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами (табл. 2).

*Таблиця 2 – Структура реалізації цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами*

Канали збуту		Роки							Приріст (“+”) або скорочення (“-”) питомої частки каналу збуту 2017 р. у порівнянні з 1990 р., %
		1990	1995	2000	2010	2015	2016	2017	
Переробним підприємствам	А	100,0	99,6	93,0	88,9	71,2	82,5	77,9	-22,1
	Б		-0,4	-6,6	-4,1	-17,7	11,3	-4,6	-
На ринку	А	-	0,2	4,0	0,6	0,9	0,5	0,2	0,2
	Б	-	0,2	3,8	-3,4	0,3	-0,4	-0,3	-
Населенню	А	-	0,1	0,5	0,5	0,9	0,3	0,3	0,3
	Б	-	0,1	0,4	0,0	0,4	-0,6	0,0	-
За іншими каналами	А	-	0,1	2,5	10,0	27,0	16,7	21,6	21,6
	Б	-	0,1	2,4	7,5	17,0	-10,3	4,9	-

Умовні позначення: **А** – питома частка каналу збуту у структурі реалізації цукрових буряків, %; **Б** – зміна у порівнянні з попереднім роком питомої частки каналу збуту у структурі реалізації цукрових буряків, %;

Джерело: [15]

Результати аналізу вказують на тенденцію скорочення питомої частки прямих каналів постачання цукросировини на переробні підприємства та, відповідно, зростання частки опосередкованих ланцюгів поставок. Зокрема, якщо у 1990 р. весь обсяг цукрових буряків був реалізований переробним підприємствам, то у 2017 р. лише 77,9 % цукросировини безпосередньо збувалося цукровим заводам, а решта 22,1 % - населенню, на ринку або через інші канали.

Незважаючи на усі зусилля менеджерів цукрових заводів, об'єктивні дані свідчать, що ефективність їх маркетингової діяльності на ринку цукрових буряків є низькою. Однією з основних ознак цього є втрата бурякосіючими господарствами інтересу до вирощування цукрових буряків через малопривабливі умови їх закупівлі цукровими заводами.

Пропоновані закупівельні ціни на цукрові буряки досить часто забезпечують вкрай низьку рентабельність або завдають збитків сільськогосподарським товаровиробникам (табл. 3).

*Таблиця 3 – Результати реалізації цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами*

Показники	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Собівартість тонни цукрових буряків, грн.	134,2	137,3	131,2	136,9
Ціна реалізації тонни цукрових буряків (без ПДВ), грн.	136,2	125,4	139,3	136,7
Рентабельність ("+"), збитковість ("-" ) цукрових буряків, %	+1,5	-8,6	+6,2	-0,9

*Джерело: [14]*

Для об'єктивності слід зазначити, що для цукрових заводів характерним є низький рівень завантаження потужностей, має місце неритмічність постачання сировини на переробні підприємства та низька якість бурякосировини. Так, це обумовлює значне зростання виробничих затрат, що визначає збільшення собівартості готової продукції. Як відомо, зростання собівартості та відпускнуої ціни знижує конкурентні позиції вітчизняних цукрових заводів.

Дослідження системи управління на підприємствах з виробництва цукру виявило тенденцію домінування тактичного планування над стратегічним. Крім того, планування у багатьох випадках є формальним.

Починаючи з 2005 року маркетингова діяльність цукрових заводів регулюється державою. Часткову роль у регулюванні ринкових

відносини у бурякоцукровому комплексі відіграє Національна асоціація цукровиків України “Укрцукор” (НАЦУ “Укрцукор”). Планування маркетингової діяльності цукрових заводів значно ускладнюється неспівпаданням у часі періодів збільшення товарної пропозиції цукру та періодів зростання попиту на нього. За цих умов виробникам важко визначитися з оптимальними обсягами запасів готової продукції та передбачити рівень цін. Високі ризики та нестача фінансових ресурсів змушують їх продавати основні обсяги виробленої продукції ще у період цукроваріння і тим самим позбавляє можливості впливати на ринкову кон’юнктуру у період зростання попиту на споживчому ринку. Високі ціни на цукор сприяють контрабанді, яка завдає шкоди усьому бурякоцукровому комплексу.

Виходячи з вищезазначеного сформовані маркетингові стратегії досліджуваних підприємств повинні відповідати критерію збалансування таких важливих рис розвитку бурякоцукрового комплексу: значне перевищення сумарних виробничих потужностей цукрових заводів з випуску цукру над потребами внутрішнього ринку у цьому товарі; низька виробнича потужність багатьох підприємств; слабкість сировинних зон деяких заводів, що проявляється у короткій тривалості сезону цукроваріння; важлива соціально-економічна роль цих підприємств. Проведені дослідження з використанням розробленої методики дали змогу виділити групи цукрових заводів та розробити для них такі маркетингові стратегії. Підприємства першої групи з високими показниками потужності, тривалості сезону цукроваріння та виходу цукру з сировини подальший розвиток своїх конкурентних переваг можуть здійснювати використовуючи стратегію інтенсивного росту на основі глибокого проникнення на ринок за рахунок зниження витрат виробництва і збуту та спонукання промислових споживачів до збільшення обсягів споживання цукру. Для цього можуть використовуватися як традиційні методи стимулювання збуту, так і заходи, спрямовані на розробку нових товарів.

Маркетинг взаємодії даватиме змогу формувати на довгостроковій основі стійкі відносини в рамках бурякоцукрового комплексу з проведення товарної, цінової, збутової і комунікативної політики, що забезпечуватиме конкурентоспроможність готової продукції.

Ми вважаємо, що в сучасних умовах цукровим заводам доцільно вирощувати цукрові буряки на орендованих землях, залучати до більш

тісної співпраці фермерські господарства та здійснювати консультативне обслуговування бурякосіючих підприємств з питань агротехніки та ефективного ведення господарської діяльності в умовах ринку.

**Висновки.** Удосконалення організації маркетингової діяльності підприємств цукрової промисловості відбувається в умовах значного перевищення сумарних виробничих потужностей цукрових заводів з випуску цукру над потребами внутрішнього ринку у ньому. Крім того, низька виробнича потужність багатьох підприємств та недостатній потенціал сировинних зон окремих заводів не завжди сприяють ефективному їх функціонуванню.

Дослідження діяльності цукрових заводів засвідчило, що на їх маркетингову діяльність найбільше впливають споживачі, постачальники цукрових буряків та державне регулювання. Так, у структурі споживачів на ринку цукру найбільшу питому частку займає населення (понад 70%). Промислове споживання цукру складає 0,5 – 0,6 млн. тонн на рік, основна частка споживання якого припадає на сегмент виробників кондитерських виробів. Планування маркетингової діяльності цукрових заводів значно ускладнюється неспівпаданням у часі періодів збільшення товарної пропозиції цукру та періодів зростання попиту на нього. За цих умов виробникам важко визначитися з оптимальними обсягами запасів готової продукції та передбачити рівень цін. Високі ризики та нестача фінансових ресурсів змушують їх продавати основні обсяги виробленої продукції ще у період цукроваріння і тим самим позбавляє можливості впливати на ринкову кон'юнктуру в період зростання попиту на споживчому ринку.

З метою зростання ефективності роботи цукрових заводів потрібно далі розвивати інтеграційних зв'язків між ними. Зокрема, формування договірних аграрних маркетингових систем у формі асоціацій або корпорацій сприятиме послабленню протиріч інтересів між їх учасниками та створюватиме сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників цукру на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на аналіз та оцінку перспективності виробництва біопалива та біоетанолу з цукрових буряків та комплексної переробки відходів цукрового виробництва, що дасть змогу підприємствам отримати додатковий дохід та зменшити виробничі витрати, а державі дозволить посилити свою енергонезалежність.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Анн Х. Маркетинг: учебник / Х. Анн, Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – К.: Лібра, 2013. – 736 с.
2. Барабась Д.О. Конкурентні стратегії підприємства / Д.О. Барабась // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. – Вип. 2-3. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 201-208.
3. Бойчук І.В. Напрями стратегічно орієнтованого управління підприємствами на засадах маркетингу // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апогій В.В., Дайновський Ю.А., Скибінський С.В. та ін.]. – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 13.
4. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга [Текст] : учеб. пособие / Д. Джоббер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 688 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу [Текст] : монографія / С.М. Ілляшенко, Н.В. Карпенко та ін. ; За ред. С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
6. Коденська М.Ю. Тенденції розвитку і напрями активізації інвестування цукробурякового виробництва / М.Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С.74–78.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2006. – 816 с. – (Серія «Классический зарубежный учебник»).
8. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми [Текст] : монографія / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2007. – 245 с.
9. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф. – К.: Экономика, 2014. – 239 с. 4. Куденко Н.В. Маркетинговые стратегии фирмы: монография / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2013. – 152 с.
10. Основы маркетинга: учебное пособие / Ф. Котлер, Г. Амстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – 2-е европ. изд. – К.: КНЕУ, 2014. – 944 с.
11. Перший міжнародний конгрес для виробників та переробників цукрових буряків // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://sugarworld.org/sugarworld2017/>
12. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» за 2017 рік / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Статистичний збірник «Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай» за 2017 рік / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Статистичний збірник «Рослинництво України» за 2017 рік / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 658.5:004.4

**ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ MICROSOFT PROJECT В  
ПРОЕКТУВАННІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.127.233

**Круглікова В.В., к.е.н.,  
Паромова Т.О.***Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя*

Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо використання комп'ютерної техніки у процесі організації виробництва на етапі побудови сіткових графіків. У дослідженні використано метод критичного шляху (CPM — Critical Path Method), метод оцінки й перегляду програм (PERT — Program Evaluation and Review Technique). На сьогодні обидва підходи складають єдиний метод сітьового планування й управління. Пакет Microsoft Project призначений для керівників проектів і фахівців з планування, чия робота вимагає особливих професійних знань. Це забезпечує високий рівень якості проектування. Як показав аналіз результатів досліджень, використання пакету MICROSOFT PROJECT під час проектування організації виробничого процесу дає можливість оптимізувати використання виробничих ресурсів та скоротити час розробки сіткової моделі. У роботі показано, що за допомогою методів економіко-математичного моделювання та використання пакету MICROSOFT PROJECT в проектуванні організації виробничого процесу можна оптимізувати використання виробничих ресурсів, що призводить до зменшення витрат на організацію та управління виробничим процесом, надає можливість наочно продемонструвати послідовність здійснення технологічних операцій.

**Ключові слова:** організація виробництва, комп'ютерна програма, сіткова модель, виробничі ресурси

UDC 658.5:004.4

**USE OF MICROSOFT PROJECT PROGRAM IN PRODUCTION  
PROCESS ORGANIZATION**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.127.233

**Kruglikova V., PhD in Economics  
Paromova T.***Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhya*

The research objective is to develop theoretical, methodological principles and practical recommendations for using computer to organize production on the stage of network schedule design. Critical path method (CPM – Critical Path Method) and method of

evaluation and review of projects (PERT – Program Evaluation and Review Technique) were used for the researches. Today both approaches form a single method of planning the network schedule of production organization and production management. The package Microsoft Project is designed for project managers and planners whose work requires special professional knowledge and ensuring high development quality. As a result, it is possible to optimize the use of production resources and reduce time of network schedule design using economic and mathematical modeling methods and program MICROSOFT PROJECT in the production process. Theoretical, methodological principles and practical recommendations for computerization process of production on the stage of time of network schedule design are obtained.

**Keywords:** organization of production, computer program, network model, production resources

**Актуальність проблеми.** В даний час стрімкого розвитку технологій слід звернути увагу на те, що сьогоденне виробництво базується на створенні надскладних виробів, яке потребує удосконалення та створення нових проектних та конструкторських робіт [1]. Тому, використання сучасних комп'ютерних технологій для автоматизації виробничих процесів надасть можливість підвищити продуктивність роботи та суттєво скоротить терміни виготовлення виробів на виробництві. Однією з проблем в організації виробничого процесу на промисловому підприємстві є не достатнє використання інформаційних технологій, що не відповідає ринковим реаліям сучасного суспільства.

Питання спеціалізованого програмного забезпечення було розглянуто в роботах: В.Антонюк, И. Кузнецова, В.Чифина, Л. Елагина, Т.Бодненко, та ін. Основною вимогою для виконавців робіт керівників (операційних менеджерів) на місцях є простота використання та легкість введення та виведення даних.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення проблеми використання комп'ютерних систем довгий час обмежувалося традиційними галузями — крупними будівельними, інженерними або оборонними проектами — та вимагало професійних знань. Проте завдяки підвищенню потужності, зниженню вартості комп'ютерів, а також за участі корпорацій Microsoft і Symantec програмне забезпечення й методики управління стали доступними середнім та малим підприємствам та для організації ефективних комунікацій між учасниками проектних команд.



Однак, у більшості наукових розробок мало уваги приділено можливостям використання пакету MICROSOFT PROJECT в організації виробничого процесу. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряду дослідження в науковому і практичному аспектах.

**Мета роботи.** Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо комп'ютеризації процесу організації виробництва у спосіб побудови сітьового графіку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До появи сітьових методів найпоширенішим засобом календарного планування проектів був лінійний графік Ганта, що задавав терміни початку й закінчення кожної операції на горизонтальній шкалі часу. Його недолік полягав у тому, що він не дозволяв установити залежності між різними операціями, що значною мірою визначає темпи реалізації проекту. Для цього й були розроблені майже одночасно (1956—1958 рр.) компаніями DuPont і Lockheed метод критичного шляху (CPM — Critical Path Method) і метод оцінки й перегляду програм (PERT — Program Evaluation and Review Technique). На сьогодні обидва підходи складають єдиний метод сітьового планування й управління. До них може додаватися метод критичного ланцюжка (CCM — Critical Chain Method), який визначає ті операції проекту, затримка виконання яких приводить до відстрочення завершення проекту не через взаємопов'язаність робіт, а внаслідок обмеженості ресурсів [9].

Отже, сітьове планування й управління — це підхід до управління складними динамічними системами з метою забезпечення певних оптимальних показників. Він визначає сукупність взаємопов'язаних операцій, які необхідно виконати в певному порядку, щоб досягти поставленої в проекті мети. При цьому ефективність інтерпретується як мінімізація часу виконання програми з урахуванням економічних чинників наявних ресурсів. Часто обсяг розрахунків у сітьовому плануванні та управлінні є настільки великим, що вимагає застосування комп'ютерних технологій. Для розв'язання подібних задач використовується спеціальний клас програмного забезпечення — системи календарного планування і контролю реалізації проектів (системи управління проектами). Вони забезпечують підтримку

основних процесів тимчасового, ресурсного й вартісного планування та контролю на основі алгоритмів сітьового планування і методу критичного шляху (деякі — ресурсно-критичного).

Сіткове планування полягає передусім у побудові сіткового графіка та обчисленні його параметрів. Сітковий графік – це графічне подання робіт проекту, яке відображає їх послідовність та взаємозв'язок. Сіткові графіки зображають у вигляді сіткових моделей. Сіткові моделі є основним організаційним інструментом управління проектом. Вони дозволяють здійснювати календарне планування робіт, оптимізувати використання ресурсів, скорочувати або збільшувати тривалість виконання робіт залежно від їх вартості, організувати оперативне управління і контроль в ході реалізації проекту. Саме з сіткових моделей розпочався розвиток методології управління проектом [1].

Усі види сіткових моделей забезпечують розрахунок раннього та пізнього початку й закінчення, резервів часу для кожної роботи проекту, у припущенні, що задані тривалості робіт і логічні залежності між ними.

Для кращого розуміння матеріалу введені позначення параметрів сіткової моделі приведені у таблиці 1.

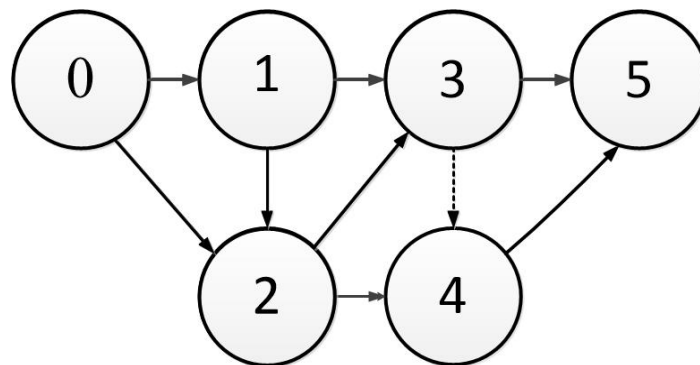
*Таблиця 1 – Аналітичні параметри сіткових моделей*

№ з.п.	Назва параметра	Умовне позначення
1	Код даної роботи	$i-j$
2	Код початкової події даної роботи	$i$
3	Код завершальної події даної роботи	$j$
4	Код попередньої роботи	$h-i$
5	Код наступної роботи	$j-k$
6	Тривалість даної роботи	$t_{i-j}$
7	Тривалість попередньої роботи	$t_{h-j}$
8	Тривалість наступної роботи	$t_{j-k}$
9	Ранній початок даної роботи (Early Start)	$ES_{i-j}$
10	Ранній завершення даної роботи (Early Finish)	$EF_{i-j}$
11	Пізній початок даної роботи (Late Start)	$LS_{i-j}$
12	Пізнє завершення даної роботи (Late Finish)	$LF_{i-j}$
13	Загальний (повний) резерв часу даної роботи	$R_{i-j}$
14	Частковий (вільний) резерв часу даної роботи	$r_{i-j}$

*Джерело: розроблено автором*

Визначення критичного шляху і запасу часу по роботах. Обчислюють так званий запас часу (резерв). Він обчислюється як різниця між пізнім та раннім початком даної роботи, або пізнім та раннім завершенням даної роботи. Роботи, у яких ранні й пізні терміни початку і завершення збігаються є критичними, тобто для них резерв часу становить 0. Критичний шлях утворюється послідовністю критичних робіт.

Проведені обчислення показують, що у нашому прикладі проект має один критичний шлях – відповідно роботи: 2 – 5 – 8. Усі інші роботи проекту є некритичними [2]. Результати розрахунку параметрів сіткового графіку за допомогою моделі типу «вершини – події» наданий на рисунку 1.



*Рис. 1 - Сіткова модель типу «вершини – події»*

*Джерело: розроблено автором*

Розрахунок параметрів сіткового графіку за допомогою моделі типу «вершини – події» здійснюють декількома методами: секторним, дробовим, методом потенціалів та іншими. Найбільш поширеними є секторні методи розрахунку параметрів сіткової моделі.

Аналіз динаміки розвитку програмного забезпечення для реалізації складних проектів свідчить про те, що функції, які раніше були доступні лише в професійних системах, з'являються в порівняно дешевих пакетах. У той же час увага в професійному програмному забезпеченні приділяється спрощенню користування, розширенню функціональних можливостей та комплексної роботи над проектом.

В даний час розробники США, Великобританії та Росії пропонують широкий спектр програмних продуктів для управління проектами. У складі кожного найсучасніші інструменти для автоматизації сіткового планування на високому професійному рівні.

Багато фахівців з розробки та впровадження систем управління проектами розділять ПЗ на професійні та настільні (непрофесійні). Професійні системи надають більш гнучкі засоби реалізації функцій планування і контролю, але вимагають великих витрат часу на підготовку та аналіз даних і, відповідно, високої кваліфікації користувачів. Другий тип пакетів адресований користувачам-непрофесіоналам, для яких управління проектами не є основним видом діяльності. Від користувачів, що використовують пакети планування лише час від часу при необхідності спланувати невеликий комплекс робіт або ввести фактичні дані по проекту важко очікувати серйозних витрат часу і зусиль на те, щоб освоїти і тримати в пам'яті будь-які специфічні функції планування або оптимізації розкладів. Для них більш важливим є простота використання і швидкість отримання результату.

За допомогою сітьових моделей здійснюють розрахунок часових параметрів проекту: ранні та пізні терміни виконання робіт, частин і всього проекту, резерви часу, визначаються критичні ділянки роботи і критичні шляхи їх здійснення.

Серед програмного забезпечення, яке дозволяє автоматизувати процес розробки сітьового графіку, можна назвати пакети Primavera P6 Enterprise Project Management (Oracle), Microsoft Project (Microsoft), Time Line (Time Line Solutions), Open Plan (Welcome Software), Artemis Views (Artemis Management Systems), CA-Super Project (Computer Associates International Inc.), Project Scheduler (Scitor Corp.), TurboProject (IMSI), Project Workbench (Applied Business Technology), Spider Project (Технологии управления Спайдер), проектно-аналітичний комплекс PM.bi (ПМСОФТ), PMAgent (Інфострой), TILOS (Linear project GmbH), MS Project (Microsoft) [2]. Та список може бути продовжений. Кожен з цих продуктів має свої переваги та недоліки. Але одним з найбільш поширених програмних продуктів, призначених для управління проектами, є Microsoft Project, який представляє собою оптимальний набір програмних інструментів для управління проектами зі стандартним офісним інтерфейсом, що має велике значення для більшості користувачів, що працюють з пакетом MS Office.

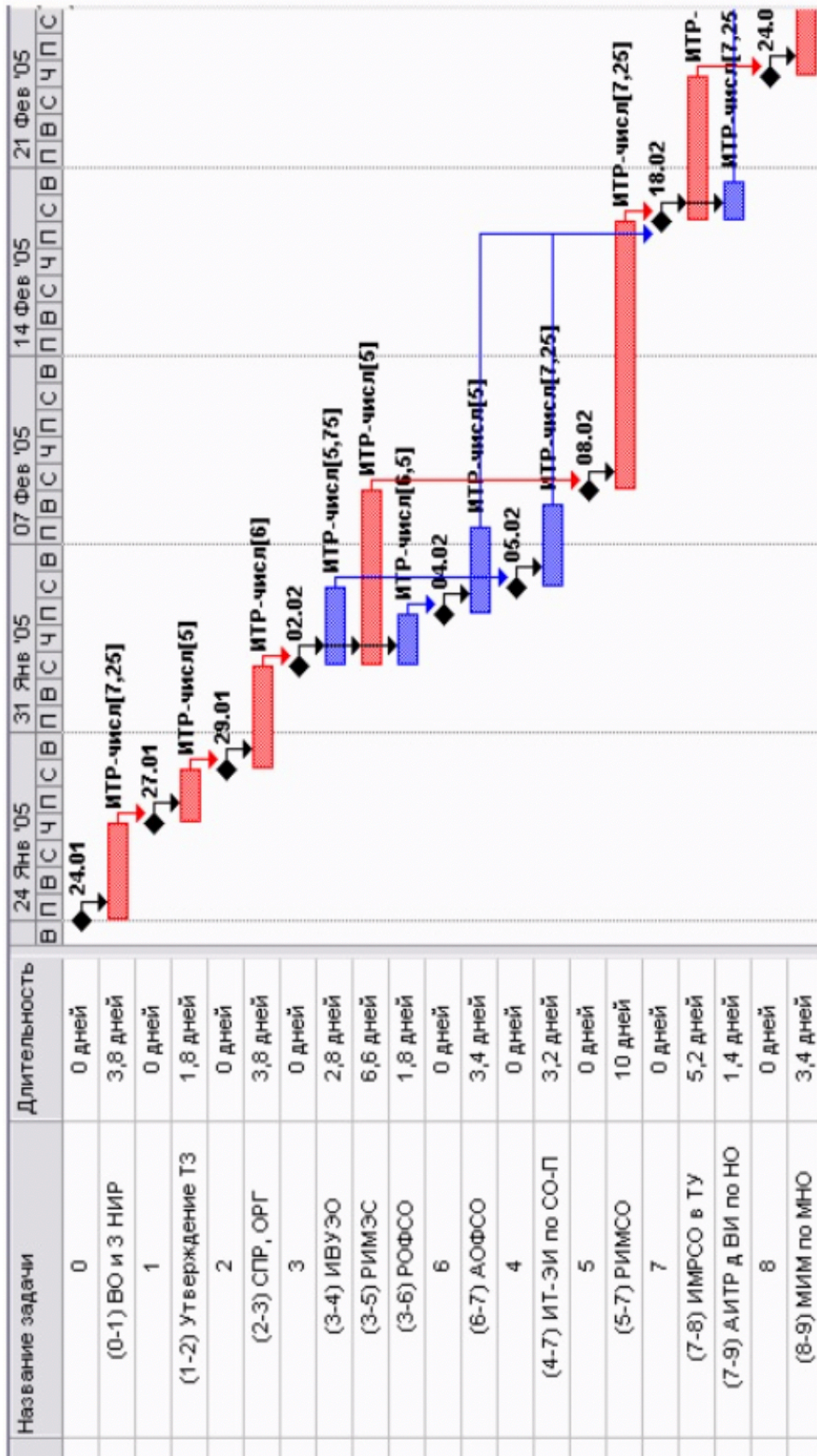


Рис. 2 - Фрагмент побудови критичного шляху  
Джерело: розроблено автором

Серед переваг пакету Microsoft Project, які особливо важливі при побудові сітьового графіку, можна визначити:

1. Інтеграцію з пакетом Microsoft Office

За допомогою Microsoft Project можна перетворити списки завдань, створені в Microsoft Excel або Outlook, в календарні плани. Є також можливості імпорту та експорту, наприклад шаблон списку завдань Excel, що значно полегшує перехід від використання Excel до використання Microsoft Project.

2. Інтеграцію з Microsoft Visio

За допомогою Microsoft Visio можна імпортувати дані та завдання з Microsoft Project для створення узагальнених графіків і діаграм Ганта.

3. Представлення даних проекту

Використання різних інструментів та модулів, таких як календарі, діаграми Ганта та листи завдань, можна різними способами переглядати проект з метою більш чіткого розуміння його календарного плану.

Стандартний пакет Microsoft Project призначений для керівників проектів і фахівців з планування, чия робота вимагає особливих професійних знань. Це забезпечує високій рівень якості проектування. Деякі керівники використовують програмне забезпечення для управління проектами тільки з метою відстеження завдань, тоді як інші - ще й для відстеження витрат і ресурсів, а також для управління ними. Важливою складовою їхньої роботи є передача даних про стан проекту та інших відомостей численній робочій групі.

Для побудови та розрахунку сітьового графіку використовуються вбудовані інструменти такі як Діаграма Ганта і сітьової – діаграма, діаграми Ганта з відслідковуванням та багато інших. Ці інструменти дозволяють візуалізувати послідовність виконання робіт, їх взаємозв'язок, відображати параметри робіт [3].

