

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ**

СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ»

ВИПУСК 45

КИЇВ 2019

Збірник містить статті, присвячені теоретичним, методологічним і прикладним проблемам економіки і управління транспорту та інших галузей. У низці статей досліджено питання залучення інвестицій, фінансування, обліку, ціноутворення, підвищення конкурентоспроможності підприємств.

У підготовці випуску брали участь відомі вчені, фахівці в галузі транспорту, викладачі провідних вищих навчальних закладів України.

Для науковців, викладачів, магістрів, студентів вищих навчальних закладів і працівників галузі транспорту та ін.

Збірник входить до наукометричної бази CEE Index.

Редакційна колегія

С.М. Боняр – д-р екон. наук, проф., декан факультету управління і технологій (головний редактор), Державний університет інфраструктури та технологій

В.П. Яновська – д-р екон. наук, доц., завідувач кафедри "Економіка, маркетинг та бізнес-адміністрування" (заст. головного редактора), Державний університет інфраструктури та технологій;

Andrea Bikfalvi, associate professor, PhD in Business Administration, Department of Business Administration and Product Design, University of Girona (Іспанія);

Natalia Lace, professor, Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of Corporate Finance and Economics Faculty of Engineering Economics and Management, Riga Technical University (Латвія);

Л.О. Бакаєв – д-р екон. наук, проф., професор кафедри "Менеджмент, публічне управління та адміністрування", Державний університет інфраструктури та технологій;

Н.І. Богомолова – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри "Фінанси і кредит", Державний університет інфраструктури та технологій;

В.М. Бондаренко – д-р екон. наук, проф., декан обліково-фінансового факультету, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету;

О.М. Кібік – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри "Національна економіка", Національний університет "Одеська юридична академія";

О.О. Карпенко – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри "Менеджмент, публічне управління та адміністрування", Державний університет інфраструктури та технологій;

В.Г. Коба – д-р екон. наук, проф., професор кафедри "Менеджмент, публічне управління та адміністрування", Державний університет інфраструктури та технологій;

М.В. Ковбачук – к-т екон. наук, проф., завідувач кафедри "Теоретична та прикладна економіка", Державний університет інфраструктури та технологій;

І.С. Ковова – к-т екон. наук, доц., доцент кафедри "Облік і оподаткування", Державний університет інфраструктури та технологій;

С.П. Корешкова – к-т пед. наук, доцент, завідувач кафедри "Іноземні мови за професійним спрямуванням", Державний університет інфраструктури та технологій;

О.О. Кравченко – д-р екон. наук, проф., професор кафедри "Фінанси і кредит", Державний університет інфраструктури та технологій;

О.І. Малишкін – д-р екон. наук, проф., професор кафедри "Облік і оподаткування", Державний університет інфраструктури та технологій;

О.В. Мишуліна, д-р екон. наук, проф., професор кафедри "Управління та ділове адміністрування", Костанайський державний університет ім. А.Байтурсінова (Казахстан);

М.І. Міщенко – д-р екон. наук, проф., професор кафедри "Економіка та менеджмент", Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна;

О.М. Паливода – д-р екон. наук, доц., професор кафедри "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств", Національний авіаційний університет;

І.П. Садловська – д-р екон. наук, проф., начальник управління економічного розвитку та фінансів Міністерства інфраструктури України;

Т.Б. Семенчук – к-т екон. наук, доц., доцент кафедри "Менеджмент, публічне управління та адміністрування", Державний університет інфраструктури та технологій;

С.М. Шуляренко – к-т екон. наук, доц., завідувач кафедри "Облік і оподаткування", Державний університет інфраструктури та технологій;

О.В. Ярмоліська – к-т екон. наук, доцент кафедри "Облік і оподаткування" (відповідальний секретар), Державний університет інфраструктури та технологій;

С.О. Крищенко – старший викладач кафедри "Економіка, маркетинг та бізнес-адміністрування" (секретар), Державний університет інфраструктури та технологій.

Рекомендовано до друку Вченою радою ДУІТ (протокол № 12 від 26.06.2019 р.)

Засновник і видавець – Державний університет інфраструктури та технологій.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 23268-13108 ПР від 22.03.2018 р.