Побудова проекту починається з чіткого визначення переліку робіт, які необхідно виконати, їх послідовність виконання та тривалість. Введення списку робіт з визначенням їх тривалості частіше виконується у режимі діаграми Ганта. У вікні програми ліворуч відображається послідовність робіт, праворуч – діаграма Ганта. При побудові проекту передбачена можливість визначати різний тип зв'язку між роботами: початок початок, закінчення - початок, закінчення - закінчення тощо. Від зв'язку залежить від умов взаємодії робіт. У режимі діаграми Ганта

можливо змінювати масштаб часу по горизонталі, змінювати параметри кожної роботи окремо, що безпосередньо впливає на часові параметри виконання робіт.

Послідовність робіт проекту можливо переглянути у режимі діаграми Ганта з відслідковуванням. При цьому на діаграмі Ганта відображаються додаткові параметри робіт з урахуванням наявності резервів часу та призначених ресурсів. У подальшому можливо оптимізувати сітвовий графік шляхом варіацій зазначених параметрів робіт.

Режим сітвовий графік дозволяє переглянути параметри кожної роботи на сітвовій моделі проекту у звичайному вигляді.

У цьому режимі критичний шлях визначається автоматично. Критичні роботи позначаються червоним кольором.

Обговорені можливості програмного пакету Microsoft Project дозволяють автоматизувати всі етапи побудови сітвової моделі виконання визначеної послідовності робіт, залишити за проектувальником тільки творчу частину виконання проекту. На рисунку 2 наданий фрагмент побудови критичного шляху, якій здійснено за допомогою пакету Microsoft Project.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, можна зазначити, що поєднання теоретичних знань, методів економіко-математичного моделювання та використання програми MICROSOFT PROJECT у процесі проектування організації виробничого процесу надають можливість оптимізувати використання виробничих ресурсів та скоротити час розробки сітвової моделі, завдяки чому зменшуються витрати на проектування. Це дозволяє своєчасно зробити змістовий аналіз та обґрунтувати висновки, на базі яких здійснюється обробка значного масиву інформації для прийняття оптимальних виважених рішень.

Для успішної роботи виробництва в подальшому потрібно впроваджувати стратегічний план автоматизації виробничих процесів. Серед безлічі систем для автоматизації виробничих процесів слід виділити: — наприклад, ERP-системи, які можуть бути встановлені як на промислових підприємствах, так і в організаціях сфери послуг. Серед поширених систем автоматизації виробничих процесів можна виділити: системи CAPP (Computer Aided Process Planning), системи CAD (Computer Aided

Design — конструювання з використанням комп'ютерних програм), САЕ-програми (чисельне моделювання процесів тепло- і масопереносу, фізико-хімічних реакцій та металургійних процесів, аналіз електричних полів), система ERP (Enterprise Resource Planning — Управління ресурсами підприємства).

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Антонюк В. Кадри для інноваційної діяльності: проблеми формування та використання / В. Антонюк // Україна : аспекти праці. – №5. – 2007. – с. 42-4
2. Батенко Л.П. Управління проектами: навч. посібник: [Текст] / Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.
3. [http://ido.rudn.ru/open/menegment/t5\\_3.htm...](http://ido.rudn.ru/open/menegment/t5_3.htm...)
4. [http://lrn.no-ip.info/other/books/Book-Microsoft -Project\\_cleaned\\_html](http://lrn.no-ip.info/other/books/Book-Microsoft -Project_cleaned_html)
5. Кофман А. Сетевые методы планирования: применение системы ПЕРТ и ее разновидности при управлении производственными и научно-исследовательскими проектами : пер. с франц.: [Текст] / А. Кофман, Г. Дебазей. – М.: Прогресс, 1968. – 182 с.
6. Разу М.А. Управление проектом : основы проектного управления: учебн.: [Текст] / кол. авт. под. ред. М.А. Разу. – М. : КНОРУС, 2006. – 768 с.
7. Мазур И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И.И. Мазура ; 2-е изд. – М. : Омега-Л. 2004. – 664 с
8. Райзберг Б.А. Управление экономикой : [учебник] / Б.А. Райберг, Р.А. Фатхудинов. – М. : Бизнес-школа ; ИнтелСинтез, 1999. – 784 с.



УДК 657.37

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЗВІТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.137.234

**Крутова А.С., д.е.н.  
Нестеренко О.О., к.е.н.***Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків*

Метою статті є визначення місця принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в інтегрованій обліковій системі для забезпечення якості та порівнянності фінансової та нефінансової інформації, яка має розкриватися в інтегрованому звіті. Для запобігання перетворення процесу інтегрованої звітності в суто технічний прийом бухгалтерського обліку, обґрунтовано, що його регулювання має ґрунтуватися на суворо формалізованих принципах, якими зобов'язані керуватися укладачі інтегрованої звітності та працівники, що здійснюють збір та передачу інформації для формування інтегрованого звіту. Методологічний базис обліку поглиблено шляхом удосконалення системи принципів формування інтегрованої звітності, які об'єднано в три групи за спрямованістю та цілями використання: структурні, організаційні та якісні. Дотримання запропонованих принципів інтегрованої звітності дозволить сформулювати систему основних показників, які мають наводитися в інтегрованому звіті, розробити спеціалізовані технологічно-методичні підходи до процесу збору, обробки та перенесення інформації про економічну, соціальну та екологічну діяльність до інтегрованого звіту з урахуванням всіх елементів облікового процесу, який поєднує живу працю, засоби праці та її специфічні предмети.

**Ключові слова:** якість звітної інформації, принципи бухгалтерського обліку, інтегрована звітність, інтегрована облікова система, фінансова та нефінансова інформація

UDC 657.37

**CONCEPTUAL PRINCIPLES  
OF REPORTING INFORMATION QUALITY EVALUATION**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.137.234

**Krutova A., Dr. of Econ. Sc.,  
Nesterenko O., Ph.D in Economics***Kharkiv State University of Nutrition and Trade, Kharkiv*

The purpose of the article is to identify the place of accounting and financial reporting principles in the accounting system to ensure the quality and comparability of financial and non-financial information that should be disclosed in the integrated reports. In order to prevent the transformation of the integrated reporting process into a purely technical

accounting approach, it is justified that its regulation should be based on strictly formalized principles, which must be guided by the composite reporters and employees who collect and transfer information for integrated reports formation. Methodological basis of accounting deepens on improving of the integrated reporting principles formation system, which are classified into three groups according to the direction and purposes of use: structural, organizational and qualitative. Compliance with proposed integrated reporting principles will enable to formalize key indicators system to be provided in the integrated reports; develop specialized technological and methodical approaches to collecting, processing and transferring information on economic, social and environmental activities; ensure taking into account in integrated reports all elements of the accounting process, which combines living labor, means of labor and its specific subjects.

**Keywords:** quality of accounting information, accounting principles, integrated reporting, accounting system, financial and non-financial information

**Актуальність проблеми.** Для потрапляння до інтегрованого звіту лише якісної інформації та запобігання перетворення процесу інтегрованої звітності в суто технічний прийом бухгалтерського обліку, його регулювання має ґрунтуватися на суворо формалізованих принципах, якими зобов'язані керуватися укладачі інтегрованої звітності та працівники, що здійснюють збір та передачу інформації для формування інтегрованого звіту. Набір цих принципів іманентно повинен носити комплексний характер, що можна пояснити стратегічною метою інтегрованої звітності – забезпечення стійкості бізнесу при різних умовах діяльності суб'єкта господарювання. Оскільки природа господарського середовища підприємства, як внутрішнього, так і зовнішнього, носить, як правило, динамічний характер, інтегрована звітність повинна «реагувати» на всі зміни економічної діяльності підприємства, гнучко і адаптивно «налаштовуватися» на появу нових, удосконалювати діючі та переривати застарілі бізнес-процеси. Наведене обумовлює необхідність внесення розумних коректив в набір принципів інтегрованої звітності, вдосконалення їх складу і змісту для підвищення якості інформації, яка розкривається в інтегрованому звіті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ще на початку ХХ ст. видатний обліковець Лев Іванович Гомберг, демонструючи до чого призводить нехтування принципами бухгалтерського обліку, зазначав: «Рахівництво як мистецтво, позбавлене точних наукових принципів, зводиться до ремесла і, представляючи собою лише сумнівні поняття, не дає поживи для розуму бухгалтера: воно стає заняттям для добування

шматка хліба. Службовець втрачає будь-який інтерес до своєї роботи, він перетворюється в друкарську машинку, не віддаючи собі звіту в своїх діях. Шкода, яка може спричинитися через подібну роботу бухгалтера і руйнівний вплив помилкових обставин, які така праця може спричинити за собою, – очевидні» [1, С. 20]. Як зазначає Н.О. Гура, удосконалення окремих положень науки «бухгалтерський облік» слід проводити на основі удосконалення його принципів, аксіом (постулатів) та об'єктів [2]. У 1947 р. Дж.А. Макфарленд та Р.Д. Ейерс в праці «Фундаментальні основи обліку» визначили науку бухгалтерський облік як класифіковане знання щодо його наукових принципів, які були розвинені в результаті навчання та досвіду [3, Р. 94]. Видатний бухгалтер Джузеппе Россі, ще в XVIII ст. зазначав: «... коли ми застосовуємо принципи рахівництва для практичних цілей, ми маємо справу з мистецтвом, дуже важливим і незамінним для завідувачів господарствами, так як воно направляє їх до найбільш досконалого досягнення господарських цілей» [4, С. 94]. Таким чином, незважаючи на те, що принципи бухгалтерського обліку завжди широко обговорювалися у наукових колах, подальших досліджень потребує визначення їх місця в обліковій системі для забезпечення якості та порівнянності фінансової та нефінансової інформації, яка має розкриватися в інтегрованому звіті, що і визначено метою даної статті.

**Виклад основних матеріалів дослідження.** Як зазначає О.В. Харламова: принципи бухгалтерського обліку (фінансової звітності) – це «сито», крізь яке слід просіювати всі трансакції в бухгалтерському обліку, щоб до звітності потрапила саме та інформація, яка відповідає цим принципам [5, С. 34]. Відповідно до цього трактування, потребують обґрунтування нормативно-затверджені принципи бухгалтерського обліку, яких необхідно дотримуватися в інтегрованій звітності, щоб до інтегрованого звіту потрапила лише релевантна й корисна інформація. Окремі принципи бухгалтерського обліку (фінансової звітності), закріплені в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-XIV, мають застосовуватися в інтегрованій звітності без модифікації. Разом з тим, певні принципи мають відношення лише до фінансових показників, тобто економічної складової інтегрованої звітності. Тому вони мають застосовуватися з певною адаптацією для забезпечення задоволення потреб зацікавлених користувачів у нефінансовій інформації інтегрованих звітів. З урахуванням вищенаведеного механізм використання принципів

бухгалтерського обліку (фінансової звітності) в процесі інтегрованої звітності наведено на рисунку 1.



*Рис. 1. Механізм використання принципів бухгалтерського обліку (фінансової звітності) в процесі інтегрованої звітності*

*Джерело: розроблено авторами*

Охарактеризуємо зміст основних принципів бухгалтерського обліку, які є базовими для складання будь-якої звітності, де містяться вартісні показники, по відношенню до інтегрованої звітності. Відповідно до змін, внесених до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 05.10.2017 р., деякі принципи, зокрема обачності, історичної (фактичної) собівартості та періодичності виключені як обов'язкові при веденні бухгалтерського обліку та формуванні фінансової звітності. Проте, вважаємо за необхідне дослідити їх вплив при формуванні інтегрованої звітності. Так, при формуванні інформації в

системі інтегрованої звітності потребує адаптації застосування принципу обачності, який передбачає обережність в оцінюванні активів і доходів з метою недопущення їх завищення та заниження вартості зобов'язань та витрат.

Обачність зумовлена невизначеністю, що супроводжує діяльність підприємства. Тому за твердженням Л.В. Гнилицької саме цей принцип виступає підґрунтям визнання підприємницьких ризиків, породжених такою невизначеністю в системі бухгалтерського обліку [6]. Відповідно до концепції інтегрованої звітності наведення інформації про ризики діяльності є обов'язковою складовою інтегрованої звітності, й відповідно до принципу обачності, навіть, коли вірогідність того чи іншого ризику надзвичайно незначна, інформація про них повинна бути наведена в звіті. Тому з метою дотримання принципу обачності інформацію, що наводиться в цих блоках необхідно наповнювати варіативно, з оприлюдненням шкали відхилень та аргументуванням умов, які призвели до їх виникнення.

Наступний принцип, а саме повного висвітлення, також стосується інтегрованої звітності опосередковано, а саме в частині фінансової звітності, деякі показники якої теж повинні розкриватися в інтегрованому звіті, оскільки саме в фінансовій звітності розкривається вся інформація про наслідки господарської діяльності (господарських операцій, подій), які здатні вплинути на рішення, що приймаються на її основі. Цілком слушно стосовно цього принципу зазначається: «...принцип повного висвітлення має сенс тільки стосовно фактичних подій, за якими бухгалтер у змозі надати відносно повну інформацію у рамках фінансової звітності або приміток до неї. У частині ж надання повної інформації про потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі, цей принцип взагалі суперечить здоровому глузду. По-перше, як та чи інша інформація вплине на рішення, що приймається на її основі, залежить не тільки від її «виробника», а й від рівня компетенції та цілей самого користувача. По-друге, ніхто не може передбачити усіх наслідків господарських подій, бо життя завжди є більш багатогранним ніж ми сподіваємося і жоден прогноз не має 100% вірогідності» [7, С. 58]. Особливо це відчутно в сучасних складних політико-економічних умовах господарювання в східних регіонах України. В інтегрованому звіті групи СКМ (Систем Кепітал Менеджмент – найбільшої фінансово-промислової групи

України) за 2014 рік у вступному слові керівників зазначено: «...значна частина активів Групи СКМ опинилася безпосередньо в зоні військових дій у Донецькій і Луганській областях. Це призвело не тільки до втрат від нескінченних руйнувань, вимушеної зупинки підприємств, а й до значних витрат на виконання ремонтних робіт, відновлення пошкодженої інфраструктури й порушених господарських зв'язків між підприємствами» [7, С. 2-3]. Ця ситуація на пряму підтверджує тезу, що не можливо передбачити усіх наслідків деяких господарських подій та забезпечити їх повне висвітлення.

Принцип автономності запозичений теорією бухгалтерського обліку із цивільного права. Ідея цього принципу полягає в тому, щоб підкреслити та відобразити в бухгалтерському обліку юридичну самостійність підприємства як суб'єкта господарських відносин і, відповідно, суб'єкта бухгалтерського обліку від осіб, які є його учасниками (засновниками) [9]. Цей принцип сприяє досягненню чіткого визначення сфери підзвітності, тобто господарська діяльність пов'язується з конкретним суб'єктом господарювання. Цього принципу необхідно дотримуватися при розкритті інформації про фінансові показники діяльності, в частині обсягу доходу, ключових виробничих показників, розміру капіталів в розрізі їх видів тощо. Справедливим є твердження С.Ф. Голова, який вважає, що «не слід ототожнювати сферу підзвітності лише з юридичною особою» [10, С. 419]. Крім того, в інтегрованому звіті може наводитися інформація, яка може зацікавити стейкхолдерів та пов'язана саме з діяльністю власників суб'єктів господарювання, яка не має прямого відношення до суб'єкта звітування, але, наприклад, направлена на досягнення цілей сталого розвитку (придбання еко-автомобіля, благодійність, захист біорізноманіття тощо). Таким чином, принцип автономності дозволяє виявити межі суб'єкта господарювання, який складає інтегрований звіт: територію, активи, пасиви, економічні зв'язки тощо, та має дотримуватися при наведенні інформації про фінансові показники діяльності, проте може нівелюватися при розкритті нефінансової інформації.

Принцип послідовності – це постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Цей принцип на пряму стосується інтегрованої звітності, оскільки процес формування інтегрованого звіту є достатньо складним та практично не відпрацьованим на вітчизняних суб'єктах господарювання з

методологічної, методичної і технічної точок зору. В інтегрованому звіті повинна наводитися не лише статичні числові дані, а обліково-аналітична інформація, яка генерується внаслідок інтегрованого мислення, має цінність для стейкхолдерів і розкриває взаємозв'язок фінансових та нефінансових показників. В обліковій політиці мають розкриватися принципи, правила, методи та процедури ведення інтегрованого обліку та інтегрованої звітності з метою збору, опрацювання та перенесення фінансових та нефінансових показників до інтегрованого звіту суб'єкта господарювання. Основною метою складання інтегрованого звіту є надання обґрунтованої та достовірної інформації постачальникам фінансового капіталу про те, яким чином підприємство створює вартість протягом тривалого часу. Тому будь-які зміни в обліковій політиці є небажаними, оскільки вони спричиняють ризик порушення порівнянності результатів діяльності підприємства за звітними періодами.

Принцип безперервності діяльності набуває особливої актуальності при досягненні суб'єктом господарювання цілей сталого розвитку, які направлені на безперервне покращення соціальних, екологічних та економічних показників діяльності як окремого підприємства, так і держави та світу в цілому. При формуванні інтегрованого звіту цей принцип є обов'язковим до застосування, оскільки відповідно до МСІЗ в звіті має розкриватися інформація про: короткострокові, середньострокові та довгострокові стратегічні цілі організації; стратегія, яку розробила або має намір реалізувати організація для досягнення таких стратегічних цілей; плани розподілу ресурсів, які підготувала або має намір використовувати організація для реалізації своєї стратегії; як вона буде оцінювати досягнення і цільові результати в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періодах, а також дані про перспективи майбутньої діяльності [11]. Потреба в відображенні прогностичної інформації як обов'язкового елементу інтегрованої звітності безпосередньо пов'язана з дотриманням принципу безперервності діяльності.

Щодо періоду безперервної діяльності в українському стандарті припускається, що підприємство функціонуватиме «вічно» [12]. У п. 4.1. Концептуальної основи фінансової звітності безперервність трактується як припущення безперервної діяльності в осяжному майбутньому, і в п. 26 Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 період

припущення щодо безперервності окреслений як щонайменше 12 місяців з кінця звітної періоду [13]. Постачальникам фінансового капіталу, як правило, потрібний більший обсяг інформації, ніж розкритий у фінансовій звітності підприємств. Мова йде в першу чергу стосовно інформації про суттєві ризики припинення діяльності у майбутньому. Наявність такої інформації в інтегрованому звіті сприятиме підвищенню її якості, зокрема з позицій прогнозування рівня нестабільності компанії і дотримання принципу безперервності діяльності.

Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат надає можливість визначати фінансовий результат діяльності підприємства на основі уніфікованого підходу до включення доходів та витрат до звітної періоду. У цілому, принцип забезпечує об'єктивність інформації, яка формується в інтегрованій звітності в частині фінансових показників, але за умови діяльності підприємства в звичайних умовах. Проте якщо суб'єкт господарювання постраждав від надзвичайних ситуацій різного характеру, або ж його діяльність стала причиною надзвичайних ситуацій, даний принцип бухгалтерського обліку діє лише в частині нарахування [14]. Фактично це означає, що принцип може застосовуватися в інтегрованій звітності виключно при звичайних умовах господарської діяльності підприємства, а в умовах притаманних Україні кризових соціально-політичних та економічних явищ такий принцип буде навпаки створювати підстави перекручень в інтегрованій звітності.

Принцип превалювання сутності над формою означає, що господарські операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми. Цей принцип в процесі інтегрованої звітності є визначальним, особливо в процесі розмежування складових капіталів (інтелектуальний чи людський? виробничий чи фінансовий?), економічному та юридичному трактуванні соціальної та екологічної складових та розкритті інформації про них в інтегрованому звіті.

Принцип історичної (фактичної) собівартості, відповідно до якого пріоритетною є оцінка активів підприємства виходячи з витрат на їх виробництво та придбання, фактично в інтегрованій звітності може бути застосований при оцінці елементів виробничого капіталу, проте досить складно пристосований для використання при оцінці екологічних чи соціальних показників, розміру інтелектуального чи людського капіталу. В інтегрованому звіті має наводитися інформація, про те, яким чином організація створює вартість на протязі тривалого часу, тобто метою



отримання інтегрованих звітних даних є діагностика (оцінювання) вартості бізнесу. У цьому випадку постачальника фінансового капіталу (інвестора) цікавить інформація про реальну, а не історичну вартість активів та зобов'язань, оцінених за ринковою (справедливою) вартістю. На думку Л. В. Гнилицької, з метою використання облікової інформації в системі інтегрованої звітності доцільно принцип історичної вартості замінити принципом гнучкості в оцінюванні, що передбачає залежність вибору оцінки від мети та потреб користувача звітних даних [6]. С.Ф. Голов, в свою чергу, відмічає, що в системі глобального обліку вибір оцінки має залежати від мети та потреб користувача й має визначатися як принцип релевантності оцінки [10, С. 423]. Таким чином, принцип історичної (фактичної) собівартості порушує вимогу щодо подання в інтегрованій звітності прогнозних та ймовірних показників, які є обов'язковим елементом інтегрованого звіту.

Прогнозні показники забезпечують прийняття стратегічних рішень і як зазначають професори Е. Хендріксен та М. Ван Бреда цінність активу для підприємства може змінюватись в часі, протягом тривалого проміжку часу вона може втрачати значення як міра вартості ресурсів підприємства, як оцінка потенціалу чи як поточна ринкова ціна активу [15, С. 310]. Особливо ця теза актуальна в сучасних умовах діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, що пов'язано з нестабільністю валютних курсів та складною економіко-політичною ситуацією в Україні. Тому для оцінювання елементів інтегрованого звіту пропонуємо використовувати принцип диференційованої оцінки в розрізі економічних, соціальних та екологічних показників. Методика диференційованої оцінки для кожної складової інтегрованого звіту має бути розкрита в обліковій політиці суб'єкта господарювання.

Принцип єдиного грошового вимірника в інтегрованій звітності не використовується, оскільки показники в ній наводяться як в грошових (монетизованих) вимірниках так і в натуральних чи трудових (при розкритті інформації про екологічні показники, природоохоронну діяльність, моральний дух працівників, культуру, етичні принципи та цінності тощо). Крім того, окремі показники діяльності можуть наводитися і в іноземній валюті для залучення іноземних постачальників фінансового капіталу. Тому, при розкритті різних показників інтегрованого звіту має застосовуватися принцип релевантних вимірників.

Зміст принципу періодичності полягає в можливості розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання звітності. В інтегрованій звітності його дотримання є обов'язковим, оскільки дозволяє навести інформацію про створення вартості в короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах, розкрити релевантну інформацію про результати діяльності за звітний період та порівнювати її за попередні періоди для визначення позитивних чи негативних тенденцій в досягненні основних цілей господарювання.

Таким чином, дотримання в інтегрованій звітності основних нормативно-затверджених принципів бухгалтерського обліку певною мірою забезпечить включення до інтегрованого звіту лише релевантної й корисної інформації. Разом з тим, МСІЗ значно розширює перелік вихідних принципів, які мають бути покладені в основу підготовки інтегрованої звітності та чітко визначає засади, на яких має будуватися зміст інтегрованого звіту і які будуть впливати на форму подання інформації в розрізі економічних, соціальних та екологічних складових. До основних принципів підготовки Інтегрованого звіту відповідно до підходу, запропонованого Міжнародним комітетом з інтегрованої звітності, належать наступні: стратегічний фокус і орієнтація на майбутнє; зв'язаність інформації; взаємодія з зацікавленими сторонами; суттєвість; стислість; достовірність та повнота; постійність та порівнянність [11]. Крім того, прагнення України до вступу в ЄС та прийняття Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом актуалізують принципи вільної ринкової економіки серед яких: верховенство права, належне врядування, боротьба з корупцією та сприяння сталому розвитку визначено основою посилення відносин, що вимагає модифікації теоретичного базису інтегрованої звітності в частині основних принципів та положень.

Дослідження нормативної бази та практики застосування наведених у МСІЗ принципів дозволило дійти висновку про доцільність їх систематизації шляхом об'єднання в три групи за спрямованістю та цілями використання: структурні, організаційні та якісні. Така систематизація дозволить, по-перше, глибше зрозуміти природу кожного з принципів, і, по-друге, стане теоретичним базисом побудови ієрархічної системи принципів інтегрованої звітності.

В розробленій ієрархічній системі принципів інтегрованої звітності перша група принципів прямо впливає на структуру інтегрованого звіту

та об'єднує вихідні положення, яких необхідно дотримуватися при визначенні його змісту. Вважаємо, що в стандарті не повною мірою враховані всі складові елементи інтегрованого звіту, й виділено лише принципи, які стосуються стратегії та взаємодії з зацікавленими користувачами, в той же час, поза увагою залишилися інші обов'язкові елементи бізнес-моделі, а саме: капітал, вартість, ризики та соціо-екологічні показники. Дотримання запропонованих принципів інтегрованої звітності, а саме: розмежування капіталу; вартісний підхід; моніторинг і контроль ризиків; екологізація та соціогармонія дозволить сформувати систему основних показників, які мають наводитися в інтегрованому звіті та розробити організаційно-методичні механізми збору та розкриття інформації про них.

Організація процесу інтегрованої звітності вимагає від суб'єктів господарювання розробки спеціалізованих технологічно-методичних підходів до процесу передачі, збору, обробки та перенесення інформації про економічну, соціальну та екологічну діяльність до інтегрованого звіту, що потребує врахування спеціалізованих організаційних принципів. Цілком зрозуміло, що використання лише принципів збору інформації для інтегрованого звіту (зв'язаності інформації, постійності та порівнянності) не здатне адекватно забезпечити інтегрований процес. Тому доцільно дотримуватися організаційних принципів інтегрованої звітності, що охоплюють весь обліковий процес, у якому поєднуються жива праця працівників (принципи центроорієнтованості та реагування), засоби праці (принцип інформаціології) й специфічні предмети праці (принцип колації).

Інформація, яка наводиться в інтегрованих звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації, ступінь корисності інформації, що містить інтегрований звіт визначають якісні принципи інтегрованої звітності, які запропоновано доповнити принципами відкритості, зрозумілості та темпоральності.

**Висновки.** Побудована ієрархічна система принципів інтегрованої звітності дозволить сформувати систему основних показників, які мають наводитися в інтегрованому звіті, розробити спеціалізовані технологічно-методичні підходи до процесу збору, обробки та перенесення інформації про економічну, соціальну та екологічну діяльність до інтегрованого

звіту з урахуванням всіх елементів облікового процесу, який поєднує живу працю, засоби праці та її специфічні предмети.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гомберг Л. И. Счетоводство и его научная система. Бюллетень Московского общества бухгалтеров. 1909. №4. С. 20.
2. Гура Н. О. Бухгалтерський облік як наука, його принципи, предмет і об'єкти. Бухгалтерський облік у системі економічних наук. 2007. № 6. С. 3–8.
3. Macfarland G. A., Ayars R. D. Accounting fundamentals. New York: McGraw-Hill Book Company, Inc., 1947. 759 p.
4. Счетоводство, 1895. С. 94.
5. Харламова О. В. Фінансова звітність за міжнародними стандартами: методологія формування та практика імплементації в Україні: монографія. Харків: Лідер, 2015. 372 с.
6. Гнилицька Л. В. Сучасні підходи до квінтесенції публічної звітності підприємства в контексті забезпечення його економічної безпеки. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2016. Вип. 1 (34). С. 48–65.
7. Крутова А. С. Облік в системі електронної комерції : монографія. Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. Х., 2010. 395 с.
8. Інтегрований звіт ДТЕК 2014. 172 с.
9. Безверхий К. Принципи бухгалтерського обліку та їх вплив на обліково-звітну інформацію підприємства. Галицький економічний вісник. 2012. №6(39). С.76–92.
10. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія. К. : Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
11. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://integratedreporting.org>.
12. Гринчишин Я. Принцип безперервності в Україні: порівняння з міжнародними стандартами. Бухгалтерський облік і аудит. №11. 2013. С. 3–8.
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013).
14. Грицишен Д. О. Модифікація принципів бухгалтерського обліку в контексті положень сталого розвитку промислових підприємств. Економічний простір. 2015. № 100. С. 108–124.
15. Хендриксен Е. С. Теория бухгалтерського учета ; пер. с англ. ; под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.

УДК 658.1:005.936.43

**УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА  
ЗА ДОПОМОГОЮ СВМ-МЕТОДУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.149.235

**Радіонова Н. Й., к.е.н.,***Київський національний університет технологій і дизайну, м. Київ*

В статті запропоновано СВМ-метод для підвищення ефективності управління витратами виробничого підприємства. Зазначено, що СВМ-метод засновано на чинниках технології й організації виробництва. Розкрито шляхи формалізації чинника технології виробництва в функції собівартості. Показано, що показник питомих витрат ресурсів коливається залежно від способів надходження ресурсів, їх якості та комбінації, способів обробки та обраного режиму роботи, маршруту проходження матеріального потоку та способу організації виробничого процесу й інтенсивності використання ресурсів. Досліджено умови які показують економічну доцільність комбінаторності методів управління витратами. Наочно представлено основні характеристики СВМ-методу. Також наведено інтерфейс програмного продукту Program СВМ, який дозволяє автоматизувати застосування СВМ-методу. На прикладі даних ПАТ «Хмільницька швейна фабрика «Лілея» показано ефективність СВМ-методу для розрахунку витрат. Зазначено, що СВМ-метод дозволяє знизити собівартість продукції внаслідок пошуку резервів та оптимізації витрат на кожному технологічному етапі її виготовлення. Розкрито практичні аспекти комбінування методів управління витратами з СВМ - методом для розв'язання проблем, які є найбільш поширеними для швейних підприємств.

**Ключові слова:** витрати, управління витратами, витрати підприємства, методи управління витратами, удосконалення

UDC 658.1:005.936.43

**THE ENTERPRISES COSTS MANAGEMENT IMPROVEMENT BY  
THE USE OF THE CBM-METHOD**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.149.235

**Radionova N., PhD in Economics***Kyiv National University of Technology and Design, Kyiv*

The article proposes a CBM-method for increasing the costs management efficiency of production enterprise. It is noted that the CBM-method is based on the factors of production's technology and organization. The ways of formalizing the production technology factor in the cost function are revealed. It is shown that the indicator of specific resource costs varies depending on the methods of receipt of resources, their quality and combination, methods of processing and chosen mode of work, the route of

material flow and the way of organizing the production process and the intensity of the use of resources. The conditions that show the economic feasibility of combinatorial methods of cost management are investigated. The main characteristics of the CBM method are presented in a visual form. The interface of the CBM Program software is also provided, that allows to automate the use of the CBM-method. On the example data of PJSC "Khmelnysk garment factory " Lilya" the efficiency of the CBM-method for costs calculation is shown. It is noted that the CBM-method allows to reduce production cost as a result of search of reserves and costs optimization at each technological stage of its manufacturing. The practical aspects of cost management methods combination with the CBM method are revealed for solving problems that are the most common for sewing enterprises.

**Keywords:** costs, cost management, enterprise costs, cost management methods, improvements

**Актуальність проблеми.** Для управління витратами потрібно застосовувати метод, який буде враховувати організаційно-економічні особливості підприємства. При цьому потрібно відмітити, що не існує єдиного універсального методу, який би відповідав вимогам менеджменту кожного підприємства. Крім того, в сучасних умовах, для ефективного управління витратами, доцільно застосовувати комплексний підхід, доповнюючи один метод управління витратами елементами іншого, що може призвести до синергетичного ефекту. З метою підвищення ефективності управління витратами пропонується СВМ-метод. Актуальність досліджуваної проблематики обумовлена тим, що СВМ-метод має прикладне значення для управління витратами виробничих підприємств, підвищуючи їх прибутковість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням удосконалення управління витратами присвячено значну кількість наукових робіт. Серед науковців, які останнім часом досліджували цю проблематику можна зазначити: Г. А. Дошич [1], Г. В. Козаченко [2], Ю. С. Погорелова [2], Г. А. Макухіна [2], Г. О. Партина [3], З. М. Пересунько [4], А. В. Череп [5], Т. С. Яровенко [6], А. О. Довгу [6], В. Е. Остряніну [6].

Разом з цим, слід відмітити, що широке коло питань теоретико-методологічного та прикладного характеру, пов'язаних з визначенням ефективності застосування методів управління витратами для підприємств не отримало досить повного й однозначного вирішення і потребують подальшого дослідження.

**Метою статті є** методологічне обґрунтування ефективності СВМ-метода для удосконалення управління витратами підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для раціонального управління витратами підприємства мають застосовувати метод, який дозволяє точно розраховувати показники безбитковості для окремих видів об'єктів калькулювання, визначати безбитковість окремих замовлень, а також безбитковість технологічних маршрутів [4].

Для покращення управління витратами швейних підприємств, нами пропонується застосовувати новий методичний підхід (*СВМ-метод*), який враховуватиме технологічно - організаційні чинники виробництва, що особливо важливо для підприємств даного виду економічної діяльності, враховуючи специфіку технологічних особливостей та продукції та базується на теорії обмежуючих чинників та теорії ощадливого виробництва. Так, до технологічних особливостей швейного виробництва можна віднести різну трудомісткість однієї й тієї ж самої операції в залежності від виду матеріалу (наприклад, шовкові деталі вимагають більше часу на обробку, ніж бавовняні) та короткий життєвий цикл продукції що пояснюється залежністю продукції від модних тенденцій.

З огляду на те, що пропонований нами метод управління витратами засновано на чинниках технології та організації виробництва, вважаємо за можливе називати даний підхід «Вартість, заснована на управлінні витратами» або СВМ-методом (*Cost based on cost management*) - тобто методом управління, який базується на функції витрат, побудованій з урахуванням чинників технології та організації виробництва, і відбиває залежність витрат від зміни обсягу виробництва окремих видів продукції.

Вважаємо за доцільне розглядати технологічну операцію як господарську операцію, на виході якої створюється проміжний або кінцевий носій витрат.

Обслуговуюча операція - це господарська операція, на виході якої не формується проміжний або кінцевий носій витрат, але яка є невід'ємною частиною технологічного процесу та створює умови для здійснення технологічних операцій.

Оскільки виконання обслуговуючих операцій є необхідною умовою здійснення технологічних операцій, їх необхідно розглядати як єдиний комплекс - назвемо його технологічним етапом. При ідентифікації технологічного етапу необхідно враховувати, що при здійсненні технологічних операцій не завжди відбувається зміна властивостей ресурсів, існують операції, в яких ресурси переміщуються в часі або в

просторі без зміни своїх фізико-хімічних властивостей. Поняття технологічного етапу вводиться нами до функції витрат для того, щоб отримати суму витрат, пов'язаних із закінченням господарського процесу.

Технологічний етап - це послідовність технологічних та обслуговуючих операцій, що здійснюються з метою зміни властивостей ресурсів для отримання готової продукції.

Носій витрат - це результат господарського процесу, що є метою певного виду діяльності підприємства, призначений для реалізації в зовнішнє (щодо структурного підрозділу підприємства) середовище, на собівартість якого переноситься вартість використаних в господарському процесі ресурсів.

Всі носії витрат можна умовно розділити на три групи: асортимент продукції (що виробляє підприємство), технологія виробництва (як підприємство виробляє та реалізовує продукцію), управління виробництвом (організація та здійснення процесу управління).

Носій витрат та об'єкт калькулювання, на нашу думку, пов'язані між собою залежністю:

$$c_i = \sum_{i=1}^n (e_i^{cv} - e_i^{ncv}), \quad (1)$$

де  $e_i^{cv}$  - елементи  $i$ -го носія витрат, що мають споживчу цінність;  $e_i^{ncv}$  - елементи  $i$ -го носія витрат, які не мають споживчої цінності (які оцінюються за нульовою вартістю),  $c_i$  -  $i$ -ий об'єкт калькулювання.

По відношенню до носія витрат об'єкти калькулювання можна розділити на базові (це об'єкти калькулювання, які співпадають з носіями витрат), синтетичні (коли об'єкт калькулювання являє собою угруповання носіїв витрат) та аналітичні (коли об'єкт калькулювання являє собою деталізацію носіїв витрат). Пропонована класифікація об'єктів калькулювання по відношенню до носія витрат дозволяє формалізувати взаємозв'язок між носієм витрат та об'єктом калькулювання, що призводить до підвищення якості факторного аналізу витрат за центрами відповідальності.

Чинник технології виробництва в СВМ-методі знаходить своє відображення в показнику питомих витрат ресурсу. Для того, щоб формалізувати чинник технології виробництва в функції собівартості,



необхідно врахувати, що показник питомих витрат ресурсів коливається залежно від:

1. Комбінації ресурсів (варіантів сировинного складу для пошиву одиниці готового виробу) при виробництві продукції.

2. Способу надходження ресурсу (один і той самий ресурс може бути власного виробництва або покупний). Наприклад, лекало можна сконструювати та виготовити самостійно або купити вже готове.

3. Якості ресурсу. Наприклад, тканини вищої якості матимуть менше технологічних проблем: менше м'ятися, мати більш високу міцність і т. п.

4. Обраного режиму роботи. Наприклад, обробка розкромлених деталей може виконуватися з різною швидкістю. Чим вище швидкість, тим менше питомі витрати електроенергії на роботу електричної швейної машинки.

5. Способу обробки ресурсу. Так, одна і та ж технологічна операція (наприклад, пришив гудзиків), може виконуватися як за допомогою обладнання, так і вручну - що вплине на структуру витрат на виконання зазначеної операції.

6. Маршруту проходження матеріального потоку. Однотипна технологічна операція (наприклад, прорізання та обметування петель), може виконуватися на однотипних машинах, які мають різну продуктивність. Чим повільніше машина працює, тим більше часу необхідно витратити на кожну петлю, тим більші витрати електроенергії на виконання даної операції.

7. Способу організації виробничого процесу. Організація виробничого процесу може бути по безперервному або по дискретному типу; в залежності від термінів виконання замовлень по-різному може бути складений календарний графік виробничої програми. Від якості складання календарного графіка залежить кількість підготовчих та заключних обслуговуючих операцій, що також вплине на величину витрат на виробництво продукції.

8. Інтенсивності використання ресурсів. На підприємстві існують ресурси, які багаторазово використовуються у виробничому процесі -наприклад, лекала. Комплект лекал розрахований на певні моделі та за фактом заміни моделі цей ресурс повинен поновлюватися.

Більш наочного представлення СВМ-методу відображено на рис. 1.

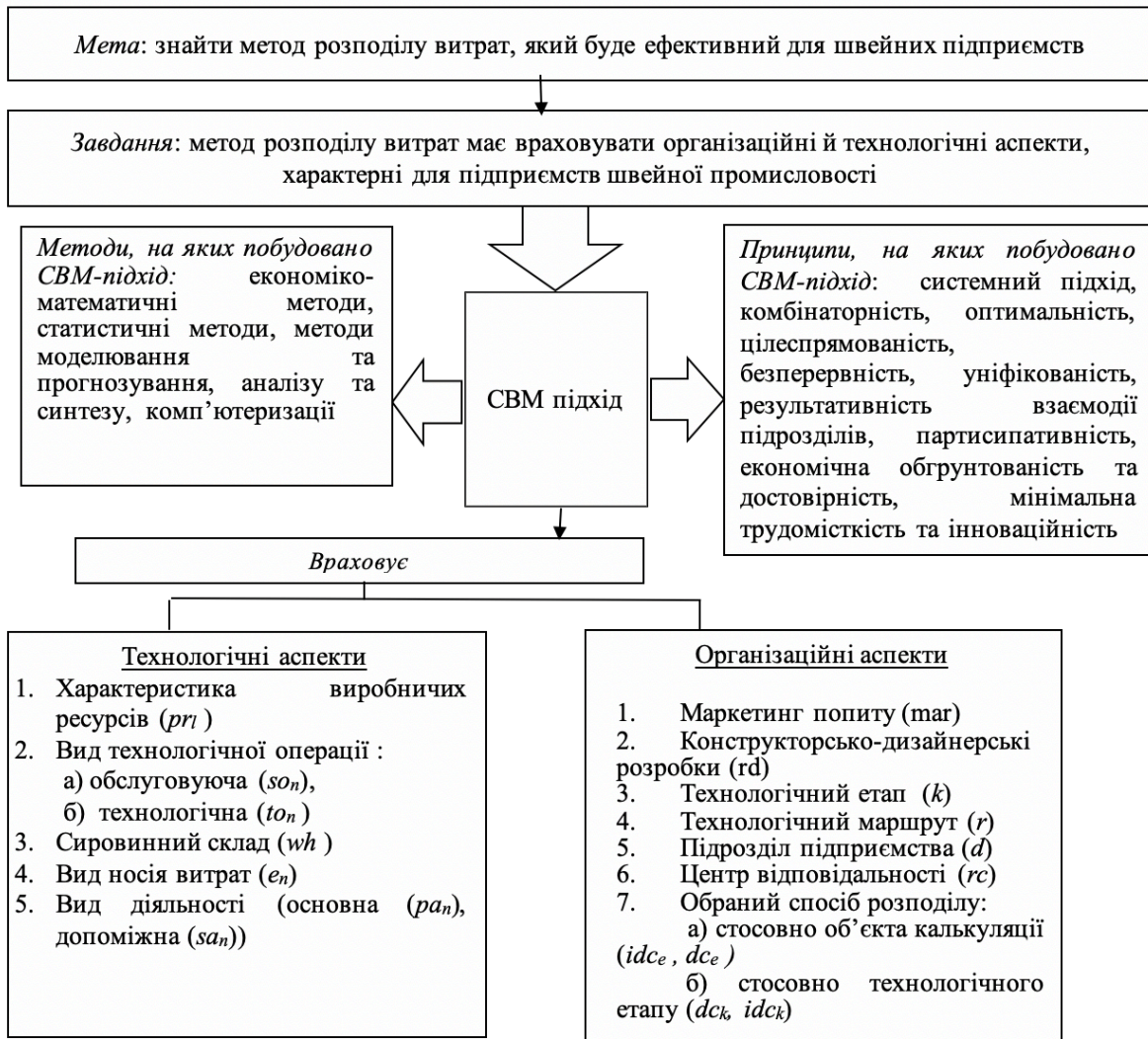


Рис. 1. Основні характеристики СВМ-методу  
Джерело: розроблено автором

Для зручності застосування даного методичного підходу створено відповідний програмний продукт під назвою «Program CBM», інтерфейс якого представлено на рис. 2.



Рис. 2. Інтерфейс Program CBM  
Джерело: розроблено автором

Отже, за допомогою застосування СВМ - методу та розробленого програмного забезпечення (Program СВМ) можливо проведення розрахунків витрат в будь - яких напрямках (за центрами витрат, за центрами відповідальності, за технологічними стадіями, за періодами, за одиницями та партіями продукції), що сприятиме підвищенню ефективності управління витратами підприємств швейної промисловості для досягнення їх стратегічної мети та тактичних цілей.

На прикладі даних ПАТ «Хмільницька швейна фабрика «Лілея» проаналізовано рівень витрат, розрахованих за допомогою нормативного методу, що застосовується на підприємстві та витрат, розрахованих за допомогою СВМ-методу (табл. 1).

Як можна побачити за даними таблиці 1, застосування СВМ - методу управління витратами дозволило скоротити собівартість блузи жіночої з принтом MOODO за кожною статтею калькуляції на 26,6 грн., а всієї партії блуз – відповідно зменшення собівартості склало 9320,5 грн. (або на 4,8 %).

*Таблиця 1 – Калькуляція виробництва блузи жіночої з принтом MOODO розрахованих різними методами*

Статті калькуляції	Витрати, розраховані за допомогою нормативного методу, грн.		Витрати, розраховані за допомогою СВМ-методу, грн.		Відхилення абсолютне, грн. (+,-)		Відхилення відносне, %
	на одиницю	на всю кількість	на одиницю	на всю кількість	на одиницю	на всю кількість	
Матеріальні витрати	133,67	46784,5	125,68	43988	-7,99	-2796,5	-6,0
Заробітна плата	263,07	92074,5	250,1	87535	-12,97	-4539,5	-4,9
Відрахування від заробітної плати на соціальні потреби	55,2	19320	52,4	18340	-2,8	-980	-5,1
Загальновиробничі витрати	28,56	9996	27,9	9765	-0,66	-231	-2,3
Загальногосподарські витрати	48,63	17020,5	46,7	16345	-1,93	-675,5	-4,0
Маркетингово-збутові витрати	22,03	7710,5	21,75	7612,5	-0,28	-98	-1,3
Повна собівартість	551,2	192906,0	524,5	183585,5	-26,6	-9320,5	-4,8

*Джерело: складено автором*

СВМ-метод дозволяє знизити собівартість продукції внаслідок пошуку резервів та оптимізації витрат на кожному технологічному етапі

її виготовлення. Він має переваги перед більшістю інших методів управління витратами, оскільки формує витрати враховуючи особливості технологічного процесу та специфіку продукції, але основні підходи та інструменти інших методів можуть гармонійно співпрацювати з методом СВМ для більш ефективного вирішення окремих проблем швейних підприємств.

При цьому потрібно зазначити, що мова не йде про отримання «суперметоду», який буде поєднувати всі концепції кожного з методів, обраних для консолідації. Для раціонального управління витратами може використовуватися один метод, який буде доповнено окремими елементами іншого методу [6]. Економічна доцільність багато в чому зумовлює інші умови застосування методу або сукупності методів управління витратами:

- кращим є доповнення обраними методами управління витратами один одного в досягненні поставлених цілей підприємства;

- одночасне використання двох або більше методів управління витратами в межах одного підприємства не повинно призводити до конфлікту цілей, шляхів їх досягнення та очікуваних результатів;

- як мінімум, один з обраних методів управління витратами повинен бути орієнтований на стратегічне управління витратами;

- з метою зниження витрат на застосування сукупності методів кращим є використання однакової або схожої за структурою інформації та процедур її формування; бажаним є отримання такої інформації в рамках існуючої на підприємстві системи бухгалтерського обліку або з несуттєвою її зміною;

- реалізація методів управління витратами повинна припускати досягнення одних й тих же цілей при концентрації зусиль, що дозволить досягти їх з меншими витратами; різні методи можуть бути розраховані на досягнення однакових цілей різними способами [2].

Перераховані умови показують можливість ефективної комбінаторності різних методів, але їх не можна вважати суто обов'язковими. З іншого боку, композиція всіх перерахованих умов, які показують економічну доцільність, дозволяє сформулювати умови гармонізації застосування методів [5].

Практичні аспекти комбінування методів управління витратами з СВМ - методом для розв'язання проблем, які є найбільш поширеними для швейних підприємств, представлено в табл. 2.

Таблиця 2 – Практичні аспекти комбінування методів управління витратами з СВМ - методом

Проблема	Рекомендоване поєднання методів управління витратами	Очікуваний результат
1. Продукція неконкурентоспроможна через високу ціну	СВМ + Таргет-костинг	Визначення цільової ціни на продукцію та зниження її собівартості.
2. Проблеми з утриманням ринків збуту через посилення конкуренції	СВМ + Бенчмаркінг	Покращення основних якісних та економічних характеристик продукції через наближення до показників підприємств-лідерів.
2. Нераціональне використання матеріальних ресурсів	СВМ + Стандарт-костинг	Зменшення витрат через посилення контролю за нормуванням матеріальних ресурсів
4. Стабільне утворення надлишкових запасів	СВМ + Just-in-time	Збільшення рентабельності запасів. Зменшення неприбуткових витрат. Спрямування грошових потоків в оборот підприємства
5. Значні витрати через пріоритетність високої якості продукції	СВМ + Функціонально-вартісний аналіз	Встановлення оптимального співвідношення між якістю продукції та витратами на її виготовлення
6. Не повною мірою реалізовано потенціал працівників	СВМ + Кайзен - костинг	Забезпечення оптимізації витрат на кожному технологічному етапі шляхом стимулювання працівників
7. Перманентна збитковість протягом останніх періодів	СВМ + Кост -кілінг	Отримання прибутку у найближчому періоді через швидке зниження витрат
8. Відсутність адаптації виробничої програми до мінливих умов ринку	СВМ + Директ-костинг	Оптимізація виробничої програми через обґрунтованість собівартості та зниження непрямих витрат. Визначення доцільності випуску нових видів продукції.

Джерело: складено автором

Кожен метод управління витратами має свої унікальні характеристики й автономна успішна реалізація методу ще не гарантує ефективності його спільного використання з будь-яким іншим методом [1]. Це пояснюється тим, що кожен метод має різну цільову спрямованість. У ряді випадків спільне застосування методів є небажаним, так як вони в певній мірі суперечать один одному. В інших випадках спільне застосування методів можливо, але нераціонально, оскільки вони спрямовані на досягнення практично однакових цілей близькими шляхами [3].

Так, наприклад, немає сенсу комбінувати запропонований вище СВМ-метод з методом АВС, оскільки обидва методи розглядають формування витрат на рівні технологічних процесів, але СВМ-метод ще враховує формування витрат в розрізі їх носіїв, тобто має перед методом АВС перевагу в системному підході до витрат.

Так само недоцільно поєднувати в межах одного підприємства метод СВМ з CPV- аналізом, оскільки обидва методи спрямовані на показники беззбитковості. Однак, на відміну від CPV - аналізу, СВМ - метод дозволяє більш точно розраховувати показники беззбитковості для окремих видів об'єктів калькулювання, визначати беззбитковість окремих замовлень, а також беззбитковість технологічних маршрутів.

**Висновки.** Зазначений СВМ-метод розрахунку витрат дозволяє більш точно розраховувати показники беззбитковості для окремих видів об'єктів калькулювання, визначати беззбитковість окремих замовлень покупців, а також беззбитковість технологічних маршрутів. Завдяки застосуванню запропонованої методики з'являється можливість більш коректно оцінювати витратоємність окремих видів продукції та застосовувати отримані показники для обґрунтування управлінських рішень щодо виконання виробничої програми, забезпечуючи зростання прибутковості.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дощич Г.А. Дослідження актуальних проблем управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / Г.А. Дощич // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/29\\_DWS\\_2012/Economics/10\\_120778.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/10_120778.doc.htm)
2. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства : [монографія] / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Г.А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
3. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Г.О. Партин. – К. : Вид-во УБС НБУ, 2008. – 219 с.
4. Пересунько З. М. Методи калькулювання виробничих затрат: зарубіжний та вітчизняний досвід [Електронний ресурс] / З. М. Пересунько. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2010/Economics/74551.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74551.doc.htm)
5. Череп А.В. Методичні питання удосконалення економічного аналізу з метою зниження витрат виробництва / А.В. Череп // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 3. – Т. 2. – С. 11–15.
6. Яровенко Т.С. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах / Т.С. Яровенко, А.О. Довга, В.Е. Остряніна // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т. 21. – Вип. 7 (2). – С. 181–188.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Здійснення наукових досліджень і розробок в Україні / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)

УДК 658:005.5

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ  
ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ  
ДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.159.236

**Трифонов О.В., д.е.н.***НТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро*

Стаття присвячена формуванню теоретичних засад прийняття управлінських рішень щодо забезпечення стійкого функціонування підприємств добувної промисловості. Показано, що управління підприємством можна вважати стійким, якщо воно забезпечує його перебування на гомеокінетичному плато, розмір та структура якого постійно змінюється під впливом значної кількості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Обґрунтовано, що стійкість функціонування добувних підприємств як складних, стаціонарних систем зумовлена стійкістю до впливу комплексу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Обґрунтовано, що специфіка діяльності добувних підприємств полягає у предметі праці – покладах корисних копалин, умови видобування яких утворюють комплекс чинників природної складової стійкості функціонування підприємства. Показано, що поряд із природною складовою, на стійкість функціонування добувного підприємства впливають групи чинників техніко-організаційної, екологічної, фінансово-економічної та соціально-трудової компонент, які разом утворюють антропогенну складову. Запропоновано визначати показники стійкості компонент та складових стійкості, а також узагальнюваного показника стійкості функціонування підприємства в цілому як середньої геометричної з чаткових показників, приведених до співставного вигляду із застосуванням таксонометричного методу. Показано, що зону гомеокінетичного плато можна визначати із використання регресійної залежності між рівнем стійкості функціонування підприємства й повною собівартістю однієї тони видобутих корисних копалин та з урахуванням її ціни.