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (Наказ МОН України від 16.07.2018 р. № 775)

Статті збірника рецензували члени редакційної колегії, друкуються мовою оригіналу

© Державний університет інфраструктури та технологій, 2019

ЗМІСТ

ЗАГАЛЬНО- ТРАНСПОРТНІ ПРОБЛЕМИ	ТИЩЕНКО В. М. Стан та перспективи розвитку транспортної системи України	5
ІНШІ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ	АНДРЕЄВА О. В., ПРИМЕНКО А. О. Щодо питання фінансування дефіциту державного бюджету України	14
	БАКАЄВ Л. О. Товарний експорт України: відносні торговельні переваги та його аналіз методом постійних ринкових часток	23
	КАРПЕНКО О. О., СЕМЕНЧУК Т. Б., ПРОКОПЕНКО О. О. Краудфандинг у світі та в Україні	40
	КИРИЧЕНКО О. С. Концептуальний базис державної політики інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промислового сектору	52
	КОВОВА І. С., ЧАЙКА Н. М. Стан та перспективи розвитку експортно-імпортних операцій України	60
	КОЛУМБЕТ О. П. Імплементація принципів соціальної відповідальності у політику оплати праці в умовах сталого розвитку	72
	КРАМАР І. Ю. Функціональне забезпечення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств	91
	ПАЛИВОДА О. М. Стратегічні напрями державної підтримки розвитку інноваційних мережевих структур в економіці України	104
	ХАРЧУК О. Г., ТАРНОВСЬКА І. В. Актуальні питання мотивації та система оплати праці на підприємстві	115
	ШКЛЯР В. В. Сучасний стан та наслідки діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації світової економіки	125
	ВАСИЛИГА С. М. Застосування концепції менеджменту «Управління за цілями» на державних підприємствах	135
	БОГОМОЛОВА Н. І. Розвиток підприємств сімейного бізнесу: організаційно-економічні засади	144

CONTENTS

GENERAL TRANSPORT PROBLEMS	TYSHCHENKO V. State and perspectives for development of transportation system of Ukraine	5	13
OTHER AREAS OF ECONOMICS	ANDRIEIEVA O., PRYMENKO A. On the question of financing the state budget deficiency Ukraine	14	21
	BAKAIEV L. Product export of Ukraine: relative trading advantages and its analysis by the method of constant market shares	23	38
	KARPENKO O., SEMENCHUK T., PROKOPENKO O. Crowdfunding in the world and in Ukraine	40	51
	KIRICHENKO O. The conceptual basis of the state policy of investment and innovation ensuring the modernization of the industrial sector	52	58
	KOVOVA I., CHAYKA N. State and prospects for development of export-import operations of Ukraine	60	71
	KOLUMBET O. Implementation of the principles of social responsibility in the policy of labor remuneration in conditions of sustainable development	72	89
	KRAMAR I. Functional providing of the organizational and economic mechanism of industrial enterprises internationalization	91	103
	PALYVODA O. Strategic directions of state support for the development of innovative network structures in the economy of Ukraine	104	114
	KHARCHUK O., TARNOVSKA I. Topical issues of motivation and labor money system at enterprise	115	124
	SHKLYAR V. Current status and consequences of multinational corporations activities in globalization of the world economy	125	134
	VASYLYHA S. Application of management concept "Management by objectives" concept in the public enterprises	135	142
	BOHOMOLOVA N. Development of family business enterprises: organizational and economic fundamentals	144	150

УДК 338.47

JEL Classification L 91

Валентина Тищенко, к.е.н, доц.

(доцент каф. «Облік і оподаткування», Державний університет інфраструктури та технологій)

ORCID ID 0000-0001-7821-3776

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розкривається значення транспортної системи для розвитку економіки та забезпечення потреб населення у перевезеннях. Наведено перелік окремих видів транспорту, розглянуто їх особливості.

Здійснено діагностику загальних тенденцій розвитку транспортної системи України та її окремих складових за тривалий період часу.

У статті розглянуто такі важливі показники роботи транспортної системи України як вантажооборот, обсяг перевезених вантажів, пасажирооборот і кількість перевезених пасажирів. Проаналізовано сучасну структуру перевезень вантажів за окремими видами транспорту, а також питому вагу окремих видів транспорту в забезпеченні пасажирських перевезень.

Зазначено, що серед актуальних проблем транспортної галузі – старіння та зношеність основних засобів, недостатні темпи їх оновлення, що значною мірою впливає на обсяг перевезень, зростання витрат на утримання рухомого складу, зниження їх якості та рівня безпеки при наданні послуг.

Розглянуто пріоритетні напрями роботи галузі, визначені Національною транспортною стратегією України на період до 2030 року.

Ключові слова: транспортна система, водний транспорт, залізничний транспорт, вантажні перевезення, вантажообіг та пасажирообіг.

Постановка проблеми. Транспорт відіграє значну роль у задоволенні потреб економіки та населення України в перевезеннях. Він є важливим фактором забезпечення соціально-економічного розвитку держави, розширення її зв'язків у зовнішньоекономічній сфері, необхідною умовою подальшої інтеграції у світове господарство. Аналіз сучасного стану транспортної системи України свідчить про те, що, незважаючи на значні досягнення у реформуванні галузі протягом останніх десятиліть, поки ще не відповідає європейським вимогам рівень її технічного забезпечення, стан розвитку транспортної інфраструктури, система управління галуззю, якість перевезення вантажів та пасажирів тощо. Потребує вдосконалення нормативно-правова база галузі, насамперед в частині, що стосується імплементації законодавства у зв'язку з євроінтеграційними прагненнями держави.

© Тищенко В. М., 2019

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку транспорту знайшли своє відображення в працях Алаєва Е. Б., Бабиної О. Є., Василевського В. М., Власової В. П., Волошина В. В., Лівшица В. М., Коби В. Г., Котлубай О. М., Коценко К. Ф., Пащенко Ю. Є., Павлова В. І., Пономарьової Ю. В., Смирнова І. Г., Троїцької Н. А. та інших. Проте окремі аспекти, що стосуються функціонування транспортної системи при інтеграції в європейську і світову економіку, є недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень.

Метою даної статті є дослідження проблем та перспектив розвитку транспортної системи України, з'ясування її ролі у забезпеченні розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Транспортна система є основою для функціонування економіки країни, яка забезпечує зв'язки між підприємствами, галузями, регіонами, країнами. Це – комплекс взаємопов'язаних галузей. Сучасне виробництво без транспорту було б неможливе. За рівнем розвитку транспортної системи держави можна робити висновки щодо її цивілізованості.

Транспортна система включає наземний (залізничний, автомобільний, трубопровідний), а також водний (морський, річковий) і повітряний або авіаційний транспорт. Окремо слід виділити міський пасажирський транспорт, до складу якого входять автомобільний, автобусний, трамвайний, тролейбусний та метрополітенний.

Кожний вид транспорту характеризується особливостями, перевагами і недоліками, які є пріоритетними при виборі того чи іншого виду для перевезення вантажів та пасажирів. Так, авіаційний транспорт, незважаючи на його значну вартість, відрізняється великою швидкістю перевезень. Водний та трубопровідний є найдешевшими, а автомобільний – найбільш маневреним видом транспорту. Використання залізничного транспорту пов'язане з великими затратами на прокладання залізниць, проте масштабне і масове застосування дозволяє знизити його собівартість.

В транспортній сфері зайнято майже десята частина від усього працюючого населення України.

В Україні розвинуті всі види транспорту, проте не всі вони однаково представлені на ринку.

Сучасна структура перевезень вантажів за окремими видами транспорту наведена на рис. 1 [1; 2].

Як свідчать наведені дані, у загальному обсязі перевезених вантажів в Україні домінує автомобільний транспорт, частка якого становить майже 64 %. Питома вага залізничного транспорту у загальному обсязі перевезених вантажів – 18%. Тобто, двома видами транспорту в Україні перевозиться більше 80% вантажів. Частка інших видів транспорту не перевищує 8%.

Що стосується питомої ваги окремих видів транспорту в забезпеченні пасажирських перевезень, то тут теж переважає автомобільний (автобусний) транспорт, який не потребує особливих умов для свого функціонування (рис. 2) [1;2]. На даний час автомобільна транспортна система України налічує більше 9,2 млн. транспортних засобів, у тому числі 6,9 млн. легкових автомобілів, 250 тис. автобусів. Особливістю ринку автомобільних перевезень є відсутність на ньому державного сектору економіки [3].