**Ключові слова:** управлінське рішення, стійке функціонування підприємства, самоорганізація, гомеокінетичне плато, добувне підприємство

UDC 658:005.5

**THEORETICAL BASICS OF MANAGERIAL DECISION-MAKING TO  
PROVIDE SUSTAINABLE FUNCTIONING OF A MINING  
ENTERPRISE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.159.236

**Tryfonova O., Dr. of Econ. Sc.***NTU Dnipro Polytechnic, Dnipro*

The paper concerns formation of theoretical basics of managerial decision-making to provide sustainable functioning of mining industry enterprises. It has been demonstrated

that management of an enterprise can be considered as sustainable one if it provides its being on homeokinetic plateau which geometry and structure vary constantly under the effect of numerous factors of internal medium and external one. It has been substantiated that sustainable functioning of mining enterprises as complex stationary systems depends upon their sustainability as for the influence of a set of factors of internal medium and external medium. It has been substantiated that specificity of mining enterprises is in their work object, i.e. mineral deposits which mining forms a set of factors of natural component of the enterprise sustainable functioning. It has been demonstrated that along with the natural component, groups of factors of technical and organizational, ecological, financial and economic as well as social and labour components, which totality forms anthropogenic constituent, effect functioning sustainability of a mining enterprise. It has been proposed to determine indices of the sustainability of components and the sustainability elements as well as generalizing index of enterprise functioning sustainability as a whole as average geometrical of partial indices reduced to comparable form using taxonomic technique. It has been demonstrated that it is possible to determine a zone of homeokinetic plateau with the help of regressive dependence between the sustainability level of enterprise functioning and total prime cost of a ton of mined minerals taking into account its price.

**Keywords:** management decision, sustainable functioning of enterprise, self-organisation, homeokinetic plateau, mining enterprise

**Актуальність проблеми.** Управління сучасними підприємствами пов'язано з необхідністю вирішення багатьох завдань у різних сферах його діяльності, що вимагає швидкого прийняття та втілення у життя відповідних управлінських рішень як поточного, так і стратегічного характеру. Прийняття управлінських рішень є окремим етапом процесу управління, який через свою актуальність досліджувався багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Метою таких досліджень було розв'язання низки проблем, а саме: прийняття рішень за неповної інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства; суттєві обмеження часу на визначення альтернатив, їхнє оцінювання та відбір; неготовність менеджменту підприємства до зміни принципів і критеріїв прийняття рішень; зорієнтованість на якнайшвидше вирішення окремих поточних проблем без урахування їх системних й стратегічних наслідків, зокрема, впливу на стійкість окремих підсистем та підприємства в цілому. Окремою проблемою, на наш погляд, постає намагання використовувати усталені теоретико-методичні та практичні підходи до прийняття рішень, які добре зарекомендували себе на окремих



підприємствах певних галузей, без їхньої адаптації до потреб конкретного підприємства чи принаймні підприємств галузі.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Теоретико-методичні та прикладні аспекти прийняття управлінських рішень знайшли своє відображення у переважній більшості публікацій з економіки та менеджменту, психології управління та кібернетики. Так, Герберт А. Саймон [1] особисто та у співпраці з Джеймсом Г. Маршем [2] досліджувалась здатність індивідуального розуму приймати рішення, зокрема ними вперше встановлено обмежені можливості індивідуума щодо прийняття раціональних рішень за наявності декількох альтернатив. Проблема узгодження індивідуальних цінностей та колективного вибору досліджувалась Кенетом Дж. Ерроу [3], який встановив неможливість оптимального відображення індивідуальних уподобань кожної людини, яка бере участь у колективному прийнятті рішень. Проблемам прийняття ефективних управлінських рішень з точки зору розвитку креативності, адміністрування діяльності та міжособистісного спілкування залучених до цього процесу учасників присвячено наукові праці відповідно М. Нольке [4] та Р. Баттріка [5]. Особливості управління організацією як соціальною системою відображено у роботі Томаса Дж. Петерса та Роберта Г. Вотермана [6], які наголошували на зв'язку ефективності прийняття рішень із повнотою використання людського потенціалу організації, а також із розвитком в них організаційної культури, підтримкою креативності й ініціативністю персоналу.

Активно досліджуються різноманітні аспекти прийняття управлінських рішень в організація і в сучасній українській науці, зокрема, Р.М. Лепа [7], Я.Г. Берсуцький та ін. [8], В.Р. Кігель [9] запропонували методи та моделі прийняття управлінських рішень стосовно різних економічних об'єктів.

Не зважаючи на активність дослідників у зазначеній науковій сфері, слід наголосити на узагальнювальному характері переважаної більшості одержаних результатів, які не враховують специфіку підприємств як системних об'єктів у мінливому зовнішньому середовищі та не орієнтовані на забезпечення їхнього стійкого функціонування. Отже, існує необхідність формування наукових засад обґрунтування

управлінських рішень, які б були орієнтовані на забезпечення стійкого функціонування підприємства.

**Мета роботи.** Метою статті є формування теоретичних засад обґрунтування управлінських рішень, орієнтованих на забезпечення стійкого функціонування добувного підприємства.

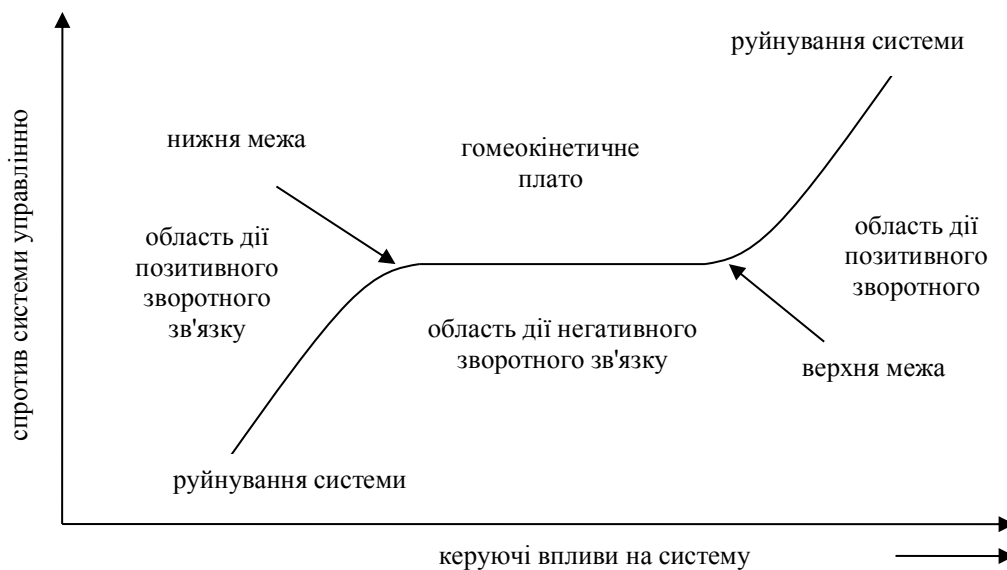
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розуміння природи функціонування підприємств та їхнього розвитку як форм руху складних економічних систем є неодмінною умовою ефективного управління ними в сучасному мінливому середовищі господарювання. Протягом життєвого циклу підприємства як системи, підкреслює Е.А. Єрохіна [10, с. 11], відбувається постійна зміна одного її стану іншим, отже поведінка системи, її функціонування віддзеркалюється у динаміці станів підприємства. Разом з тим, зміна станів відбувається не хаотично, а цілеспрямовано та має привести систему до певного бажаного стану, який характеризується відповідними параметрами її виходів – певним набором показників.

Під час функціонування підприємства, як і будь-якої системи, відбуваються кількісні та якісні зміни режиму її функціонування, а також структури самої системи, що свідчить про її рух. Такі зміни відбуваються через вплив внутрішніх та зовнішніх дестабілізаторів стійкості, що зумовлюють постійне чергування станів стійкості та нестійкості системи. При цьому через втрату стійкості система переходить на інший рівень функціонування, який може привести її як до прогресу, так і до регресу.

Дослідження спільних закономірностей розвитку економічних та біологічних систем сприяли усвідомленню недостатності поняття «гомеостазу» (постійності внутрішнього стану) для опису поведінки саморегульованих систем. Стосовно таких систем гомеостаз не пояснює їхньої загибелі як логічного завершального етапу її життєвого циклу, оскільки система розвивається (у прогресивному чи регресивному напрямках), постійно перебуваючи у стані динамічної рівноваги – гомеокінезі. Із посиланням на І. А. С. Кардона (1972) Дж. Ф. Ван Гиг [11, с. 617] підкреслював, що гіпотетично кожна система може і прагне перебувати у «стійкому стані динамічної рівноваги», але не узмозі його досягти. Разом з тим, на необхідності забезпечення певного рівня низки основних показників як прояву гомеостазу наголошує багато вчених,

зокрема Л. Г. Мельник [12, с. 28], який вважає гомеостаз неодмінною умовою для існування системи в її первісному вигляді.

Запобігання переходу системи у стан з більшою ентропією можливе шляхом введення в неї енергії й обробки інформації, що і є основною метою гомеокінеза як процесу підтримки динамічної рівноваги системи. Завдяки гомеокінезу система досягає певної області нестійкого стану, коли вона спрямована на саморегуляцію, тобто в межах «гомеокінетичного плато». Графічна інтерпретація гомеокінетичного плато, що утворюється в результаті керуючих впливів на систему та в залежності від спротиву системи цим керуючим впливам, наведена в книзі Дж. ван Гига «Прикладная общая теория систем» (рис. 1) та свідчить про наявність ліво- та правосторонніх областей позитивного зворотного зв'язку, перебування в яких ідентифікується як загроза самому існуванню системи.



*Рис. 1. Утримання системи на гомеокінетичному плато як призначення функції управління  
Джерело: [15, с. 618]*

Перебування підприємства на гомеокінетичному плато протягом якнайдовшого періоду часу забезпечується відповідним управлінням, тобто таким, що утримує систему у стані тимчасової рівноваги. Як зазначав Дж. Ф. Ван Гиг [11, с. 619], кожному рівноважному стану притаманне існування негативного зворотного зв'язку. За таких умов негативний зворотній зв'язок переважає позитивний, завдяки чому в системі згасають коливання і вона залишається на гомеокінетичному плато. Поза нижньою та верхньою межами негативного зворотного

зв'язку його переважає позитивний зворотній зв'язок, як наслідок, система стає нестабільною та, в решті, може зруйнуватись.

Положення та розмір гомеокінетичного плато, як зазначали автори статті [13], змінюється протягом періоду існування системи внаслідок будь-якого впливу. Слід додати, що, оскільки змінюється також співвідношення елементів, які забезпечують динамічну рівновагу, то змінюється ще й структура області стійкості. В результаті стає неможливим визначення меж гомеокінетичного плато, через що неможливо бути впевненим у перебуванні системи в області стійкості.

Оскільки підприємства є стаціонарними системами, то у забезпеченні певного рівня їх стійкості, як зазначав Л. Г. Мельник [12, с. 23], провідну роль відіграють самоорганізація та саморозвиток системи. Відповідно до розкритої Г. Хакеном [14, с. 226-264] сутності самоорганізації, притаманної відкритим системам, вона є процесом упорядкування в таких системах, що відбувається за рахунок узгодженої взаємодії множини елементів, з яких ця система складається. Зокрема, Г. Хакен відзначав [15, с. 28-29], що система є такою, що самоорганізується, якщо вона набуває певної просторової, часової та функціональної структури без будь-якого специфічного впливу ззовні. Тобто система не має піддаватись таким зовнішнім впливам, які б змушували її набувати певної структури чи режиму функціонування.

На основі самоорганізації, на думку Л.Г. Мельника [12, с. 23-24], відбувається як упорядкування структури системи, так і системи речовинних, енергетичних та інформаційних потоків, які проходять через неї та пов'язують її із зовнішнім середовищем. При цьому зазначене упорядкування відбувається завдяки механізмам регуляції безпосередньо цієї системи, тобто механізмам зворотного зв'язку. На відміну від самоорганізації, яка забезпечує певну стійкість системи, саморозвиток передбачає її зміну (трансформацію), обумовлену внутрішніми суперечностями в системі. Наголошуючи на діалектичному характері суперечності між саморозвитком і самоорганізацією системи, Л.Г. Мельник підкреслював, що стійкий стан системи забезпечується самоорганізацією. Саме завдяки їй система здатна накопичувати енергію, необхідну для подальших трансформацій.

Отже, важливість забезпечення стійкого функціонування підприємства як відкритої системи обумовлює необхідність формування

теоретичних засад обґрунтування локальних управлінських рішень, спрямованих на утримання підприємства в межах гомеокінетичного плато. Особливо актуальним це завдання стає для добувних підприємств України, які, у переважній своїй більшості, функціонують неефективно й у режимі звуженого відтворення.

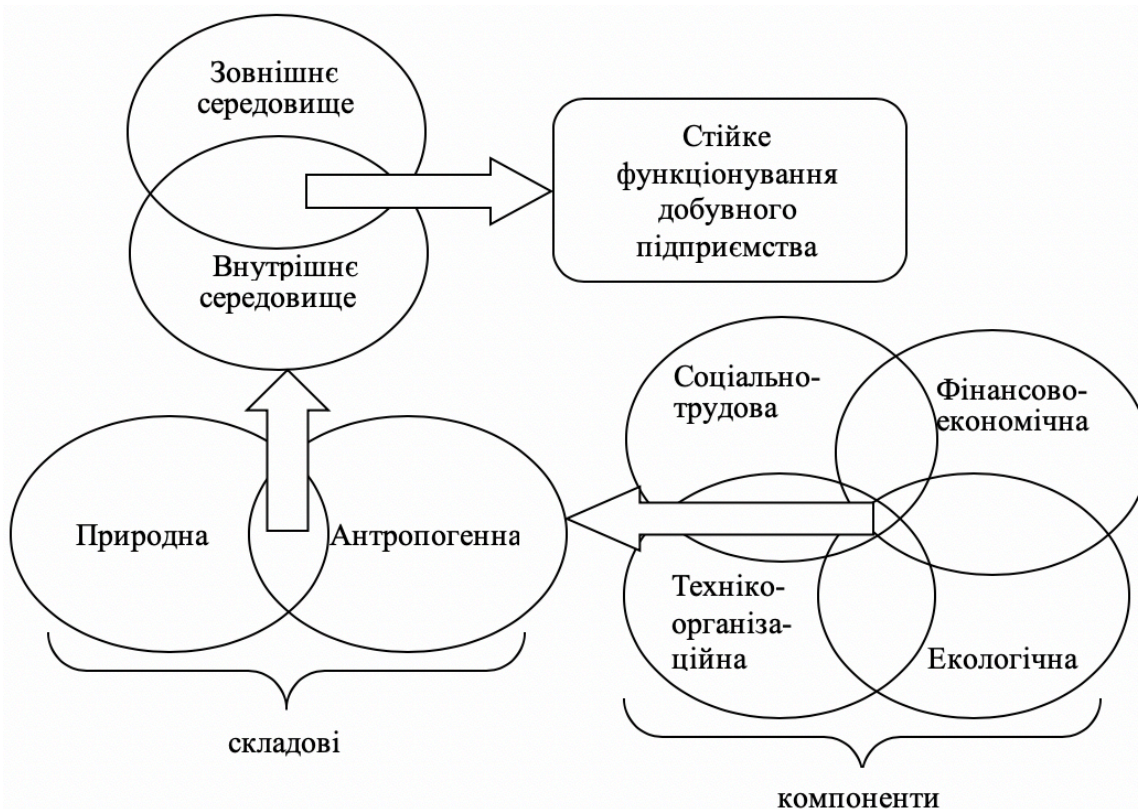
Стійкість функціонування підприємства як системи є похідною від стійкості функціонування його окремих підсистем (або компонентів, складових, елементів стійкості). Виділення таких компонентів і складових може відбуватись з огляду на різні ознаки, але найпоширенішим у науковому середовищі залишається функціональний підхід. Втім слід зазначити, що останній не дозволяє враховувати принципову особливість добувних підприємств, яка полягає у специфічному предметі праці – покладах корисних копалин. Для таких підприємств у складному комплексі умов, в яких відбувається процес видобування корисних копалин, основну роль відіграють гірничо-геологічні умови залягання покладів. Від останніх залежить вибір менеджменту підприємства стосовно необхідних для виробництва технологій та техніки, організації виробництва та праці, методів управління тощо. В цьому контексті добувне підприємство має розглядатись як відкрита система в мінливих умовах зовнішнього середовища, яка містить в собі природну й антропогенну складові (рис. 2).

У такій системі від рішень менеджменту підприємства залежить стійкість функціонування техніко-організаційної, соціально-трудової, екологічної та фінансово-економічної компонент як елементів антропогенної складової (рис. 2). Наслідки прийняття управлінських рішень, таким чином, необхідно оцінювати не лише з огляду на співвідношення витрат та економічних вигід від їх реалізації, а з урахуванням зміни комплексу показників, що характеризують певну компоненту, складову та загальну стійкість функціонування підприємства.

При відборі показників, які характеризують стійкість функціонування кожної компоненти та складової добувного підприємства, необхідно враховувати специфічні особливості підгалузі та конкретного підприємства. Так, для підприємств, що здійснюють розробку покладів корисних копалин відкритим способом (наприклад, гірничо-збагачувальні комбінати з розробки покладів залізорудної

сировини, гранітні та пісчані кар'єри) важливим є врахування кліматичних умов і пов'язана із ними сезонність виробництва. Разом з тим, для підприємств із видобування корисних копалин підземним способом (наприклад, вугільні та залізородні шахти), важливими є глибина та складність залягання покладів, характеристики порід, що вміщують, тощо.

Слід підкреслити, що до сукупності показників, які характеризують фінансово-економічну складову, недоцільно включати такі узагальнювані показники як рентабельність, прибуток і собівартість 1 тони видобутої сировини, оскільки значна частка добувних підприємств збиткова та функціонує у режимі простого або навіть звуженого відтворення.



*Рис. 2. Взаємодія складових і компонент стійкого функціонування добувного підприємства*

*Джерело: складено автором*

Останнє, в першу чергу, стосується українських вугледобувних підприємств, тому ціну та собівартість одиниці продукції доцільно розглядати не як рівнозначні з множини показників, що характеризують рівень стійкості функціонування добувного підприємства, а

використовуватись безпосередньо при встановленні меж гомеокінетичного плато та поточної позиції підприємства на ньому. При цьому величина названих показників має співвідноситись із узагальнюваним показником рівня стійкості функціонування підприємства. Отже, саме із застосуванням сукупності показників, які характеризують певні чинники стійкого функціонування добувного підприємства та відібрані з огляду на специфіку його роботи, а також ціни та повної собівартості 1 т видобутої корисної копалини мають визначатись як межі гомеокінетичного плато, так і позиція підприємства відносно цих меж. Поміж показників, які характеризують стійкість окремих компонент (техніко-організаційної, соціально-трудової, екологічної та фінансово-економічної), природної складової та за чинниками зовнішнього середовища можуть використовуватись різноманітні та різномасштабні показники (наприклад, кількість працівників промислово-виробничого персоналу та витрати на екологічні заходи) із різною динамікою. В наслідок цього, а також з огляду на доцільність порівняння їхньої величини з певним еталонним значенням (що характеризує абсолютну стійкість), доцільним є приведення поточних значень таких показників до співстаного вигляду із застосуванням таксонометричного методу, що також є виправданим в разі формування сукупності вихідних даних за принципом об'єкт-періодів. Одержані безрозмірні величини, що набувають значень від 0 до 1, використовуються для подальшого синтезу часткових показників стійкості шляхом згортання із застосуванням середньої геометричної відповідно за кількома рівнями, а саме:

за техніко-організаційною, соціально-трудовою, екологічною, фінансово-економічною компонентами та комплексом факторів зовнішнього середовища, на основі комплексу показників, що їх характеризують;

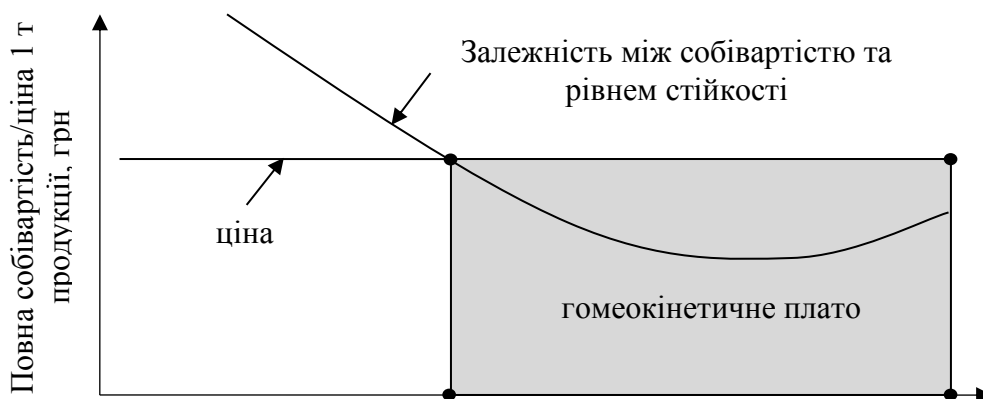
за антропогенною складовою відповідно до окремих компонент, що входять до неї;

за комплексом факторів внутрішнього середовища з огляду на оцінки рівня стійкості антропогенної та природної складових;

для підприємства в цілому як узагальнювального показника із використанням показників стійкості за чинниками внутрішнього середовища та зовнішнього середовища.

Одержаний у такий спосіб узагальнювальний показник рівня стійкого функціонування добувного підприємства є моментною, статичною характеристикою стану підприємства, тобто не дозволяє отримати безпосередню відповідь на питання про перебування підприємства на гомеокінетичному плато. Розв'язання цієї проблеми можливе шляхом встановлення регресійної залежності між повною собівартістю 1 т видобутої корисної копалини та стійкістю функціонування підприємства (за узагальнюваним показником) та визначення площі гомеокінетичного плато графоаналітичним методом з урахуванням ціни 1 т такої продукції. На рис. 3 зображено один з можливих варіантів утворення гомеокінетичного плато, коли ціна виробленої продукції в середньому перевищує її собівартість, а управлінські рішення забезпечують досягнення цільових (еталонних) показників діяльності підприємства.

Природно, що встановлене у такий спосіб гомеокінетичне плато добувних підприємств може мати різну площу, що пояснюється індивідуальним характером залежності між собівартістю та рівнем стійкості функціонування підприємства, а також неоднаковим ступенем покриття повних витрат на виробництво та реалізацію видобутої корисної копалини її ціною. В разі перебування підприємства (разового чи систематичного) поза зоною гомеокінетичного плато зусилля його менеджменту мають спрямовуватись на пошук таких альтернативних рішень щодо забезпечення стійкого функціонування певних складових і компонент підприємства, реалізація котрих сприятиме його наближенню до гомеокінетичного плато.



Рівень стійкості функціонування вугледобувного підприємства, ч. од.

*Рис. 3. Гомеокінетичне плато добувного підприємства  
Джерело: складено автором*



**Висновки.** Прийняття управлінських рішень має базуватись не лише на традиційному співставленні витрат та вигід від їхньої реалізації, а спрямовуватись на забезпечення стійкого функціонування підприємства у довготривалій перспективі. Будучи похідною від стійкості окремих елементів, стійкість функціонування добувного підприємства зумовлюється комплексом чинників за окремими компонентами (техніко-організаційної, фінансово-економічної, соціально-трудоваї та екологічної) та складовими (антропогенної та природної), а також чинниками внутрішнього та зовнішнього середовища. Оцінювання рівня стійкості за кожною компонентою та складовою здійснюється із застосуванням аксонометричного методу та згортання отриманих часткових показників стійкості на основі середньої геометричної. Визначення зони гомеокінетичного плато, перебування підприємства на якому свідчить про ефективність управління, можливе на основі встановлення залежності між повною собівартістю одиниці продукції й стійкістю функціонування підприємства та з огляду на ціну такої продукції. Оперативність та ефективність прийняття рішень щодо забезпечення стійкого функціонування добувного підприємства може збільшитись, якщо їхні наслідки визначатимуться з огляду на можливе положення підприємства відносно початкового стану та траєкторії його руху стосовно гомеокінетичного плато.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Simon H.A. Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization / H.A. Simon; 3rd ed. – London (U.K.): The Free Press, Collier Macmillan Publishers, 1976. – 259 p.
2. March J.G., Simon, H.A. Organizations / J.G. March, H. Simon; 2nd ed. – New York: Wiley-Blackwell, 1993. – 300 p.
3. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К.Дж. Эрроу; пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.
4. Нёльке М. Учимся принимать решения. Быстро, точно, правильно / М. Нёльке; пер. с нем. Д. В. Ковалевой. – М.: Омега-Л, 2006. – 127 с.
5. Баттрик Р. Техника принятия эффективных управленческих решений / Р. Баттрик; пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова; 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
6. Peters T.J. In Search of Excellence (Lessons from America's Best-Run Companies) [Електронний ресурс] / T.J. Peters, R.H. Waterman. – New York: Harper & Row,

- Publishers, 1984. – 360 p. – Режим доступу: <https://www.amazon.com/Search-Excellence-Americas-Best-Run-Companies/dp/0060548789>
7. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы: монография / Р.Н. Лепа. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 308 с.
  8. Берсуцкий Я.Г. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели : монография / Я.Г. Берсуцкий, Н.Н. Лепа, А.Я. Берсуцкий и др. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2002. – 276 с.
  9. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень в ринковій економіці : монографія / В.Р. Кігель. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.
  10. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Е.А. Ерохина. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с.
  11. Гиг Дж.Ф. ван. Прикладная общая теория систем / Дж.Ф. Ван Гиг; пер. с англ.; под ред. Б.Г. Сушкова, В.С. Тюхнина; в 2-х кн. – М.: Мир, 1981. – 733 с.
  12. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
  13. Родионова Л.Н. Устойчивое развитие промышленных предприятий: термины и определения [Электронный ресурс] / Л.Н. Родионова, Л.Р. Абдуллина // Нефтегазовое дело. – 2007. – № 1. – Режим доступу : [www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova\\_5.pdf](http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_5.pdf)
  14. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен; пер. с англ.; под ред. Ю.Л. Климантовича, С.М. Осовца. – М.: Мир, 1980. – 406 с.
  15. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам / Г. Хакен; пер. с англ.; предисл. Ю.Л. Климонтовича; 2-е изд., доп. – М.: КомКнига, 2005. – 248 с.

УДК 657.6:339.5

**ВИЗНАЧЕННЯ ВІДМІННОСТЕЙ МІЖ ПОДАТКОВИМ ТА ВНУТРІШНІМ АУДИТОМ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН ПІД ЧАС ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОВ'ЯЗАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.171.237

**Фесенко В. В., к.е.н.***Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

Метою статті є визначення відмінностей між податковим та внутрішнім аудитом трансфертних цін під час зовнішньоекономічної діяльності пов'язаних підприємств. Глобалізаційні процеси обумовлюють розширення діяльності транснаціональних корпорацій та активізацію зовнішньоекономічних операцій між пов'язаними підприємствами. Запровадження в цих умовах міжнародних вимог до податкового контролю трансфертних цін в операціях між пов'язаними підприємствами сформувало нові методичні особливості проведення зовнішнього податкового та внутрішнього корпоративного аудиту трансфертних цін в Україні. У статті визначено податкові та корпоративні ризики, які можуть виникнути у випадку невідповідності цін принципу «вितягнутої руки» або корпоративним вимогам групи компаній, що обумовлено специфічним процесом здійснення контрольованих зовнішньоекономічних операцій між пов'язаними підприємствами. Запропонована декомпозиція внутрішнього та податкового аудиту трансфертних цін, що дало змогу визначити принципові відмінності між цими двома видами аудиту. Зроблено висновок про те, що сфери податкового та управлінського аудиту трансфертних цін відрізняються в залежності від типу зовнішньоекономічної операції (експорт, імпорт). У сферу податкового аудиту входить перевірка відповідності операцій експорту на предмет заниження ціни угоди (заниження доходів та бази оподаткування), а операцій імпорту – на предмет завищення ціни угоди (завищення витрат та заниження бази оподаткування). Зроблено аналіз потреб в інформаційному забезпеченні при використанні методів трансфертного ціноутворення для забезпечення відповідності показників звіту про контрольовані операції цілям зовнішнього податкового аудиту.

**Ключові слова:** аудит, внутрішній аудит, податковий аудит, пов'язані сторони, група, аудит групи, транснаціональна корпорація

UDC 657.6:339.5

**DETERMINATION OF DIFFERENCES BETWEEN TAX AUDIT AND INTERNAL AUDIT OF TRANSFER PRICES DURING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF RELATED PARTIES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.171.237

**Fesenko V., PhD in Economics***University of customs and finance, Dnipro, Ukraine*

The purpose of the article is to identify the differences between the tax and internal audit of transfer prices during the foreign trade activities of the related enterprises. Globalization processes lead to the expansion of transnational corporations and the intensification of foreign economic transactions between related companies. In these conditions, using of international requirements for tax control of transfer prices in transactions between related companies formed new methodical peculiarities of conducting external tax and internal corporate audit of transfer pricing in Ukraine. The article identifies the tax and corporate risks that may arise in the case of non-compliance of prices with the principle of «extended hand» or corporate requirements of a group of companies, which is conditioned by a specific process for the implementation of controlled foreign economic transactions between affiliated enterprises. The decomposition of internal and tax audit of transfer prices has been proposed, which made it possible to determine the fundamental differences between these two types of audit. It was concluded that the tax and management audit of transfer pricing varies depending on the type of foreign economic transaction (export, import). The scope of the tax audit includes checking the conformity of export transactions with the subject of undercutting the transaction price (underestimation of income and tax base), and import transactions - to overestimate the price of the transaction (over-expenditure and under-taxation of the tax base). An analysis of the information needs for using the methods of transfer pricing methods has been made to ensure the compliance of the indicators of the report on controlled transactions for the purposes of external tax audit.

**Keywords:** audit, internal audit, tax audit, related parties, group, audit group, transnational corporation

**Актуальність проблеми.** Глобалізаційні процеси, які торкнулися останнім часом Україну, обумовлюють розширення діяльності транснаціональних корпорацій та активізацію зовнішньоекономічних операцій між пов'язаними підприємствами. Запровадження в цих умовах міжнародних вимог до податкового контролю трансфертних цін в операціях між пов'язаними підприємствами сформувало нові методичні особливості проведення зовнішнього податкового та внутрішнього корпоративного аудиту трансфертних цін, які визначаються у зовнішньоекономічних операціях між пов'язаними сторонами.

В Україні поступово проводиться імплементація плану дій Організації з економічного співробітництва у напрямку протидії розмиванню бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування – план BEPS (Base Erosion and Profit Shifting). План спрямований на запровадження ефективної системи контролю у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств для призупинення виведення з-під оподаткування доходів, які зароблені у країні і мають бути відповідним чином оподатковані. Актуальною сферою дослідження у контексті запровадження міжнародних вимог у сфері податкового контролю є дослідження методологічних відмінностей між податковим та внутрішнім аудитом трансфертних цін, оскільки суб'єкти проведення, цілі та користувачі результатів у цих двох видах аудиту є різними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження трансфертного ціноутворення висвітлені у працях Алексєєвої А.[1], Гречко А. [2], Задоя А.[3], Сопко В. [4]. В той же час багато праць присвячено дослідженню аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств з позицій податкового державного контролю, серед яких праці Вакульчик О. [5], Гришко Н. [6], Лубенченко О. [7]. В зазначених працях можна відмітити зосередження уваги на трансфертному ціноутворенні, процесах звітування підприємствами за контрольованими операціями перед органами Державної фіскальної служби України. Особлива увага в ході податкового контролю трансфертного ціноутворення приділяється операціям із пов'язаними сторонами. Але аналіз сучасних публікацій виявив, що багато уваги зосереджено на правилах звітування перед органами Державної фіскальної служби України. А питання внутрішньокорпоративного управління трансфертними цінами та визначення відмінностей між зовнішнім та внутрішнім аудитом трансфертних цін залишаються осторонь.

**Метою статті** є аналіз та визначення відмінностей між зовнішнім податковим та внутрішнім корпоративним аудитом трансфертних цін в зовнішньоекономічних операціях між пов'язаними підприємствами.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** В процесі здійснення контрольованих зовнішньоекономічних операцій між пов'язаними підприємствами внутрішні аудитори повинні враховувати податкові та корпоративні ризики, які можуть виникнути у випадку невідповідності цін принципу «витягнутої руки» або корпоративним вимогам групи компаній (табл. 1).

Таблиця 1 – Ризики невідповідності трансфертної ціни у контрольованій операції вимогам податкового та корпоративного контролю

Вид контрольованої зовнішньоекономічної операції	Співвідношення фактичної ціни та ціни, визначеної за вимогами ПКУ		
	$P^{actual} < P^{ПКУ}$ *	$P^{actual} = P^{ПКУ}$	$P^{actual} > P^{ПКУ}$
<b>ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА</b>			
Імпорт	Коректування ціни не відбувається. Ціна відповідає принципу витягнутої руки.	Коректування ціни не відбувається. Ціна відповідає принципу витягнутої руки.	Завищення витрат і зниження бази оподаткування імпортера. Донарахування податкових зобов'язань. Штрафні санкції
Експорт	Зниження доходів і бази оподаткування. Донарахування податкових зобов'язань. Штрафні санкції		Коректування ціни не відбувається. Ціна відповідає принципу витягнутої руки.
<b>КОРПОРАТИВНІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА</b>			
Імпорт	Зниження витрат імпортера. Збільшення податку на прибуток. Ризик зменшення загального чистого прибутку групи взаємопов'язаних підприємств	Коректування ціни не відбувається. Ціна відповідає принципу витягнутої руки	Завищення витрат імпортера та зниження фінансових результатів.
Експорт	Зниження доходів і фінансових результатів.		Завищення доходів експортера. Збільшення податку на прибуток. Ризик зменшення загального чистого прибутку групи взаємопов'язаних підприємств

\*  $P^{actual}$  – фактична ціна у контрольованій операції;  $P^{ПКУ}$  – ціна, яка визначена за вимогами ПКУ відповідно до принципу «витягнутої руки» одним з дозволених методів.

Джерело: розроблено автором

Так, в контрольованих операціях імпорту, коли під контроль підпадає вартість імпортованого товару (продукції, послуги), який реалізується на внутрішньому ринку країни, невідповідність ціни принципу витягнутої руки формує податкові ризики для підприємства, які полягають у додатковому нарахуванні податкового зобов'язання з податку на прибуток та/або штрафних санкцій за невідповідність ціни вимогам Податкового кодексу України.

Якщо ціна на імпортований товар є більшою, ніж ціна, визначена за вимогами Податкового кодексу України ( $P^{actual} > P^{ПКУ}$ ), то у підприємства при реалізації товару на внутрішньому ринку відбувається завищення собівартості реалізації та, як наслідок, зниження прибутку для оподаткування податком на прибуток. У площині корпоративного контролю наведена вище ситуація формує ризик зниження фінансових

результатів від операції у підприємства-імпортера, що може не відповідати корпоративним очікуванням групи компаній, до якої належить підприємство.

Якщо ціна на імпортований товар є меншою, ніж ціна, визначена за вимогами Податкового кодексу України ( $P^{\text{actual}} < P^{\text{ПКУ}}$ ), то ризиків донарахування податку на прибуток не існує, оскільки занижена ціна не призводить до зменшення нарахованого податку на прибуток, що і є об'єктом податкового контролю з боку органів Державної фіскальної служби України. Але в такому випадку підвищуються корпоративні ризики, що пов'язані з заниженням собівартості реалізації, завищенням прибутку до оподаткування та, як наслідок, збільшенням податку на прибуток, який сплачується у країні імпортера. Корпоративні ризики, здебільшого, пов'язані з не вигідною для групи підприємств ставкою податку на прибуток у країні, в якій здійснює діяльність підприємство, яке входить у склад групи міжнародних компаній.

В контрольованих операціях експорту, навпаки, під контроль підпадає вартість експортованого товару, який виготовляється у межах країни експортера та реалізується на зовнішніх ринках. Податкові ризики для підприємства виникають у випадку, якщо ціна у контрольованій операції експорту менше, ніж ціна, визначені за вимогами Податкового кодексу України ( $P^{\text{actual}} < P^{\text{ПКУ}}$ ), що не відповідає принципу витягнутої руки та призводить до заниження доходів від реалізації (експорту) та зменшення нарахованого податку на прибуток. Відповідно до вимог Податкового кодексу України, в таких випадках здійснюється донарахування податку на прибуток та/або штрафних санкцій. Якщо фактична ціна у контрольованій операції експорту більша, ніж ціна, визначена за вимогами Податкового кодексу України ( $P^{\text{actual}} > P^{\text{ПКУ}}$ ), то для цілей звітування підприємством про контрольовані операції коректування цін не відбувається, оскільки ризик недоплати податків в такій ситуації відсутній. У площині корпоративного контролю ситуація, в якій ціна у контрольованій операції експорту більша, ніж ціна, визначена за вимогами Податкового кодексу України ( $P^{\text{actual}} > P^{\text{ПКУ}}$ ) формується ризик завищення доходів підприємства-експортера, збільшення податку на прибуток. Слід зазначити, що в рамках діяльності групи взаємопов'язаних підприємств, завищення вартості експорту може призводити до збільшення прибутку одного підприємства-експортера, та зменшення прибутку іншого підприємства-покупця, яке одночасно є взаємопов'язаною стороною і діє в рамках корпоративних цілей групи.

Така ситуація призведе до зменшення загального прибутку групи взаємопов'язаних підприємств за рахунок різниці у ставках податку на прибуток, що діють у різних країнах. Аналіз цінових відхилень в контрольованих операціях для цілей внутрішньокорпоративного контролю може надати додаткову аналітичну інформацію про ефективність та доцільність таких операцій з позицій вигід для групи взаємопов'язаних підприємств.

Отже, сфери податкового та управлінського контролю відрізняються в залежності від типу зовнішньоекономічної операції (експорт, імпорт). У сферу податкового контролю входить перевірка відповідності операцій експорту на предмет заниження ціни угоди (заниження доходів та бази оподаткування), а операцій імпорту – на предмет завищення ціни угоди (завищення витрат та заниження бази оподаткування). У сферу корпоративного контролю входить перевірка відповідності операцій експорту на предмет завищення ціни угод, а операцій імпорту – на предмет заниження ціни угоди (формування ілюзії прибутковості пов'язаного підприємства для власників групи компаній та ризику зменшення загального чистого прибутку групи взаємопов'язаних підприємств) (рис. 1).



Рис. 1. Декомпозиція сфер податкового та управлінського аудиту трансфертних цін  
Джерело: складено автором



Процес обґрунтування трансфертних цін може ускладнюватись у тих випадках, коли немає співставних операцій у самого підприємства і доступ до бази даних обмежений – нестандартні замовлення, послуги та специфічні товари. В таких випадках тільки внутрішня облікова інформація залишається аргументом на користь трансфертної ціни і саме у таких випадках більш доцільно використовувати методи трансфертного ціноутворення на основі норми рентабельності.

В процесі активного впровадження механізму контролю трансфертного ціноутворення на підприємствах в Україні обліковий персонал вимушений формувати відповідну обліково-інформаційну базу для аргументації цін та інших умов у зовнішньоекономічних контрольованих операціях. Вимоги у питаннях застосування відповідних методів трансфертного ціноутворення, з одного боку, достатньо деталізовані у нормативних джерелах, з іншого – не дають конкретних методичних рекомендацій для визначення трансфертних цін.

Такий підхід зрозумілий, оскільки в іншому випадку податковий контроль трансфертних цін перетворився би у примусове регулювання умов зовнішньоекономічних операцій. Тим не менш, при застосуванні методів трансфертного ціноутворення виникають відповідні потреби в інформаційному забезпеченні процесу обґрунтування умов зовнішньоекономічних контрольованих операцій. Аналіз потреб облікового персоналу в інформаційному забезпеченні при застосуванні методів ТЦУ для цілей формування звіту про контрольовані операції наведено у табл. 2.

*Таблиця 2 – Аналіз потреб в інформаційному забезпеченні при використанні методів ТЦУ для цілей формування звіту про контрольовані операції*

Методи трансфертного ціноутворення	Пріоритетні характеристики угоди для аналізу співставності	Потреба в інформаційному забезпеченні
Метод неконтрольованої порівняльної ціни (метод CUP)	Товар, послуга	Необхідність у загальнодоступних джерелах даних про співставні операції на ринку
Метод ціни перепродажу (resale price method)	Функції, комерційні ризики, активи	Необхідність доступу до облікових даних незалежних підприємств, що здійснюють співставні операції
Метод «витрати плюс» (cost plus method)	База витрат для націнки	Необхідність формування співставної системи обліку витрат для визначення бази витрат та норми надбавки
Метод чистого прибутку (transactional net margin method)	Рентабельність	Достатньо внутрішніх облікових даних за співставними операціями
Метод розподілу прибутку (profit split method)	Операція з пов'язаними підприємствами	Необхідність доступу до облікових даних пов'язаних підприємств

*Джерело: складено автором*

Але при поданні звітів про контрольовані операції та у процесі податкових перевірок з питань трансфертного ціноутворення виникає необхідність формування доказової обліково-інформаційної бази, яка б дала змогу запевнити представників ДФСУ у тому, що трансфертні ціни відповідають принципу витягнутої руки.

Окрім цього, існують обставини, які формують недосконалість податкового контролю трансфертного ціноутворення:

- можливість виникнення конфліктів при формуванні трансфертних цін (конфлікт між податковим та корпоративним контролем);

- «справедлива» ринкова ціна є нечітким поняттям і може варіюватись в залежності від підходу до її визначення;

- додаткові витрати, які виникають при формуванні звіту за контрольованими операціями та витрати на внутрішній контроль трансфертних цін;

- відсутня деталізація застосування методів трансфертного ціноутворення та підходів до вибору методу трансфертного ціноутворення підприємством;

- невизначеність взаємозв'язку між трансфертною ціною і митної вартістю товарів.

**Висновки.** Дослідження цілей та особливостей податкового та внутрішнього аудиту трансфертних цін у контрольованих зовнішньоекономічних операціях дозволило визначити, що у сферу податкового контролю входить перевірка відповідності операцій експорту на предмет заниження ціни угоди (заниження доходів та бази оподаткування), а операцій імпорту – на предмет завищення ціни угоди (завищення витрат та заниження бази оподаткування). У сферу корпоративного контролю входить перевірка відповідності операцій експорту на предмет завищення ціни угод, а операцій імпорту – на предмет заниження ціни угоди (формування ілюзії прибутковості пов'язаного підприємства для власників групи компаній та ризику зменшення загального чистого прибутку групи взаємопов'язаних підприємств).

Розмежування цих двох видів аудиту трансфертної ціни у контрольованих зовнішньоекономічних операціях дало змогу зробити декомпозицію сфер податкового та внутрішнього аудиту трансфертних цін в контрольованих зовнішньоекономічних операціях між пов'язаними

сторонами, що визначає їх суперечливість та різновекторність. Такі особливості визначають різні напрямки застосування аудиторських процедур у зазначених видах аудиту та відмінності в оцінці аудиторських доказів під час проведення внутрішнього та зовнішнього податкового аудиту трансфертних цін в зовнішньоекономічних операціях між пов'язаними сторонами.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Алексеева А., Ігнатенко Т. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2014. №3. С. 85 – 95.
2. Гречко А. В. Механізм трансфертного ціноутворення в Україні як інструмент контролю за операціями між пов'язаними особами. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2016. № 13. С.85 – 91. URL : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80095> (дата звернення 21.07.2018).
3. Задоя А. О., Венгер С. А. Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі. *Академічний огляд*. 2011. № 2 (35). С. 156-163.
4. Сопко В. Трансфертне ціноутворення в міжнародних розрахунках. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 4. С. 93–107.
5. Вакульчик О. М., Рябич О.В. Проблеми та особливості впровадження в Україні механізму контролю трансфертного ціноутворення. *Вісник Академії митної служби України. Сер. Економіка*. 2014. № 1. С. 10 –16.
6. Гришко Н. В., Лубенченко О.Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та незалежний аудит. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки*. 2013. № 2 (66). С. 377 – 385.
7. Лубенченко О. Е. Аудит зовнішньоекономічної діяльності : монографія. К. : Кондор-Видавництво, 2016. 306 с.
8. Фесенко В. В. Зовнішньоекономічні операції підприємства з пов'язаними сторонами: аудит і аналіз: монографія. Дніпро: ТОВ «Домінанта Прінт», 2018. 301 с.
9. Вакульчик О.М., Фесенко В. В. Розвиток аудиту зовнішньоекономічних операцій відповідно до динаміки сучасних процесів у сфері фінансового контролю. *Облік і фінанси*. 2017. № 2(76). С. 133–140.

УДК 005.336.4:334.7.009.12

**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.180.238

**Череп О. Г. д.е.н.,  
Кузнецова А. Є.***Запорізький національний університет, м. Запоріжжя*

У статті доведено, що в умовах переходу до постіндустріальної економіки ключовим фактором конкурентоспроможності стає інтелектуальна власність. Об'єкти інтелектуальної власності як складова нематеріальних активів підприємства можуть використовуватись у будь-яких сферах економічної діяльності. В роботі розкрито проблеми формування й використання інтелектуальної власності, мотивації та управління об'єктами ІВ в процесі функціонування й розвитку підприємств. Визначено та уточнено сутність нематеріальних активів, нематеріальних ресурсів та інтелектуальної власності, як складової нематеріальних ресурсів. Запропоновано класифікацію нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності. Визначено фактори, що впливають на ІВ, вплив інтелектуальної власності на екзогенні та ендогенні чинники, що зумовлюють формування конкурентних переваг підприємства, а також певні елементи формування конкурентного середовища, у тому числі взаємозв'язок інтелектуальної власності і конкурентної спроможності підприємств. Зокрема, розглянуті певні фактори, що впливають на конкурентоздатність продукції. Визначено проблеми розвитку ІВ та внесені пропозиції підвищення їх ефективності використання.

**Ключові слова:** нематеріальні ресурси, нематеріальні активи, інтелектуальна власність, об'єкти ІВ, управління об'єктами ІВ, конкурентоспроможність

UDC 005.336.4:334.7.009.12

**INTELLECTUAL PROPERTY AND ITS EFFECT ON  
COMPETITIVENESS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.180.238

**Cherep A., Dr. of Econ. Sc.  
Kuznetsova A.***Zaporizhzhya National University*

In the article it is proved that in the conditions of transition to post-industrial economy the key factor of competitiveness becomes intellectual property. The objects of intellectual property as a component of intangible assets of the enterprise can be used in all spheres of economic activity. Problems of formation and use of intellectual property,

motivation and management of objects of IP in the process of functioning and development of enterprises are disclosed in the paper. The essence of intangible assets, intangible resources and intellectual property as a component of intangible resources is determined and specified. The classification of intangible assets and objects of intellectual property is proposed. The factors influencing the IP, the influence of intellectual property on exogenous and endogenous factors that determine the formation of competitive advantages of the enterprise, as well as certain elements of the formation of a competitive environment, including the interconnection of intellectual property and the competitiveness of enterprises, are determined. Also, certain factors influencing the competitiveness of products are considered. The problems of IP development are identified, and suggestions are made to increase their efficiency of use.

**Keywords:** intangible resources, intangible assets, intellectual property, IP objects, IP objects management, competitiveness

**Актуальність проблеми.** Сучасна концепція конкуренції та конкурентних переваг у повному обсязі досліджена в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників. Однак, поза увагою залишаються певні аспекти формування конкурентного середовища, зокрема, взаємозв'язок конкурентоспроможності та інтелектуальної власності підприємства. Ця проблема набуває особливої актуальності для українських підприємств, оскільки багато з них виявилися не готовими до набуття й утримання конкурентних переваг в ході соціально-економічних трансформацій.

В цих умовах дуже важливо провести глибоке вивчення та комплексне дослідження феномену інтелектуальної власності. Тому завданням полягає наведення характеристики інтелектуальної власності як складової нематеріальних активів, опис їх структури та впливу на конкурентну спроможність підприємства та його продукції, визначення механізмів підвищення ефективності використання інтелектуальної власності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників Вірченко В. [1], Жураковської І. [3], Литвинчук І. [8], Ходаківського Є. [8], Якобчук В. [8] та ін. змістовно розкриваються проблеми формування й використання інтелектуальних ресурсів, активів, управління об'єктами інтелектуальної власності в процесі функціонування й розвитку підприємств. Дослідження проблематики конкуренції та конкурентних переваг висвітлено в роботах Кавецького В. [4], Кифяка В. [5], Неживенко Е. [7], Студенця М. [5] та

інших. Проте, незважаючи на численні дослідження вчених, деякі питання з приводу впливу нематеріальних активів та інтелектуальних ресурсів на конкурентну спроможність підприємств залишаються не повністю розв'язаними і потребують детального вивчення.

**Мета дослідження.** Метою даної роботи є визначення впливу інтелектуальної власності на зовнішні й внутрішні чинники, які обумовлюють формування конкурентних переваг підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішне функціонування підприємства в ринкових умовах передбачає широке використання в господарській практиці не тільки матеріальних, але і нематеріальних ресурсів. В сучасних умовах нематеріальні ресурси є важливою частиною потенціалу підприємства, визначальним фактором підвищення його конкурентоспроможності. За своїм походженням нематеріальні ресурси є результатом творчої діяльності людини, що формуються у вигляді науково-технічних знань і ведуть до суттєвих змін у характері функціонування підприємства. Нематеріальні ресурси – частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну вигоду протягом тривалого часу, для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання.

Нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані. Основна відмінність нематеріальних активів і ресурсів полягає в значенні категорій «активи» і «ресурси». Активи (матеріальні, нематеріальні, фінансові) – це сукупність майна, інтелектуальної власності, грошових коштів, що належать підприємству, в які вкладено засоби власників, і від використання яких очікується прибуток, а ресурси (матеріальні, нематеріальні, фінансові) – основні елементи виробничого потенціалу, які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Не всі ресурси знаходять своє відображення в балансі підприємства, вони стають активами після виконання умов визнання: можливість ідентифікації, оцінки, здатність приносити економічні вигоди. [8]. Існує наступна класифікація нематеріальних активів (рис. 1).

Використання нематеріальних активів робить підприємство єдиним власником певного науково-технічного досягнення, використання якого

забезпечує йому відповідні конкурентні переваги, а в результаті додатковий прибуток.

У сучасних умовах наспіла об'єктивна потреба в розумінні ролі та місця інтелектуальної власності як економічного об'єкта, а також аналізу особливостей створення й використання різних видів інтелектуальної власності.



*Рис. 1 Класифікація нематеріальних активів  
Джерело: складено автором*

Інтелектуальна власність – юридична категорія, що застосовується для:

- визначення результатів творчої праці людини;
- позначення належності таких результатів відповідним суб'єктам творчої діяльності;
- закріплення за цими суб'єктами прав, пов'язаних з розробкою та використанням створених ними інтелектуальних продуктів.

Інтелектуальна власність використовується в усіх без винятку формах економічної діяльності. На відміну від природних ресурсів: землі, нафти, вугілля тощо, запаси яких мають певну межу, інтелектуальна власність є невичерпним ресурсом, тому в останні десятиріччя вона швидко замінює традиційні матеріальні активи і стає рушійною силою економічного і культурного розвитку суспільства. Особливості інтелектуальної власності проявляються в таких аспектах:

— вартість інтелектуальної власності практично неможливо визначити затратним методом, бо різниця між балансовою вартістю і його ринковою ціною може бути надзвичайно великою;

— інтелектуальний продукт має більше шансів виходу на ринок і менше бар'єрів в порівнянні з іншими товарами;

— інтелектуальна власність в процесі його споживання і використання зростає;

— зменшення ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності найчастіше пов'язане з «тиражуванням» знання, тобто його розповсюдженням за межі підприємства;

— в процесі виробництва товарів або послуг інтелектуальна власність трансформується з нематеріального стану в матеріальний продукт у вигляді інноваційного товару або послуги.

З огляду на вищезазначене, доцільно розглянути класифікацію об'єктів інтелектуальної власності. До об'єктів права інтелектуальної власності в Україні належать:

1. Об'єкти авторського права: твори літератури, твори мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних. Прикладом є письмові твори, збірники творів, твори образотворчого та прикладного мистецтва, набори інструкцій, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, та інші.

2. Об'єкти суміжних прав: виконання творів, фонограми і відеограми, програми телерадіоорганізацій. Прикладом може бути записи виконання або будь-яких звуків (зображень) на відповідному носії; сукупність живого виконання або запису.

3. Об'єкти науково-технічної інформації та промислової власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, науково-технічна документація, наукові відкриття, раціоналізаторські пропозиції, селекційні досягнення, комерційні секрети, методи захисту від недобросовісної конкуренції. Наприклад, пристрої, речовини, штами мікроорганізму, культури клітин, рослин і тварин; конструктивні виконання пристроїв, що є новими і промислово придатними; форми, малюнки чи розфарбування або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу, якщо вони нові і промислово придатні; результати науково-дослідної, дослідно-конструкторської, проектно-технологічної, виробничої діяльності, фіксовані у формі, яка забезпечує



їх відтворення, використання та поширення; пропозиції нові та корисні для підприємства; нові сорти рослин та породи тварин та ін.