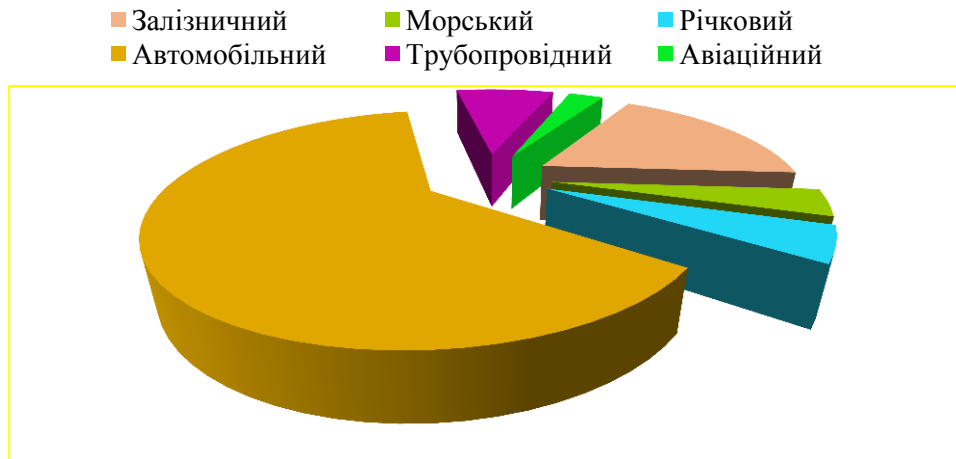


Рисунок 1. Питома вага окремих видів транспорту у загальному обсязі перевезених вантажів, %

Джерело: складено автором за даними Держслужби статистики України

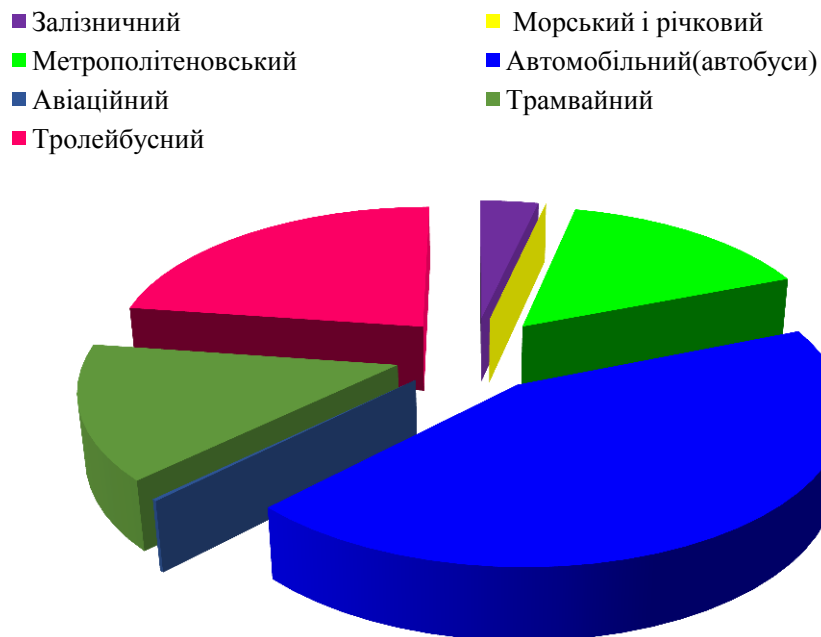


Рисунок 2. Питома вага окремих видів транспорту у загальному обсязі перевезених пасажирів, %

Джерело: складено автором за даними Держслужби статистики України

Важливу роль у міському перевезенні пасажирів виконують тролейбусний, трамвайний та метрополітенівський види транспорту, частка яких становить відповідно 23%, 15% і 15%. Порівняно з ними перевезення залізничним, авіаційним та водним транспортом значно нижчі.

Серед важливих показників, які використовуються для оцінки роботи транспортної галузі слід виділити такі: вантажооборот, обсяг перевезених вантажів, пасажирооборот і кількість перевезених пасажирів [2].

Вантажооборот – це сумарна вага перевезених вантажів на певну відстань, яка обчислюється як добуток ваги перевезеного вантажу (брутто) та відстані перевезення за кожною партією вантажу і вимірюється в тонно-кілометрах. Обсяг перевезених вантажів – це загальна вага перевезеного вантажу (брутто), у тому числі у міжнародному сполученні, власними або орендованими транспортними засобами. Пасажирооборот – сумарна кількість перевезених пасажирів на певну відстань, що обчислюється як добуток кількості перевезених пасажирів та відстані перевезення за кожною поїздкою і вимірюється в пасажиро-кілометрах. Кількість перевезених пасажирів – це кількість пасажирів, які перевезені транспортними засобами за всіма видами сполучення [2].