4. Засоби індивідуалізації: знаки для товарів і послуг. До цих об'єктів відносять словесні, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані у будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів, що відповідають умовам правової охорони [8].

Об'єкти інтелектуальної власності підприємства можуть використовуватися у будь-яких сферах економічної діяльності. Їх застосування забезпечує виробництво інноваційної продукції, збільшення обсягів продажу продукції, зниження її собівартості і, відповідно, підвищення рентабельності підприємницької діяльності. Крім того, використання об'єктів інтелектуальної власності дозволяє нарощувати та ефективно використовувати ділову репутацію підприємства, оптимальним чином керувати його діяльністю, у повній мірі використовувати потенціал накопиченого підприємством людського капіталу.

Для забезпечення ефективного планування, організації та контролю процесів формування, розвитку і використання інтелектуальної власності підприємства створюють заходи щодо управління ІВ. На рівні підприємства основне завдання управління інтелектуальною власністю полягає в збереженні розвитку інтелектуального потенціалу як стратегічного ресурсу підприємства і підвищенні його конкурентної спроможності та економічної безпеки за рахунок задоволення потреб ринку в сфері охорони і комерціалізації інтелектуальної власності. Стратегія підприємства в сфері інтелектуальної власності повинна реалізовуватися в наступних трьох напрямках: активізації винахідницької діяльності на підприємстві; комерціалізації послуг в області інтелектуальної власності; формуванні нематеріальних активів як стратегічного ресурсу підвищення конкурентоспроможності організації.

Створення на підприємствах системи ефективного управління об'єктами ІВ дозволить істотно збільшити прибутковість інтелектуальної діяльності. Для того, щоб наситити виробництво об'єктів інтелектуальної власності, потрібні нові економічні, правові та організаційні механізми управління [1].

Глобальною метою функціонування підприємства є створення і підтримка конкурентоспроможності його шляхом формування стійких конкурентних переваг. Під конкурентоспроможністю підприємства

розуміють реальну та потенційну здатність господарюючого суб'єкта задовольняти конкретні суспільні потреби, яка опосередкована більш ефективним, порівняно з конкурентами, використанням обмежених економічних ресурсів у мінливих умовах ринку [8].

Головна споживча якість інтелектуальної власності – здатність приносити додатковий прибуток завдяки новим знанням про те, як ефективніше задовольнити запити споживача. Тільки нові інтелектуальні рішення дозволяють випустити товар більш високої якості, який має відповідні конкурентоспроможні властивості. Перелік і зміст споживчих якостей кожного об'єкта інтелектуальної власності досить індивідуальний і розглядається завжди невідривно від перспективи його використання.

Конкурентоспроможність кожного об'єкта інтелектуальної власності має визначатися за такими основними ознаками:

— ступень правового захисту (тобто забезпечення монопольних прав) на конкретному ринку: наявність правового захисту основних або другорядних вузлів, наявність товарного знаку;

— технічний рівень: вище або відповідає сучасному технічному рівню;

— місце на ринку: новий тип продукції, який буде задовольняти запити споживачів;

— ціна в порівнянні з подібною продукцією: нижче, приблизно збігається або буде вищою за ціну всієї подібної продукції, що має приблизно такі ж технічні характеристики;

— очікуваний рівень конкуренції: вихід на ринок конкурентів з аналогічним товаром утруднений через значні витрати на дослідження і розробку, або може з'явитися обмежене число конкурентів з аналогічним товаром, або практично будь-яка фірма може за короткий термін створити аналогічну продукцію і вийти з нею на ринок;

— ймовірність розширення ринку: число споживачів буде розширюватися в значних межах, змінюватися у незначній мірі, або зменшуватися.

З точки зору формування конкурентоздатної продукції, нематеріальні активи, які у більшості випадків по суті зводяться до об'єктів інтелектуальної власності, роблять їх власника єдиним виробником продукції у контексті правового використання цих прав. Так, наприклад, права на моделі та винаходи, описані у патентах, а також ноу-

хау надають їх власникам абсолютні права на їх використання. Оскільки найчастіше у патентах описуються нові винаходи або суттєві модифікації існуючих, що спрямовані на підвищення якості чи оптимізацію витрат на створення продукції, то використання об'єктів патентів чи ноу-хау надає виробникам додаткові конкурентні переваги.

Іншою головною конкурентною перевагою більшості видів продукції є якість продукції, тому основні зусилля підприємств будуть спрямовуватися на підвищення якості продукції, яку вони випускають. З цією метою підприємством можуть використовуватися інтелектуальна власність. Основним їх застосуванням, як правило, буде оформлення патентів на винаходи або використання ноу-хау.

Створення та використання винаходів, корисних моделей та промислових зразків дає цьому підприємству можливість покращувати якість продукції та створювати продукцію з унікальними характеристиками. Надалі випуск унікальної продукції вирізнятиме підприємство у свідомості споживача, забезпечуючи йому сталі конкурентні переваги. Наявність сукупності об'єктів інтелектуальної власності надаватиме підприємству можливість легально тимчасово монополізувати визначений сегмент ринку. Що стосується комерційних позначень, то використання торгової марки сприятиме диференціації підприємства серед конкурентів.

Використання інтелектуальної власності також дозволяє одержувати конкурентні переваги і з позицій зменшення ціни продукції. Так, якщо використовувати власні патенти чи розробки, це дозволить підприємству не витратити додаткові кошти на придбання ліцензій чи прав на користування інтелектуальною власністю третіх осіб, вартість яких очевидно включається у собівартість продукції. Важливу роль відіграють також і ноу-хау. Вони дозволяють проводити оптимізацію процесу виробництва і відповідно його здешевлення за рахунок більш ефективної обробки предметів праці та (або) більш ефективної експлуатації засобів праці [6].

Існує й ряд інших чинників, що впливають на конкурентоспроможність продукції. Наприклад, імідж підприємства та оригінальність торгової марки. Ці переваги входять до складу гудвілу – одного із важливих нематеріальних активів підприємства. Імідж та репутація підприємства-виробника або постачальника послуги має важливе значення. Якщо підприємство зарекомендувало себе, як

ненадійний виробник або має в цілому погану репутацію, то у більшості випадків цей факт призводить до зниження конкурентоспроможності продукції на ринку, навіть якщо вона має непогану якість та привабливу ціну [8].

Оцінка конкурентоспроможності компанії необхідна в першу чергу для вироблення нової або коригування існуючої конкурентної стратегії, підтримки на високому рівні конкурентних переваг компанії. Оцінка конкурентоспроможності безпосередньо пов'язана з визначенням існуючого рівня ризику компанії, в свою чергу конкурентні переваги залежать від того, наскільки ефективно здійснюється в компанії процес управління ризиками.

Досліджуючи ІВ України, можна прийти до висновку, що у той час як в структурі капіталу європейських та американських підприємств частка нематеріальних активів сягає 50%, а в Японії – 60%, в Україні частка нематеріальних активів не перевищує 2-3%. Поряд з цим, вітчизняні підприємства, які володіють об'єктами інтелектуальної власності, на жаль не в змозі ефективно ними керувати, що знижує їх економічний потенціал і дестабілізує фінансово-господарський стан. Тому доцільним є навести шляхи підвищення ефективності ІВ підприємств:

- регулювання відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності під час створення об'єктів інтелектуальної власності: специфікації прав власності на результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що фінансуються за рахунок державного бюджету або через державні заклади; забезпечення патентної чистоти продуктів інноваційної діяльності;

- створити умови для розвитку інститутів, що забезпечують комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності; передавання на комерційних засадах прав на об'єкти інтелектуальної власності; розвитку франчайзингу, трансферу технологій за кордон, налагодження системи інноваційного аудиту; формування життєздатного та ефективного інноваційного ринку, венчурного капіталу, сучасних форм кооперації інноваційного бізнесу (технополісів, технопарків); удосконалення механізму оцінки і передавання прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо [2];

- забезпечення охорони захисту прав об'єктів інтелектуальної власності, стимулювання розвитку індустрії інформаційних технологій.

**Висновки.** Зростання ролі інформації та знань у виробничих процесах ставить у пряму залежність економічний прогрес і суспільний розвиток від суцільної інтелектуалізації життя населення. Інтелектуальна діяльність стає головною умовою економічного поступу, а інтелектуальна власність – найважливішим та найціннішим ресурсом для досягнення цієї мети. Забезпечення конкурентоспроможності економіки неможливе без усвідомлення ролі інтелектуальної власності і оволодіння навиками управління ним.

У системі заходів щодо формування вітчизняної економіки знань залишаються актуальними питання, пов'язані зі створенням реального ринку інтелектуальної власності, використанням об'єктів ІВ, створення механізмів передачі технологій, готових до застосування, законодавчого захисту прав ІВ, що у свою чергу, не дозволяє ефективно використовувати в активному господарському обігу результати інтелектуальної діяльності і опиратися на них як на ключовий компонент економічного зростання і міжнародного обміну.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вірченко В. Зміст та особливості управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. №27 т.1. 225-236с.
2. Дегтяр А., Гончаренко М. Зарубіжний досвід регулювання процесу комерціалізації інтелектуальної власності. *Державне будівництво*. Харків, 2013. №2
3. Жураковська І. Результати інтелектуальної діяльності як ресурс, активи, власність та капітал підприємства: обліковий аспект. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Львів, 2009. №647. С. 331–336.
4. Кавецький В. Конкурентоспроможність підприємства у світлі реалізації інтелектуального капіталу. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. Вінниця, 2008. №2. С. 24-30.
5. Кифяк В.І., Студенець М.В. Вплив нематеріальних активів на підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. *«Young Scientist»*. Чернівці, 2018. № 5 (57). 713-716 с.
6. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: монографія. Львів: Аверс, 2015. – 304 с
7. Неживенко Е. Взаимодействие конкурентоспособности и образовательного потенциала машиностроительного предприятия. *Вестник ОГУ*. Оренбург, 2004. №2(27). 106-112 с.
8. Ходаківський Є.І., Якобчук В.П., Литвинчук І.Л. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 276с.

УДК: 338.3-027.236(477)

**ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.190.239

**Шитікова Л.В., к.е.н.,  
Кугушева Ю.С.***Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя*

В статті розглянуті економічні основи категорії «ефективність» як наукової проблеми та об'єкта управління. Внесено пропозиції щодо уточнення понятійного апарату сутності терміну «ефективність». Стаття присвячена дослідженню показників оцінки управління ефективністю діяльності промислових підприємств. Визначені показники економічної та соціальної ефективності виробництва, які тісно пов'язані між собою та взаємообумовлюють одне одного. Запропоновано вирішення проблем, пов'язаних зі створенням системного комплексного оцінювання, в основі якого полягає інтегрований підхід, який окреслює кількісні та якісні параметри виробничо-господарської діяльності підприємства. Доведено, що залучення капітальних інвестицій здатне розширити виробництво при використанні ефективних підходів, але сучасний брак інвестицій потребує підвищення їх економічної ефективності. Це можливо за рахунок створення і втілення комплексу заходів, що забезпечують вирішення проблеми. Проаналізовано динаміку розвитку капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні за 2015-2017 рр. Доведено, що для поліпшення інвестиційного клімату, активізації інвестиційних процесів залучення коштів із державного і місцевих бюджетів, вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів необхідне створення сприятливих умов, які забезпечать стає економічне зростання та підвищення якості життя населення. З'ясовано, що вдало організована система фінансування створює базові установки для ефективного управління, вирішує завдання виживання підприємства, сприяє його стійкості та розвитку.

**Ключові слова:** промислове підприємство, управління, ефективність, моделювання, соціальна ефективність, економічна ефективність, інвестиції

UDC: 338.3-027.236(477)

**THE STUDY OF INDICATORS FOR ASSESSING THE PERFORMANCE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.190.239

**Shitikova L., PhD in Economics  
Kugusheva Yu.***Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhya*

The article considers the economic foundations of the "efficiency" category as a scientific problem and the object of management. Proposals for clarification of the

conceptual apparatus of the essence of "efficiency" term are presented. The article is devoted to the research of indicators of evaluation of the management of the industrial enterprises efficiency. The indicators of economic and social efficiency of production, which are closely interconnected and interdependent, are determined. The solution of problems connected with the creation of system complex evaluation, based on an integrated approach, which defines the quantitative and qualitative parameters of the industrial and economic activity of the enterprise is proposed. It is proved that the attraction of capital investments can expand production if using effective approaches, but the current lack of investment requires an increase in their economic efficiency. It is possible due to the creation and implementation of a measure set to solve the problem. The dynamics of capital investment development according to sources of financing in Ukraine for 2015-2017 has been analyzed. It is proved that in order to improve the investment climate, activation of investment processes in attracting funds from state and local budgets, domestic and foreign investment resources are needed to create favorable conditions that will ensure a stable economic growth and improvement of quality of the population's life. It is revealed that a well-organized system of financing creates basic settings for effective management, solves the problem of enterprise survival, contributes to its sustainability and development.

**Keywords:** industrial enterprise, management, efficiency, modeling, social efficiency, economic efficiency, investment

**Актуальність проблеми.** В сучасних умовах нестабільної економіки України актуальною є проблема ефективного управління та розвитку підприємств. Для досягнення позитивних результатів господарської діяльності суб'єкта господарювання необхідні нові підходи до управління економічною ефективністю. Дедалі актуальнішим стає пошук та розробка методик оцінки системи показників ефективного управління діяльністю підприємств, що підштовхне до вирішення низки проблем, однією з яких є створення системного комплексного оцінювання, в основі якого запропоновано інтегрований підхід, який окреслить кількісні та якісні параметри виробничо-господарської діяльності підприємства.

Найбільш гостро проблема достовірної оцінки економічної ефективності діяльності підприємств виникла з розвитком ринкових відносин в Україні та обумовлена нагальною необхідністю отримувати достовірні оцінки вартості підприємств. Проте, актуальними залишаються завдання оперативного управління підприємством.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти щодо проблем підвищення економічної ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах знайшли своє відображення у наукових працях

вітчизняних вчених, таких як: В. Нусінов, А. Турило, А. Темченко, М. Афанасьєв, А. Гончаров, П. Орлов, П. Друкер та багатьох інших. Ними висвітлено основні теоретичні аспекти економічної ефективності діяльності підприємств.

Аналіз сучасних досліджень і публікацій потребує додаткового вирішення проблеми комплексного інтегрованого підходу до визначення показників оцінки ефективності роботи промислових підприємств. Тому, обрана проблема стала предметом даного дослідження.

**Мета статті** полягає у визначенні сучасних підходів до визначення показників оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності з метою покращення роботи підприємств.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** В умовах формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, перед підприємствами встає необхідність працювати повному, враховуючи закони та вимоги ринку, опановуючи нові типи економічної поведінки, пристосовуючи всі сторони виробничої діяльності до мінливої ситуації. Підвищення ефективності є складним завданням для підприємства. В масштабах економіки країни підвищення економічної ефективності призведе до більш раціонального використання ресурсів, підвищенню якості життя населення та стабільності держави.

В даний час існують різні підходи підвищення ефективності, які мають особливе значення для України, де відбуваються процеси подолання економічної й управлінської криз, перехід до системи ринкових відносин. Звичайно, такі процеси не можуть не вплинути на діяльність підприємств нашої країни. Таким чином ефективність роботи кожного з них можна оцінити та визначити шляхи покращення їх господарської діяльності.

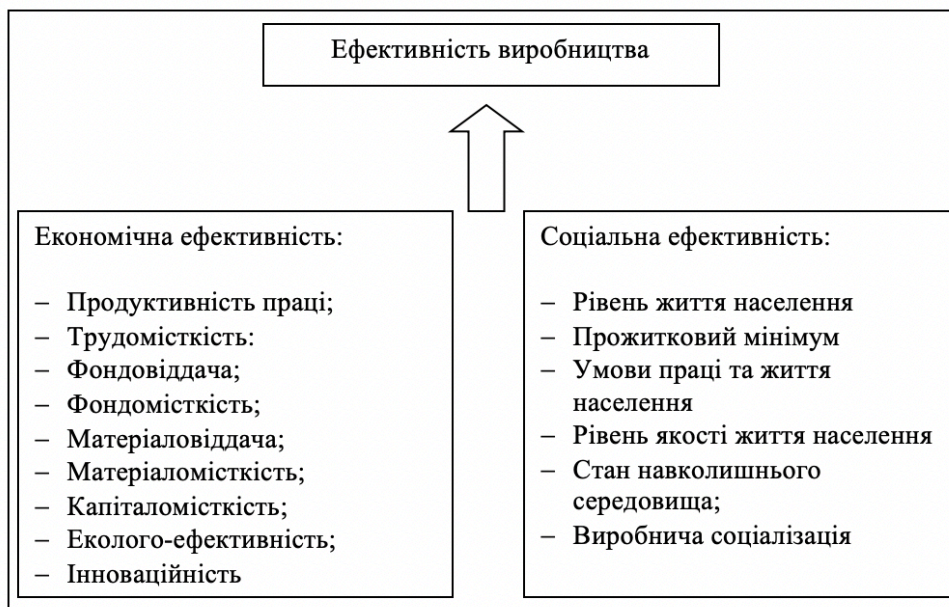
Стан економіки підприємства дає можливість визначити напрямки розвитку підприємства. Для такого аналізу потрібно визначитись з поняттями «ефект» та «ефективність». Ефект показує результат якої-небудь дії, яка передбачає позитивний чи негативний результат. Більшість авторів визначають поняття ефективності, як відношення результату роботи до витрат, які були затрачені в процесі роботи. Наприклад, І.М. Бойчик визначає ефективність виробництва, як узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання



засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу [3, с. 352].

Важливим показником, що характеризує виробничо-господарську діяльність підприємства є результативність; відомо, що це - міра праці, яка характеризує ступінь досягнення цілей системи або наближення до них. Оцінює результативність діяльності підприємств та їх потенціал економічна ефективність, яка визначається відношенням кінцевого результату роботи виробництва до залучення ресурсів, які приймали участь у виготовленні продукту. Економічна ефективність – це об'єктивний процес функціонування економіки, який можливо спрямувати на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Ефективність виробництва тісно пов'язана з його метою. Для того, щоб діяльність підприємства була більш ефективною використовують показники економічної та соціальної ефективності виробництва. Ці два поняття тісно пов'язані між собою, адже чим більший розвиток соціальної сфери, тим вища буде економічна ефективність виробництва. Вважаємо доцільним додати до показників економічної ефективності поняття інноваційності, а до соціальної ефективності – поняття виробничої соціалізації. Основні показники показані на рис. 1.



**Рис. 1** Схема основних показників ефективності виробництва  
Джерело: побудовано авторами за [2, с.129]

Економічна ефективність направлена на досягнення підприємством певних результатів при найменших затратах. Економічна та соціальна ефективності пов'язані між собою. Із зростанням економічної ефективності виробництва збільшується можливість вирішення

соціальних завдань. Соціальна ефективність показує наскільки розвиток виробництва відповідає основним соціальним потребам і цілям суспільства. Більш вагомим в цьому виступає такий показник, як продуктивність праці. Він характеризує кількість виробленої продукції, яка була виготовлена за певний проміжок часу. На продуктивність праці суттєвий вплив мають такі чинники, як організація процесу виробництва та соціальні показники, які в свою чергу повинні створювати певні умови праці для робітників. Вагомими показниками соціальної ефективності є поліпшення умов праці та навколишнього середовища. При більших інвестиціях у соціальну сферу, економічна ефективність виробництва буде збільшуватись.

Розглядаючи методики оцінки ефективності виробництва, запропоновано інтегрований підхід, який окреслить кількісні та якісні параметри. Групи показників оцінки використання ресурсів показано на рис. 2.



*Рис. 2 Система показників оцінки ефективності виробництва  
Джерело: авторська розробка*

Управління ефективністю розвивається і потребує розробки нових методик. Кожне підприємство має на меті отримати максимальний прибуток, цей показник також свідчить про ефективність роботи підприємства. Виготовляючи власну продукцію, підприємства реалізують її намагаючись покрити затрати, які пов'язані з виробництвом та отримати прибуток. При отриманні прибутку підприємство може розширити свої можливості, так при збільшенні обсягів виробництва можна забезпечити низку конкурентних переваг на ринку.

В економічному розвитку країни підприємство займає значну роль, а саме: створює нові робочі місця, стимулює розвиток науково-

технічного прогресу, забезпечує конкурентне середовище для досягнення більш високого рівня розвитку суб'єктів господарювання. У наш час бажання до розвитку мають всі підприємства України, проте існують проблеми, які гальмують ці бажання. Матеріальне забезпечення є однією з таких проблем, яке пов'язано з відсутністю підтримки з боку держави, мало розвинутою інфраструктурою, рівнем кваліфікації працівників та ін. Все це можна вирішити, адже саме підприємства забезпечують ринки товарами та послугами.

Більшість вітчизняних підприємств мають складне фінансове становище. Такий стан обумовлюється постійними змінами економічної та соціальної політики держави, браком інвестицій. Тому, такі підприємства потребують підвищення економічної ефективності інвестицій, що відбувається за допомогою:

- розширення інвестиційних ресурсів;
- вдосконалення інвестиційної діяльності;
- залучення іноземних інвестицій.

Залучення інвестицій потребує кожне підприємство, яке має дефіцит фінансових ресурсів, серед основних джерел фінансування можна виділити: кошти з державного та регіонального бюджетів, власні кошти підприємства, іноземні інвестиції, кредитні ресурси з банків та страхових компаній. Таке фінансування забезпечить своєчасні грошові надходження, фінансову стійкість та ефективну роботу підприємства.

Основною метою інвестиційної діяльності будь-якого підприємства є створення сприятливих умов для поліпшення інвестиційного клімату, активізацію інвестиційних процесів по залученню коштів із державного і місцевих бюджетів, вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів для сталого економічного зростання, підвищення якості життя населення.

З метою поліпшення інвестиційного клімату, сприяння залученню інвестицій в економіку підрозділами економічного розвитку та інвестиційної діяльності проводиться послідовна, цілеспрямована робота щодо залучення інвестиційних коштів в економіку та соціальну сферу району.

Залучення капітальних інвестицій здатне розширити виробництво при використанні ефективних підходів впровадження нових технологій, сприяючи збільшенню обсягів виробництва, продуктивності праці та прибутку підприємства. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування та їх динаміка розвитку за 2015-2017 роки надається в табл.1.

Таблиця – 1 Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2015-2017 роки, (млн.грн.)

	2015	у % до загально го обсягу	2016	у % до загально го обсягу	2017	у % до загальног о обсягу
Усього, у т.ч. за рахунок:	273116,4	100	359216,1	100	448461,5	100
-коштів державного бюджету	6 919,5	2,5	9264,1	2,6	15295,2	3,4
-коштів місцевих бюджетів	14 260,0	5,2	26 817,1	7,46	41 565,5	9,3
-власних коштів підприємств та організацій	18 4351,3	67,5	248769,4	69,2	310061,7	69,1
-кредитів банків та інших позик	20 740,1	7,6	27106,0	6,9	29588,9	6,6
-коштів іноземних інвесторів	8185,4	2,9	9831,4	2,7	6206,4	1,4
-коштів населення на будівництво житла	31 985,4	11,7	29932,6	8,33	32802,5	7,3
-інших джерел фінансування	6674,7	2,4	7495,5	2,0	12941,3	2,9

Джерело: [7]

В таблиці показана динаміка розвитку капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні за 2015-2017 рр. Аналізуючи таблицю, можна спостерігати динаміку зростання інвестицій державного бюджету та місцевого, які підвищились за аналізовані роки на 5%. За цей період також спостерігається зростання власних коштів підприємств та організацій на 1,6% та інших джерел фінансування на 0,5%. Фінансування за рахунок кредитів банків зменшилось за досліджуваний період, найвищий показник становив 7,6% у 2015 році і знизився до 6,6% у 2017 році. Такий результат свідчить про недовіру до банківської системи на фоні нестабільної економічної ситуації в країні.

В залежності від характеру ринкової ситуації в економічному секторі формуються стратегічні напрямки ефективної роботи суб'єкта господарювання.

Більшість підприємств стикаються з проблемою залучення коштів. На вибір джерел фінансування впливають багато факторів, серед них: збутова політика, тривалість виробничого циклу, обсяги продажу та фінансовий стан підприємства.

Збутова політика відповідає за вихід товару на ринок, при удосконаленні цього процесу збільшиться обсяг продажу і прибуток, тим самим підвищить можливості підприємства. Така діяльність потребує безперервного контролю всіх елементів збутової політики підприємства.

Фінансовий стан підприємства залежить від ефективності роботи всього підприємства опираючись на оцінку показників рентабельності, прибутковості, ліквідності та ін.

**Висновки.** В роботі доведено, що основою підвищення ефективності підприємства є впровадження капітальних інвестицій та підвищення показників ефективності. Отримані результати свідчать про необхідність створення технічних, економічних, організаційних та соціальних умов підвищення та результативності господарської діяльності на підприємствах.

Таким чином, головною метою розвитку підприємств є постійне підвищення економічної ефективності яке досягається оновленням і ефективним використанням сучасних технологій, техніки, наукових здобутків в галузі організації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Афанасьев М. В., Гончаров А.Б. Экономика предприятия / За ред. М.В. Афанасьева. – Харьков: ВД «ИНЖЕК», 2003. – 410 с.
2. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. / Базилевич В. Д.. – К.: Знання - Прес, 2007. – 719 с
3. Бойчик І. М. Экономика предприятия. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
4. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задания и оптимальные решения / П. Друкер. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 288 с.
5. Нусинов В. Я., Турило А.М., Темченко А.Г. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений в промышленности: Учеб. пособие. – Кривой Рог: Минерал, 1999. – 172 с.
6. Орлов П.А. Экономика предприятия: Учеб. пособие.–Х.: РИО ХГЭУ,2000.–401 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
8. Ячменьова В. М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія / В. М. Ячменьова, М. В. Височина, О. Й. Сулима. – Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. – 472 с

# СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

УДК 338.5:658.5

## КОНЦЕПЦІЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.198.240

Ватченко Б. С., к.е.н.  
Полив'яний Д. С.

*Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро*

Методології управління витратами зазнала досить великого розвитку за останнє століття. Найбільш інноваційною серед них визнано ощадливе виробництво. В умовах зародження соціального підприємництва в Україні, в якому одною з основних ідей є залучення альтернативних ресурсних джерел з метою мінімізації впливу на навколишнє середовище, традиційна концепція ощадливого виробництва потребує змін, які б дали змогу оцінити результати підприємства не тільки з економічної точки зору, а також із соціальної та екологічної, забезпечуючи сталий розвиток. Проаналізовано теоретико-методологічні доробки вчених щодо дослідження аспектів концепції ощадливого виробництва, його методів та концепції сталого розвитку. Запропоновано концепцію поєднання ощадливого виробництва та сталого розвитку. Трансформація підприємства в рамках концепції проходить в три етапи, кожен з яких реалізується в межах певної складової сталого розвитку. Перший етап – трансформація менеджменту, розробка стратегії, технічне переоснащення реалізується в межах економічної складової, другий етап – кадрова трансформація реалізується в межах соціальної, третій етап – зменшення навантаження на навколишнє середовище та робота з клієнтом з приводу поширення власних ідей реалізується в межах екологічного розвитку. З метою оцінки достатності запропонованої концепції авторами був зроблений її аналіз на прикладі ПАТ «Карлсберг Україна», яке реалізує власну програму сталого розвитку «Together Towards ZERO». В результаті внутрішніх трансформацій відповідно до концепцій ощадливого виробництва та сталого розвитку, підприємство має змогу вивільнити частину обігових коштів та спрямувати їх на створення соціального блага. Потенціал поєднання концепції ощадливого виробництва та сталого розвитку не є вичерпним, що зумовлює необхідність подальшого дослідження.

**Ключові слова:** концепція, ощадливе виробництво, сталий розвиток, управління витратами, трансформація, методи

---

© Ватченко Б. С., к.е.н. Полив'яний Д. С., 2018

UDC 338.5:658.5

**CONCEPT OF LEAN MANUFACTURING IN TERMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE**

DOI 10.30838/P.ES.2224.250918.198.240

**Vatchenko B., PhD in Economics  
Polyvjanyj D.***University of customs and finance, Dnipro*

Methodologies of cost management have undergone a rather large development over the last century. The most innovative among them is a lean manufacturing. In the terms of the emergence of social entrepreneurship in Ukraine, in which one of the main ideas is attraction of alternative resource sources in order to minimize the environmental impact, the traditional concept of the lean manufacturing requires changes that would make possible to assess the company's results not only from an economic point of view, but also from the social and environmental, ensuring sustainable development. Theoretical and methodological approaches of scientists concerning the research of aspects of the concept of lean manufacturing, its methods and the concept of sustainable development were analyzed and generalized. The concept of a combination of lean manufacturing and sustainable development was developed. Transformation of the enterprise within the framework of the concept runs in three stages, each of which is implemented within a certain component of sustainable development. The first stage is the transformation of management, strategy development, technical re-equipment which is implemented within the economic component, the second stage - personnel transformation is implemented within the social one, the third stage – reduction of environmental burden and spreading own ideas within client is implemented within the framework of environmental development. In order to assess the adequacy of the proposed concept, authors analyzed it on an example of PJSC "Carlsberg Ukraine", that implements its own program of sustainable development called "Together Towards ZERO". Consequently, as a result of internal transformations in accordance with the concepts of lean manufacturing and sustainable development, enterprise is able to release part of working capital and direct it towards creating a social good. A hidden potential of such combination of the concept of lean manufacturing and sustainable development is yet to uncover, which necessitates the further research.

**Keywords:** concept, lean manufacturing, sustainable development, cost management, transformation, methods

**Актуальність проблеми.** В умовах ресурсного дефіциту та зростання цін на сировину і матеріали люди залучені в процес зменшення витрат. Існує два підходи до оптимізації витрат – управлінський і технологічний. При технологічному підході підвищення ефективності роботи підприємства відбувається, в першу чергу, за рахунок інновації, але їх впровадження не впливає на систему управління виробництвом.

Управлінський підхід розглядає виробництво з точки зору управління витратами, визначаються критичні місця, які вимагають технологічних вдосконалень а вже потім – впровадження у виробництво технологічних новацій. Окрім цього в наш час значного розвитку та популярності досяг феномен соціального підприємництва у світовій економіці, коли організації не тільки споживають ресурси, щоб досягати економічного результату, а й приносять соціальний ефект в суспільство. Завдяки впровадження методів ощадливого виробництва можна мінімізувати споживання ресурсів, зменшити вплив виробництва на екологічне середовище, що є прикладом позитивного ефекту на суспільство в довгостроковій перспективі. В Україні ощадливе виробництво ще знаходиться на етапі свого зародження та впроваджується лише розвинутими компаніями, в яких для цього достатньо можливостей, і в яких ефект від змін в масштабах підприємства буде досить відчутним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням аспектів ощадливого виробництва в останнім часом займаються багато світових науковців: Джеффри Лайнер, Даніел Джонсон, Майкл Вейдер, Джим Вумек, Майкл Л. Джордж, Масаакі Імаї, О.С. Віханський, К.А. Гордєєва та ін.. В Україні все більше фахівців розроблюють моделі впровадження ощадливого виробництва в українські підприємства, серед таких робіт можна виділити дослідження Кобелюх О., Колос І., Іщенко Я., Лисицин В. Д., Лисенко О. І., Вовк Ю. С та ін. Не зважаючи на те, що впровадженню на підприємстві концепції ощадливого виробництва та його методів вже приділено досить багато уваги як у світовій, так у вітчизняній літературі, розвиток концепції ощадливого виробництва в межах сталого розвитку поки не є повністю розкритим, що і обумовлює актуальність вибраної теми.

**Мета роботи.** Метою роботи є аналіз концепції ощадливого виробництва та її взаємоз'язок з концепцією сталого розвитку.

Для досягнення поставленої мети були реалізовані наступні задачі:

- проведено аналіз розвитку феномену ощадливого виробництва;
- досліджено поєднання концепції сталого розвитку та ощадливого виробництва
- розглянуто концепцію ощадливого виробництва на прикладі ПАТ «Карслберг Україна»

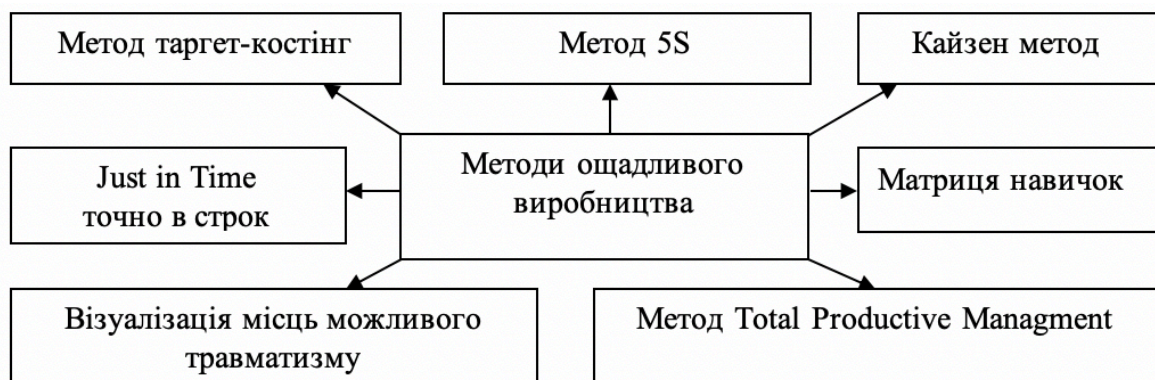
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ощадливе виробництво (англ. lean production або lean manufacturing) – це концепція управління,



яка ґрунтується на прагненні підприємства ліквідувати всі види втрат за допомогою залучення у процес управління кожного працівника та максимальної орієнтації на споживача, що передбачає виробляти стільки продукції, скільки вимагає ринок. Її розробив Таїті Оно (Taiichi Ohno) ще у 1950-ті роки на японському підприємстві Toyota Motor Corporation [8].

Ця концепція управлінського підходу спрямована на досягнення цілей випуску якіснішої продукції за нижчими цінами. Ощадливе виробництво також можна характеризувати як набір методів та інструментів, постійне використання яких дає змогу досягти максимальної ефективності виробництва. Розвинені країни, такі як Японія, Китай, Німеччина, США, Великобританія успішно застосовують їх і тому вдається займати перші позиції на світовому ринку у різних сферах діяльності. Сьогодні ощадливе виробництво застосовують майже 100% японських компаній, 72% компаній США, у Великобританії – 56 %, у Бразилії – 55 %, в Мексиці – 42 %, в той час як в Україні концепцію ощадливого виробництва застосовують всього декілька компаній, які є досить розвиненими та відомими [10]

Повністю уникнути втрат у виробничому і управлінському процесі не вдається навіть найуспішнішим компаніям світу. Але існує безліч методів таких як 5S, кайзен, таргет-костінг, Just in Time, ТРМ (загальний догляд за обладнанням), візуалізація, матриця навичок (рис.1), які дозволяють звести рівень втрат та забезпечити підприємствам практично безвідхідне виробництво із найменшими витратами ресурсів та часу. Всі вони об'єднуються в концепцію ощадливого виробництва.



*Рис. 1 – Методи ощадливого виробництва  
Джерело: побудовано авторами за [2]*

Методи та інструменти ощадливого виробництва мають загальну мету – мінімізація витрат, однак ці методи можуть мати різну сферу застосування.

Система 5S (Sort – сортування; Set in order – дотримання порядку; Shine – дотримання чистоти; Standardize – стандартизація; Sustain – вдосконалення) – технологія створення ефективного робочого місця. Сьогодні система 5S – одна з найпоширеніших методик з усього виробничого комплексу інструментів. Вона використовується для трансформації робочого місця з метою зменшення непотрібних витрат робочої сили. [8]

В інноваційних галузях виробництва успішно застосовується концепція управління витратами за цільовою собівартістю — система таргет-костінг (target costing). Метод передбачає розрахунок цільової собівартості продукції на основі маркетингових досліджень ціни реалізації за виключенням прибутку, який планує отримати фірма. Маючи конкретне завдання щодо собівартості розробники нової продукції працюють над проектуванням її виробництва, а облік виробництва забезпечує менеджерів інформацією про рівень цієї собівартості. Перевагою даної системи є її відповідність вимогам стратегічного управління витратами та врахування зовнішніх факторів впливу на параметри виробничої діяльності. [5, с.94].

Метод «кайзен-костингу» полягає у процесі поступового зниження витрат на етапі виробництва продукції, результат якого досягнення необхідного рівня собівартості й прибутковості виробництва. Використання «кайзен-костингу» можливе в будь-якій галузі виробництва і в сукупності з іншими методами обліку витрат. Перевагою «кайзен-костингу» є те, що він забезпечує постійне зменшення витрат й утримання їх на заданому рівні, а основним недоліком – необхідність мотивації працівників і корпоративної культури, що підтримує залучення персоналу в діяльність організації. [13, с. 108]. Цей метод є ідеальним для підприємств, які прагнуть до постійного розвитку та досягнення нових вершин будь-де, у даному випадку мінімізації витрат.

Система TPM (Total Productive Maintenance) – сукупність ідеології, методів та інструментів підтримання постійної працездатності обладнання для забезпечення безперервності виробничих процесів

Суть системи JIT (just-in-time) зводиться до відмови від виробництва продукції великими партіями. Замість цього створюється безперервно-потокове предметне виробництво. З практичної точки зору головною метою системи є знищення зайвих витрат і ефективне використання виробничого потенціалу підприємства. [11] Скорочення складських

витрат на утримання запасів вивільняє певну кількість фінансових ресурсів та підвищує тим самим маневреність і конкурентоспроможність підприємства.

Матриця навичок – це елемент навчання співробітників та організації праці. Являє собою запис усіх навичок, якими володіє кожний член обраної команди, що в наступному розуміти, які перспективи очікують команду і які навички потрібно покращувати.

Сталий розвиток країни означає таке функціонування її народногосподарського комплексу, коли одночасно забезпечуються задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення, раціональне та екологічнобезпечне господарювання й високоефективне використання природних ресурсів, підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва. [6, с.86]. Отже, сталий розвиток – це керований процес збалансованого розвитку соціально-економічних і екологічних складових, спрямованих на використання та відтворення природного середовища й досягнення відповідної якості життя людини як у теперішньому, так і в майбутньому часі [1, с.67].

Забезпечення сталого розвитку потребує розробки та реалізації стратегії. Процес формування стратегії належить до розряду управлінських процесів і реалізується поетапно.

Першим етапом формування стратегії сталого розвитку підприємства є постановка мети – економічна дієздатність підприємства в контексті сталого розвитку. Для визначення цієї мети необхідна оцінка впливу стратегії на сталий розвиток підприємства.

Другий етап формування стратегії сталого розвитку підприємства – розробка варіантів досягнення цілей. Оскільки ресурси для вирішення проблем обмежені, слід визначити важливість проблеми за її актуальністю, масштабністю, враховуючи стадію життєвого циклу підприємства

Третім етапом формування стратегії сталого розвитку підприємства є вибір кращих варіантів досягнення кінцевої мети з безлічі альтернативних. Здійснити вибір та скласти оптимальний перелік шляхів досягнення кінцевої мети можна, оцінивши виробничі можливості підприємства і визначивши стадію життєвого циклу підприємства [6, с. 89.]

Все більше світові виробники починають розуміти, як важливо в епоху жорсткої економії і екологічної відповідальності переходити до концепції сталого розвитку та ощадливого виробництва. На відміну від ощадливих ланцюгів постачання, які зосереджені на вдосконаленні діяльності відповідно до вимог споживача і скороченні втрат, зелені ланцюги постачання спрямовані на пошук шляхів ліквідації відходів з точки зору охорони навколишнього середовища. Впровадження в діяльність підприємств концепції ощадливого виробництва та концепції сталого розвитку позитивно впливатиме не тільки на навколишнє середовище, але також на суб'єктів суспільного виробництва.

При розробці концепції функціонування ощадливого виробництва в умовах сталого розвитку слід розуміти, в яких масштабах ці два поняття функціонують. Так, ощадливе виробництво – це концепція управління підприємством, коли сталий розвиток – це напрямок суспільства. Оскільки ці два поняття ми розглядаємо в контексті суспільного виробництва, то реалізація концепції впровадження ощадливого виробництва в умовах сталого розвитку починається безпосередньо на підприємстві під час розробки довгострокової стратегії. На нашу думку, цей процес складається з трьох поступових етапів (таблиця 1).

*Таблиця 1 – Загальна характеристика етапів поєднання концепцій ощадливого виробництва та сталого розвитку, сфери їх впливу*

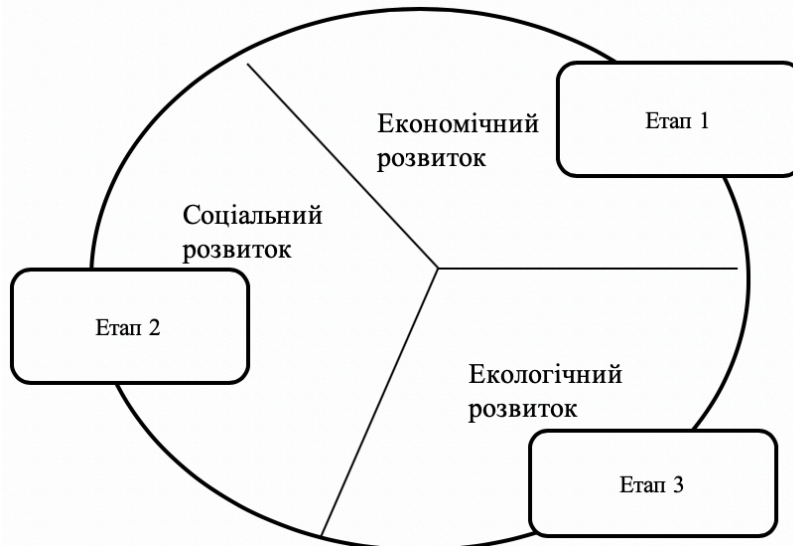
Етап	Сфера дії
Перший етап	трансформація системи менеджменту підприємства; автоматизація процесів; оптимізація процедури поточного ремонту та підтримки обладнання; поступовий перехід на економніше обладнання та освітлювання;
Другий етап	навчання та атестація співробітників; трансформація механізму мотивації працівників; агітація ідей ощадливого виробництва; постійне вдосконалення системи безпеки праці
Третій етап	створення соціального ефекту; поширення ідей ощадливого виробництва та сталого розвитку за межі підприємства;

*Джерело: побудовано авторами за [9, с. 216]*

Відповідно до рисунку 2 кожний етап даної концепції реалізується в межах певної складової сталого розвитку

Перший етап – це технічна трансформація та трансформація менеджменту на підприємстві. По суті першим кроком на цьому етапі є зародження ощадливого мислення та створення ідеї ощадливого виробництва, без яких не можливо буде перейти до наступних етапів, на яких необхідно розповсюдити зерно ощадливого мислення поміж інших

людей. Далі на даному етапі відбувається створення стратегічного плану діяльності підприємства з впровадження нових елементів і методів управління виробничим процесом та управлінням якістю продукції. Перегляд матеріально-технічного забезпечення на відповідність новим обраним концепціям управління.



*Рис. 2 – Напрямки впливу концепції поєднання концепції сталого розвитку та ощадливого виробництва*

*Джерело: побудовано авторами за [9, с. 216]*

Другим етапом є кадрова трансформація. Для того щоб концепція сталого розвитку та ощадливого виробництва була дієвою на підприємстві має бути сформована культура ощадливого виробництва.

Ми вважаємо, що ефективними шляхами створення необхідної культури можуть бути: постійне навчання співробітників, розвиток професійних навичок, аналіз результатів навчання; впровадження духу колективної роботи, аналіз робочих груп, пошук потенційних лідерів; донесення до співробітників мети та цілі ощадливого виробництва; формування свідомості кожного працівника щодо ощадливого використання ресурсів; заохочення ініціативності, колективна доробка вже існуючих концепцій; колективне та швидке вирішення будь-яких проблем. Окрім цього, надзвичайно важливим стає індивідуальний підхід та повага до кожного співробітника, а також ключовою стає організація безпечного робочого місця.

Однак серед перешкод реалізації цього етапу можна визначити: конкурування методологій управління одна з одною.

Раціональне і коректне використання інструментарію ощадливого виробництва неможливо без перегляду організаційної культури і

ставлення персоналу до зміни, а також формування ощадливої культури як ідеї, що є результатом напрацювання системи управління. [9, с. 218]

Третій етап – це робота з клієнтом, впровадження сталого розвитку та створення соціального ефекту. На даному етапі відбувається реалізація продукту створеного за новою концепцією управління виробництвом та якістю безпосередньо споживачу. Через свій продукт підприємство наголошує споживачу на досягнутому ефекті, який отримало підприємство внаслідок концепції сталого розвитку та ощадливого виробництва. Концепція поєднання сталого розвитку та ощадливого виробництва представлена на рисунку 2.

Не дивлячись на всі складнощі впровадження ощадливого виробництва, в Україні все ж існує досвід застосування даної концепції. В Україні ощадливе виробництво впроваджують такі компанії, як: холдингова компанія «АвтоКрАЗ», ПАТ «Гідросила», завод «Червона Зірка», ПАТ «Луганськтепловоз», холдинг «Агро-Союз», корпорація «Артеріум» та деякі інші. Ще одним прикладом успішного впровадження бережливого виробництва є досвід міжнародної вертикально інтегрованої гірничо-металургійної групи «Метінвест», яка розробила програму «Бережливе підприємство» з метою мінімізації виробничих витрат і підвищення ефективності роботи підприємств. Економічний ефект від її реалізації за дев'ять місяців 2014 року склав 134 млн грн. [12].

Найбільш гарним прикладом впровадження концепції сталого розвитку, на нашу думку, є ПАТ «Карлсберг Україна». Дане підприємство реалізує програму «Together towards ZERO», що по суті є стратегією глобального сталого розвитку, розробленою корпорацією.

Програма «Together towards ZERO» включає в себе 4 постулати: нуль вуглецевого сліду, нуль витрат води, нуль безвідповідального споживання, нуль нещасних випадків.

Підприємство за допомогою інструментів представлених на рисунку 1 реалізує власну концепцію ощадливого виробництва, важливою частиною якого є TPM (Total Productive Maintenance) – загальний догляд за обладнанням.

Реалізуючи програму «Together towards ZERO» ПАТ «Карлсберг Україна» підвищує професійний рівень працівників, усуває можливість травматизму робить власне обладнання більш надійним, енергоефективним.

На основі аналізу пропонуємо етапи поєднання концепції ощадливого виробництва та сталого розвитку на підприємстві «Карлсберг Україна»

Ощадливе виробництво відбувається завдяки трансформації технічного забезпечення підприємства та оснащення робочого місця ПАТ «Карлсберг Україна», для цього необхідно:

- сформувати інтегровану систему менеджменту, що являє собою систематичний та логічний принцип управління та дозволяє приймати оптимальні стратегічні та операційні рішення, які сприяють ефективній діяльності організації з точки зору якості продукції, піклування про зовнішнє середовище, охорони праці та здоров'я працівників;
- встановити частотні перетворювачі на компресорних агрегатах високого тиску;
- проводити облік та автоматизація процесів виробництва та споживання стиснутого повітря;
- оптимізувати процедури зупинок обладнання для переналагодження та планові зупинки;
- провести частковий перехід на LED-освітлення;
- встановити новий анаеробний метанреактор, який дозволив покращити якість очистки стічних вод.

Як було наголошено раніше при розробці концепції персонал – це головна ланка головного етапу. Характерним є те, що ПАТ «Карлсберг Україна» також докладає значних зусиль у розвитку персоналу для підтримання ефекту від ощадливого виробництва. Однак, корпорація робить наголос саме на безпеці та підтримання максимально низького рівня травматизму на підприємстві. Активною є участь організації у проявленні поваги до співробітників та їх через проведення мотиваційних програм, таких як «Кращі люди регіону», «Варниця ідей». Підприємство постійно формує та підвищує рівень обізнаності робітників щодо принципів безпеки роботи шляхом роздачі флаєрів, роздаткових матеріалів, тематичних постерів, чим реалізує один із своїх постулатів «Нуль нещасних випадків».

Корпорація робить значні кроки щодо впливу і на кінцевого споживача зокрема у частині усвідомлення того, що значні обсяги споживання їх продукту може привести до негативних наслідків. Тому через програму «Нуль безвідповідального споживання», розвиток культури відповідального споживання пива, попередження про заборону споживання пива неповнолітніми та водіям за кермом компанія налічує

вже 70 млн. споживачів охоплених в межах культури відповідального споживання. 80% компаній групи «Карлсберг» по всьому світу приводять акції помірному споживання.

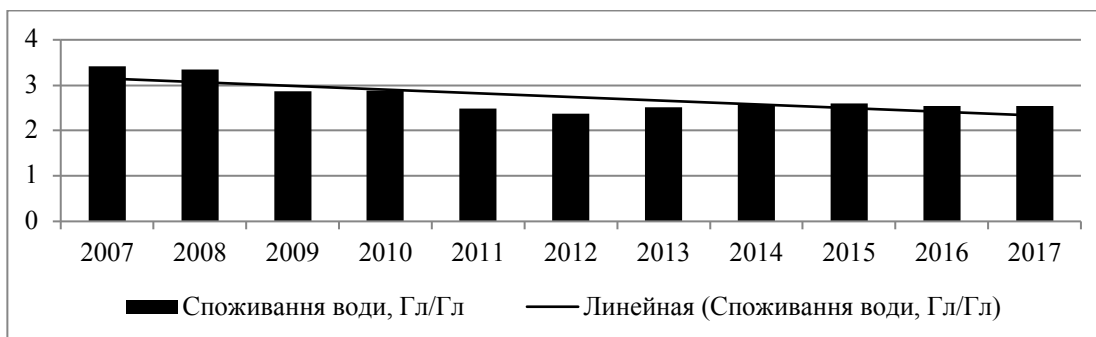
Окрім цього, продовжуючи ідею сталого розвитку кожен співробітник корпорації також робить свій внесок в охорону та піклування про навколишнє середовище шляхом проведення різноманітних екологічних акцій, участю в щорічній акції «Час Землі».

Все це є результат третього етапу поєднання концепції сталого розвитку та ощадливого виробництва, корпорація не тільки створює певний продукт на виході, але як побічний результат діяльності підприємства є певний соціальний ефект – створення культури помірному та відповідального споживання.

Після розроблення концепції сталого розвитку ПАТ «Карлсберг Україна» має постійну тенденцію на зменшення витрат не відновлювальних ресурсів, про що свідчать рис.3 та рис.4, це також можливість економії фінансових ресурсів та перерозподіл їх у інші сфери, наприклад фінансування програм екологічного захисту.



*Рис. 3 – Споживання електроенергії на ПАТ «Карлсберг Україна», 2007-2017 рр.  
Джерело: побудовано авторами за [2]*



*Рис. 4 – Споживання води на ПАТ «Карлсберг Україна», 2007-2017 рр.  
Джерело: побудовано авторами за [2]*

Тенденція побудована на рисунках 3 та 4 за допомогою лінійної функції свідчить про значне скорочення споживання ресурсів протягом



10 років. Так, споживання електроенергії на 1 галон продукції скоротився за 10 років з 8,11 кіловат годин до 5,5 кіловат годин. Споживання води в розрізі 10 років в абсолютному вираженні зменшилось на 0,9 галонів води на 1 галон продукції.

В умовах постійного зростання вартості послуг за водопостачання та електроенергії дані показники можуть свідчити про значні скорочення собівартості продукції.

**Висновки.** Ощадливе виробництво має стати трендом сучасного підприємництва. Не дивлячись на той факт, що головними практиками ощадливого виробництва на теренах нашої держави є розвинуті та відомі підприємства, які мають достатньо фінансових можливостей для повної реалізації концепції, цей бар'єр не повинен відлякувати підприємців-початківців, у яких тільки зароджуються ощадливе мислення. Трансформаційні процеси починаються з себе, лише потім коли, буде достаньмо фінансових можливостей – трансформувати технічне забезпечення.

Ощадливе виробництво – це концепція управління підприємством, сталий розвиток – це напрямок суспільства. Оскільки ці два поняття ми розглядаємо в контексті суспільного виробництва, то реалізація концепції впровадження ощадливого виробництва в умовах сталого розвитку починається безпосередньо на підприємстві під час розробки довгострокової стратегії.

На прикладі «Карлсберг Україна» приведено ефект скорочення витрат ресурсів у розрізі десяти років. Враховуючи той факт, що оплата за користування ресурсів з часом зростає, це дасть можливість отримати значний економічний ефект в майбутньому, звільнити значний обсяг оборотних коштів та спрямувати їх на розвиток бізнесу, його диверсифікацію, або в контексті популярного феномену соціального підприємництва – створити соціальне благо.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ватченко О.Б. Сутність та визначення поняття «сталий розвиток» / О.Б. Ватченко, Ільченко В.М. Вісник ДДФА Економічні науки Науково-теоретичний журнал Дніпропетровської Державної фінансової академії № 1(24) 2011. – С. 64-68
2. Відповідальний розвиток // ПАТ Карлсберг Україна. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://carlsbergukraine.com/v-dpov-dal-nii-rozvitok/nash-f-l/>

3. Дороженко Л. І. Сучасні методи обліку витрат у контексті зарубіжного досвіду [Електронний ресурс] / Л. І. Дороженко // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. - 2014. - № 2. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep\\_2014\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_2_15)
4. Звіт зі сталого розвитку // ПАТ Карлсберг Україна. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://carlsbergukraine.com/media/12803/sustainability-report\\_final1.pdf](https://carlsbergukraine.com/media/12803/sustainability-report_final1.pdf).
5. Іщенко Я. П. Розвиток методів обліку витрат відповідно до сучасних вимог управління / Я. П. Іщенко. — С. 92-96.— [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Agroinkom/agroinkom2008-11-12/agroinkom2008-11-12\\_92-96.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Agroinkom/agroinkom2008-11-12/agroinkom2008-11-12_92-96.pdf) — Назва з екрана.
6. Квятковська Л. А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2013. - Вип. 1. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2013\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_1_14)
7. Кобелюх О.Я. Ощадливе виробництво як концепція оптимізації виробничого та управлінського процесів / О.Я. Кобелюх, Г.М. Мельник // Національний університет “Львівська політехніка” . — 2012.
8. Кобелюх О.Я. Практичний аспект впровадження 5S на вітчизняних підприємствах / О.Я. Кобелюх, М.Ю. Ганусяк // Національний університет “Львівська політехніка” . — 2015.
9. Колос І.В. Логіко-історичні етапи еволюції методичних підходів в концепції ощадливого виробництва [Електронний ресурс] / І.В. Колос // Мукачівський державний університет — 2016. — № 3 — Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3\\_ukr/38.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/38.pdf).
10. Лисицин В. Д. Роль «ощадливого виробництва» в діяльності підприємства / В. Д. Лисицин, О. І. Лисенко, Ю. С. Вовк // Вісник НТУУ «КПІ». — 2009. — № 1. — С. 39—61.
11. Методи управління витратами, їх перевагами та недоліками // Lubbook.— [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://lubbook.org/book\\_486\\_glava\\_3\\_Metodi\\_upravl%D1%96nnjavitratami.html](http://lubbook.org/book_486_glava_3_Metodi_upravl%D1%96nnjavitratami.html).
12. Процак М.Ю. Імплементация концепції бережливого виробництва на сучасних підприємствах / М.Ю. Процак, Ю.В. Литюга . — 2014.
13. Шуляк О. М. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах машинобудівної галузі [Електронний ресурс] / О. М. Шуляк, Д. С. Брадуліна // Економіка і регіон. - 2013. - № 2. - С. 104-109. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig\\_2013\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2013_2_20)

УДК 630\*6:504.7

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПОМ'ЯКШЕННЯ НАСЛІДКІВ ЗМІН КЛІМАТУ У ЛІСОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.211.241

**Павліщук О. П., к.е.н.,  
Кравець П. В., к.с.-г.н.***Національний університет біоресурсів і природокористування України*

В статті здійснено обґрунтування сутності та підходів до формування економічного механізму пом'якшення наслідків змін клімату у лісовому господарстві та його інструментів як складової адаптивної моделі управління лісами. Базуючись на загальнотеоретичних методах наукового пізнання, фундаментальних положеннях економіки природокористування, економічної теорії сталого розвитку та управління, запропоновано структуру та складові елементи економічного механізму пом'якшення наслідків змін клімату у лісовому господарстві. Доведено, що такими складовими економічного механізму мають бути блоки цільовий, функціональний та забезпечення. Цільовий блок доцільно розглядати крізь призму його елементів, якими є місія, цілі, критерії оцінки цілей, верифікація; функціональний блок – планування та організація діяльності, облік та контроль досягнутих результатів, маркетинг; блок забезпечення – інформаційне, ресурсне, кадрове, інноваційне, фінансово-економічне забезпечення. Встановлено, що задля забезпечення ефективності економічного механізму, його формування має відбуватись на основі охарактеризованих у статті принципів наукової обґрунтованості, системності, гнучкості, комплексності, запобігання негативним наслідкам змін клімату, прозорості, справедливості та солідарної відповідальності. Складовим елементом економічного механізму визначено економічні інструменти пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві, які класифіковано за величиною впливу на економічну систему: «сильний»; «середній»; «м'який». До інструментів «сильного» впливу віднесено ті, які мають пряму дію на пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві та пов'язані із адміністративним, контрольним регулюванням. До інструментів «середнього» впливу запропоновано ті, які спрямовані на фінансове та економічне стимулювання поведінки господарюючих суб'єктів у середньостроковій стратегії у напрямі забезпечення екологічно збалансованого лісокористування, підвищення адаптаційного потенціалу лісів та лісового господарства до змін клімату. До інструментів «м'якого» впливу віднесено ті, які зумовлюють розвиток екологічно орієнтованого ринку лісових товарів і послуг та мають довгострокову тривалість відгуку в системі впливу на поведінку суб'єктів економічної діяльності. Результати досліджень можуть бути

використані для наукового обґрунтування удосконалення моделей ведення лісового господарства в умовах зміни клімату та забезпечення їх практичної реалізації. Напрямок подальших досліджень у цій сфері має бути пов'язаний із розвитком ризик орієнтованих підходів планування та багатосторонньої підготовки рішень за участю зацікавлених сторін.

**Ключові слова:** лісове господарство, економічний механізм, зміна клімату, адаптивне управління лісами, економічні інструменти, процесно-системний підхід

UDC 630\*6:504.7

## PECULIARITIES OF FORMING AN ECONOMIC MECHANISM OF CLIMATE CHANGE MITIGATION IN FORESTRY

DOI 10.30838/P.ES.2224.250918.211.241

**Pavlishchuk O., PhD in Economics,  
Kravets P., PhD in Agricultural Sc.**

*National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

The article substantiates the essence and approaches to the formation of an economic mechanism for mitigating the effects of climate change in forestry and its tools as a component of an adaptive forest management model. Based on the general theoretical methods of scientific knowledge, fundamental provisions of the economy of nature management, economic theory of sustainable development and management, the structure and components of the economic mechanism of mitigating the effects of climate change in the forestry industry have been proposed. It has been proved that such components of the economic mechanism should be target, functional and security blocks. The target block should be considered through the prism of its elements, which are the mission, goals, criteria for the purpose of evaluation, verification; functional block - planning and organization of activities, accounting and control of achieved results, marketing; security block - informational, resource, personnel, innovative, financial and economic support. It has been established that in order to ensure the effectiveness of the economic mechanism, its formation should be based on the principles of scientific substantiation, systemicity, flexibility, complexity, prevention of negative effects of climate change, transparency, justice and joint responsibility, as has been characterized in the article. The economic instruments for mitigating climate change in the forestry sector, which are classified according to the magnitude of the impact to the economic system: "strong"; "average"; "soft" have been defined as the elements of economic mechanism. "Strong" influence instruments include those that have a direct effect on mitigating climate change in the forestry sector and are related to administrative, control regulation.

Instruments that are aimed at financial and economic stimulation of the behavior of economic actors in the medium-term strategy in the direction of providing ecologically balanced forest use, increasing adaptation potential of forests and forestry to climate change have been suggested as the instruments of "medium" influence. Instruments that determine the development of an environmentally oriented forest products and services market and have a long-term response time in the system of influence on the behavior of economic entities have been suggested as the instruments of "soft" influence. Research results can be used for scientific substantiation of improvement of forest management models in conditions of climate change and ensuring their practical implementation. Further research in this area should be related to the development of risk-oriented approaches to planning and multilateral decision-making with the participation of stakeholders.

**Keywords:** forestry, economic mechanism, climate change, adaptive forest management, economic instruments, process-system approach

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Глобальні зміни клімату спричиняють виклики лісам і лісовому господарству, а саме, призводять до зменшення стійкості та життєздатності лісів, зумовлюють зростання кількості лісових пожеж. За цих умов об'єктивною необхідністю є перехід від традиційної системи управління лісами до адаптивної моделі, в основі якої має бути динамічний алгоритм прийняття управлінських рішень, спрямований на зниження потенційних втрат й підвищення пристосовності соціоекосистем.

Економічний механізм і інструменти пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві є складовою адаптивної моделі управління лісами. Реалізація економічного механізму має здійснюватися з урахуванням інституційного, політичного контексту соціально-економічних трансформацій в країні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В рамках аналізу досліджень за темою, що розглядається, слід виділити передусім праці науковців, присвячені загалом формуванню економічного механізму у лісовому господарстві з урахуванням концепції управління лісами на засадах сталого розвитку, а також необхідності екологізації економічної діяльності, а саме, праці Голяна В.А. [1], Карпука А.І. [2], Синякевича І.М. [3], Соловія І.П. [4], Туниці Ю.Ю. [5] та інших науковців. Зазначені праці поряд із тими, у яких відображено підходи до адаптації лісів та лісового господарства в умовах зміни клімату, а саме, працями

Bolte A. [6], Kellomäki S. [7], Millar C. [8], Spittlehouse D. L. [9, 10], є підґрунтям формування економічного механізму пом'якшення наслідків зміни клімату в лісовому господарстві.

**Не вирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми.** Формування економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві розглядається як невід'ємна складова забезпечення адаптації лісів та лісового господарства за цих умов. В рамках формування такого механізму, базуючись на теоретико-методологічних засадах концепції управління лісами на засадах сталого розвитку, екологізації економічної діяльності, «зеленої» економіки, слід окреслити структурно-логічну схему його елементів, конкретизувати принципи та економічні інструменти досягнення цілей.

**Мета статті.** Метою статті є обґрунтування сутності та підходу до формування економічного механізму пом'якшення наслідків змін клімату у лісовому господарстві. Завданнями статті є: 1) розкрити сутність адаптивного управління лісами в умовах зміни клімату, досягнення цілей якого вимагає відповідного економічного механізму; 2) обґрунтувати принципи формування економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві та охарактеризувати його складові; 3) обґрунтувати сутність та класифікацію економічних інструментів пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві.

**Основний матеріал.** Науковцями адаптивне управління лісами розглядається як динамічний підхід до процесу прийняття рішень, для якого характерним є здійснення постійного моніторингу за їх результатами та відповідна модифікація управління [11]. Складовою адаптивного управління лісами є неперервний процес оцінки ефективності системи ведення лісового господарства та за необхідності коригування управлінських рішень. Як правило, адаптивне управління охоплює такі етапи: планування (визначення цілей та завдань для керованого ресурсу, індикаторів), впровадження лісогосподарської діяльності, моніторинг результатів, порівняння із запланованими цілями та завданнями, а також відповідна адаптація планів та звітування перед зацікавленими сторонами. Участь зацікавлених сторін є невід'ємною складовою на усіх етапах адаптивного управління лісами задля підтримки його відкритості та прозорості.

Загалом адаптивне управління лісами базується на процесному підході та узгоджується з методологією управлінських рішень на основі

циклу «плануй-виконуй-перевірй-дій».

Методологія адаптації системи управлінських рішень сприяє наближенню лісгосподарської практики засадам сталого лісового господарства та є основою для прийняття рішень в умовах глобальних екологічних загроз, зокрема, зміни клімату.

Науковці відмічають стратегії адаптації природних систем до зміни клімату, які охоплюють складові, спрямовані на: формування адаптаційного потенціалу систем, зниження ризику та ступеня чутливості систем, підвищення потенціалу для подолання надзвичайних та стихійних подій, а також отримання вигоди від змінених кліматичних умов [12]. Такі складові адаптації є основою для вироблення дій в рамках забезпечення адаптивного лісового господарства.

Серед стратегій адаптивного управління лісовим господарством в умовах зміни клімату науковці акцентують увагу на тих, як передбачають збереження існуючих підходів до ведення лісового господарства, активну, а також пасивну адаптацію, кожна з яких застосовується у відповідних умовах, що характеризують ступінь можливого несприятливого впливу змін клімату на лісові екосистеми, стійкість лісів до впливу зміни клімату, вік лісових насаджень, цінність лісів [6].

Підвищення адаптаційного потенціалу лісів до змін клімату потребує відповідного економічного механізму, який би на основі системи інструментів фінансового, стимулюючого, фіскального, контролюючого впливу забезпечував екологічно збалансоване лісокористування з урахуванням інших пріоритетів сталого розвитку.

Складові економічного механізму адаптації лісів та лісового господарства до зміни клімату мають враховувати необхідність забезпечення [6-10, 12]:

- гнучкої системи планування ведення лісового господарства, яка б охоплювала результати оцінки потенційного впливу заходів на довкілля, моніторинг екологічних та соціально-економічних впливів господарської діяльності, охоплюючи елементи концепції управління ризиками;

- постійного вдосконалення практики ведення лісового господарства в рамках різних циклів лісгосподарського виробництва у напрямі підвищення життєздатності та стійкості лісів, посилення їх екологічних та соціальних функцій, поліпшення генетичного потенціалу.

Слід виділити такі принципи формування економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві:

– наукової обґрунтованості, який відображає важливість новітніх науково-технічних знань у процесі прийняття рішень у сфері пом'якшення змін клімату, у т.ч. щодо формування складових економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві – його методів, інструментів тощо;

– системності, який полягає у визначенні загальної мети системи і послідовного підпорядкування їй діяльності підсистем, наголошуючи з-поміж іншого на важливості забезпечення злагодженої взаємодії усіх елементів економічного механізму;

– гнучкості, який полягає у оперативному реагуванні на зміни мінливого внутрішнього та зовнішнього середовищ, відповідному удосконаленні використовуваних елементів економічного механізму за цих умов;

– комплексності, який передбачає використання для досягнення цілей щодо пом'якшення наслідків змін клімату комплексу інструментів різного функціонального призначення, зокрема, стимулюючих, фіскальних, контрольних, фінансово-інвестиційних, економічного покарання та інших;

– запобігання негативним наслідкам змін клімату, що полягає у використанні таких елементів економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві, які спрямовані передусім на попередження негативних наслідків для лісових екосистем з огляду на посилення їх потенціалу в умовах зміни клімату, аніж на усунення наслідків в результаті негативного впливу змінених кліматичних умов;

– прозорості, який передбачає забезпечення відкритості рішень в рамках формування та реалізації економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві, у т. ч. з урахуванням його цілей, критеріїв оцінки, функціональних елементів та відповідного ресурсного, інноваційного, фінансово-економічного забезпечення;

– справедливості, який полягає у забезпеченні однакових умов застосування різних складових елементів економічного механізму, у т.ч. економічних інструментів, для пом'якшення наслідків зміни клімату у лісовому господарстві як відносно суб'єктів господарювання державної, так і комунальної та приватної форм власності.

Наведені принципи слід розглядати невід'ємно із принципом солідарної відповідальності як на макро-, так і на мікроекономічному



рівнях в контексті заходів щодо пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві.

Основою економічного механізму пом'якшення змін клімату у лісовому господарстві має бути процесно-системний підхід, зважаючи на його сутність з точки зору забезпечення ефективного управління та орієнтації на результат. У структурі цього механізму доцільно виокремити такі елементи в рамках його цільового блоку, як місія, цілі, критерії оцінки цілей, верифікація; в рамках функціонального блоку – планування та організація діяльності, облік та контроль досягнутих результатів, маркетинг та інші; в рамках блоку забезпечення слід наголосити на інформаційному, ресурсному, кадровому, інноваційному забезпеченні.

Зокрема, в рамках цільового блоку слід наголосити на спрямованості місії на створення економічних умов, за яких лісовласникам та лісокористувачам економічно вигідним буде забезпечення екологічно збалансованого ведення лісового господарства, здійснення заходів щодо посилення адаптаційного потенціалу лісових екосистем у змінених кліматичних умовах. Критерії оцінки досягнення цілей в рамках економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві мають охоплювати як економічну, так і екологічну та соціальну ефективність. Можливість практичної перевірки досягнення цілей та відповідного коригування економічного механізму забезпечується на основі верифікаторів, які дозволяють забезпечити відповідну інформаційну базу.

В рамках функціонального блоку економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві важливим є систематичний моніторинг, який забезпечить оперативність процесу прийняття рішень в рамках заходів щодо пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві. Контроль, як складова функціонального блоку економічного механізму, має бути спрямований як на оцінку результатів діяльності, так і відповідно на коригування системи прийняття рішень. Будучи засобом досягнення цілей система контролю має бути гнучкою задля врахування потенційних змін середовища.

Слід наголосити в рамках блоку забезпечення на інноваційності економічного механізму. Адже вирішення проблеми зміни клімату потребує комплексних рішень на різних рівнях управління у сфері природокористування у напрямі впровадження сучасних екологічно

чистих, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, забезпечення підходів до управлінської та господарської діяльності відповідно до сучасних глобальних викликів.

При формуванні економічних інструментів пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві слід брати до уваги як теоретичні напрацювання щодо системи економічних інструментів у сфері природокористування, інструменти «зеленої» економіки та забезпечення сталого розвитку лісового господарства, а також інструменти протидії змінам клімату, визначені на міжнародному рівні в рамках відповідних договірних документів. З метою врахування особливостей лісового господарства, які відрізняють його з-поміж інших видів економічної діяльності, доцільно класифікувати економічні інструменти пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві за величиною впливу на економічну систему: «сильний»; «середній»; «м'який». Величина впливу зумовлює характер дії інструменту, тривалість відгуку його дії, визначає придатний тип системи управління.

Інструменти «сильного» впливу характеризуються прямою дією на пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві та є безпосередньо пов'язаними із адміністративними та контрольними інструментами екологічної політики. Вони передбачають адміністративне регулювання у сфері використання лісових ресурсів та екологічної безпеки й використовуються для здійснення контролю у лісовому господарстві. Інструменти «сильного» впливу застосовуються передусім у системі антикризового менеджменту, коли метою є отримання швидкого відгуку економічної системи в умовах неефективного та виснажливого природокористування. До таких економічних інструментів належать: система ціноутворення (має забезпечувати трансформацію зовнішніх екологічних впливів у систему ціноутворення на товари та послуги); компенсація втраченого доходу (має здійснюватись лісовласникам та лісокористувачам у випадку здійснення ними господарської діяльності, спрямованої на зміцнення екологічних і соціальних функцій лісу); економічні санкції (застосовуються у випадку порушення екологічних стандартів або чинного законодавства у сфері лісокористування); відшкодування збитків лісовому господарству (наприклад, у випадках вилучення земель лісового фонду для потреб, не пов'язаних з веденням лісового господарства); екологічні фонди (передбачають накопичення коштів з метою їх використання для реалізації цільових проектів у

лісовому господарстві); експортні та імпорتنі мита (спрямовані відповідно на стримування експорту деревини, що є важливою для забезпечення внутрішніх потреб країни, та на стримування імпорту товарів, використання яких у лісовому господарстві є неприйнятним з точки зору сталого лісокористування).

Інструменти «середнього» впливу пов'язані з економічним та фінансовим стимулюванням такої поведінки господарюючих суб'єктів у середньостроковій стратегії, яка спрямована на екологічно збалансоване використання лісових ресурсів, посилення екологічних та соціальних функцій лісів, підвищення їх адаптаційного потенціалу до змін клімату. До такої групи інструментів належать: платежі за екосистемні послуги (є важливою складовою становлення ринку екосистемних послуг); платежі за забруднення (величина таких платежів має перевищувати витрати на попередження забруднення чи інші види екологічної шкоди); екологічні податки (спрямовані на збільшення індивідуальних витрат при неприйнятній поведінці з точки зору боротьби зі зміною клімату або на збільшення державних коштів задля забезпечення адаптації); пільгове оподаткування (стосується діяльності, спрямованої на забезпечення сталого лісокористування); пільгове кредитування, лізинг (фінансово-економічні інструменти, важливі для впровадження «зелених» інновацій у лісовій галузі); державні цільові інвестиції, «зелені» субсидії (для реалізації інфраструктурних проектів, впровадження зелених технологій); «зелені» державні закупівлі (демонструватимуть дотримання суб'єктами господарювання своїх природоохоронних зобов'язань); екологічне страхування (передбачає перекладання відповідальності за непередбачувану екологічну шкоду на страхові компанії).

«М'які» інструменти впливу мають опосередковану дію та довгострокову тривалість відгуку в системі впливу на поведінку суб'єктів економічної діяльності. Такі інструменти зумовлюють розвиток екологічно орієнтованого ринку лісових товарів і послуг: торгівля дозволами на викиди парникових газів (поряд із іншими ринковими механізмами в рамках міжнародних заходів протидії зміні клімату); екологічний менеджмент (як частина загальної системи управління, спрямована на досягнення екологічних цілей); екологічні стандарти (як такі, що застосовуються для регулювання відтворення, охорони і використання природних ресурсів); лісова сертифікація (як ринковий

інструмент, спрямований на забезпечення екологічного збалансованого, економічно ефективного та соціально орієнтованого лісогосподарювання); екологічне маркування (підтвердження дотримання екологічних вимог на усіх етапах життєвого циклу продукції).

З метою забезпечення ефективності економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві слід застосовувати комплекс інструментів різного функціонального призначення, що дозволить досягнути цілі у сфері підвищення потенціалу лісів в умовах зміни клімату як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

**Висновки та напрями подальших досліджень.** Отже, опрацювання поставлених у статті завдань дозволяє зробити висновки про необхідність формування економічного механізму у лісовому господарстві в умовах зміни клімату як невід'ємної складової забезпечення адаптації лісів та системи ведення лісового господарства до зміни клімату. У структурі економічного механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві, сформованого на основі принципів наукової обґрунтованості, системності, гнучкості, комплексності, прозорості, солідарної відповідальності, доцільно виокремити блоки цільовий, функціональний та забезпечення, кожен із яких розкривають відповідні структурні елементи. Економічні інструменти механізму пом'якшення змін клімату в лісовому господарстві доцільно застосовувати з урахуванням їх впливу на економічну систему («сильного», «середнього», «м'якого»), що визначає характер дії інструменту, тривалість відгуку його дії та відповідно зумовлює придатний тип системи управління.

Практичне впровадження інструментів пом'якшення змін клімату виходить за рамки системи управління лісовим господарством та зумовлює необхідність застосування творчих підходів у довгостроковому плануванні, розвиток нових комунікацій та формування спільних цінностей із зацікавленими сторонами, впровадження процедур багатосторонньої підготовки рішень. У цьому напрямі мають здійснюватись подальші дослідження щодо забезпечення практичної реалізації економічного механізму пом'якшення наслідків зміни клімату у лісовому господарстві та, зокрема, його економічних інструментів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Голян В. А. Механізми стимулювання розвитку лісоресурсної сфери : монографія / Голян В. А., Шубалий О. М., Василик Н. М. – Луцьк : ПВД «Твердиня», 2012. – 376 с.
2. Карпук А. І. Економічне регулювання лісокористування в ринкових умовах : монографія / А. І. Карпук. – Луцьк : ПВД «Твердиня», 2012. – 492 с.
3. Екологізація лісокористування в контексті подолання глобальних екологічних загроз : монографія / [Синякевич І. М., Дейнека А. М., Головка А. А. та ін.] ; за ред. І. М. Синякевича. – Л. : Камула, 2014. – 592 с.
4. Соловій І. П. Політика сталого розвитку лісового сектора економіки: парадигма та інструменти : монографія / І. П. Соловій. – Львів : РВВ НЛТУ України, ТЗОВ «Ліга-Прес», 2010. – 368 с.
5. Туниця Ю. Ю. Екоекономіка і ринок: подолання суперечностей : монографія / Ю. Ю. Туниця. – К. : Знання, 2006. – 314 с.
6. Adaptive forest management in Central Europe: Climate change impacts, strategies and integrative concept [Bolte A., Ammer Ch., LOF M. and other] // Scandinavian Journal of Forest Research. – 2009. – №24. – P. 673 – 478.
7. Kellomäki S. Management of European Forests Under Changing Climatic Conditions : Final Report of the Project «Silvicultural Response Strategies to Climatic Change in Management of European Forests» (Research notes 163) / S. Kellomäki, S. Leinonen. – Finland : University of Joensuu, 2005. – 427 p.
8. Millar C. Climate change and forests of the future: managing in the face of uncertainty / C. Millar, N. Stephenson, Sc. Stephens // Ecological Applications. – 2007. – №17(8). – P. 2145 – 2151.
9. Spittlehouse David L. Adaptation to Climate Change in Forestry / D. L. Spittlehouse. – 2005. – Available on: <http://citeseerx.ist.psu.edu>.
10. Spittlehouse D. L. Adapting to climate change in forest management / D. L. Spittlehouse, R. B. Stewart // BC Journal of Ecosystems and Management. – 2003. – Volume 4, № 1. – Available on: [https://www.researchgate.net/publication/228601739\\_Adaptation\\_to\\_climate\\_change\\_in\\_forest\\_management](https://www.researchgate.net/publication/228601739_Adaptation_to_climate_change_in_forest_management).
11. Helms, J.A. 1998. The dictionary of forestry. Bethesda, MD: The Society of American Foresters. – 210 p.
12. Массей Е. Досвід Європейського Союзу в адаптації до зміни клімату та застосування його в Україні : матеріали проекту «Сценарії зміни клімату та безпеки в регіоні Східної Європи» (2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osce.org/uk/ukraine/104020?download=true>.

## ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

### СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

**УДК**

**Назва статті**

**ШБ автору (авторів)** з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

**Анотація** – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

**Ключові слова** та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

**Актуальність проблеми** та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.  
**Аналіз останніх наукових досліджень** з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

**Мета роботи.**

**Викладення основного матеріалу дослідження** з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

**Висновки** (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

**Список використаних джерел** – мінімум 8 одиниць.

### **ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:**

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

- 1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;
- 2) МЕТАДАНІ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та метадані надсилаються електронною поштою на адресу редакції

**Важливо:** назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

### **ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ**

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегль) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

**Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!**

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: [www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e–mail: [eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com), або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

# ***Економічний Простір***

Збірник наукових праць

***№137***

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано  
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*  
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 27.09.2018 р.  
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.  
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:  
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,  
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500  
[www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e-mail: [eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com)