Динаміка обсягу перевезених вантажів за видами транспорту наведена в табл. 1 [1;2].

Таблиця 1. Динаміка обсягу перевезених вантажів за видами транспорту, тис. т

Вид транспорту	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2018 р.
Залізничний	974253,0	295921,0	357969,1	267639,1
у % до 1990 року	100,0	30,4	36,7	27,5
Водний	118981,4	14666,1	11057,3	5590,0
у % до 1990 року	100,0	12,3	9,3	4,7
Автомобільний	4896319,1	938916,1	1168218,8	1205530,8
у % до 1990 року	100,0	19,2	23,9	24,6
Авіаційний	167,3	23,2	87,9	99,1
у % до 1990 року	100,0	13,9	52,5	59,3
Трубопровідний	295887,4	218164,9	153436,6	109418,2
у % до 1990 року	100,0	73,7	51,9	37,0

Джерело: складено автором за даними Держслужби статистики України

Як свідчать статистичні дані, порівняно з 1990 роком спостерігається значне зниження обсягів перевезених вантажів усіма видами транспорту. Так, зокрема, найбільше скоротились перевезення вантажів підприємствами водного транспорту як річкового, так і морського. На 2/3 зменшилися перевезення автомобільним і залізничним транспортом. Більше, ніж на 60% скоротились перевезення трубопровідним та на 40% – авіаційним транспортом.

Незважаючи на негативні тенденції падіння обсягів перевезень вантажів, темпи їх зниження останніми роками стали не такими критичними. Так, якщо обсяг перевезень залізничним транспортом у 2010 році порівняно з 1990 роком зменшився майже на 70%, то в наступні 10 років він, навіть, дещо зріс (на 6%).

Наступні 8 років знову спостерігалось зниження обсягу перевезень, але воно становило менше 10% [1;2].

Темпи зниження обсягу перевезень автомобільним та авіаційним транспортом за зазначений період постійно скорочувались. Так, якщо у 2000 році обсяг перевезень авіаційним транспортом становив 13,9% від рівня 1990 року, то у 2010 році він уже становив 52,5%, а у 2018 році – 59,3% [1;2].

Обсяги перевезень морським і річковим транспортом до 1990 року зростали, а потім почали суттєво знижуватись і в 2000 році становили відповідно 6316,3 тис.т та 8349,8 тис.т, тобто зменшились майже в 10 разів. Такі ж тенденції продовжуються і до цього часу.

Зниження обсягів перевезень вантажів характерні і для авіаційного транспорту. Лише, починаючи з 2002 року рівень перевезень тут почав активно зростати, проте чіткої позитивної динаміки не спостерігається: роки підйому межують з роками зниження обсягів перевезень. У 2018 році даний показник становив лише 99,1 тис.т, тобто 30% від обсягу перевезень 1980 року.

Що стосується трубопровідного транспорту, то до 1990 року обсяги перевезень цим видом транспорту зростали, а з 1991 року відслідковується тенденція їх поступового зниження. Останні декілька років обсяг перевезень трубопровідним транспортом збільшується і становить 109418,2 тис.т, що майже на 50% менше рівня 1980 року [1;2].

Динаміка кількості перевезених пасажирів за видами транспорту наведена в табл. 2 [1;2].

Таблиця 2. Динаміка кількості перевезених пасажирів за видами транспорту, млн. пас.

Вид транспорту	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2018 р.
Залізничний	669,0	498,7	427,2	158,0
у % до 1990 року	100	74,5	63,9	23,6
Водний	45,4	6,0	7,6	0,7
у % до 1990 року	100	13,2	16,7	1,5
Автомобільний(автобуси)	833,1	2557,5	3726,3	1906,9
у % до 1990 року	100	307,0	447,3	228,9
Авіаційний	14,8	1,2	6,1	12,5
у % до 1990 року	100	8,1	41,2	84,5
Трамвайний	2007,5	1380,9	713,8	666,3
у % до 1990 року	100	68,8	35,6	33,2
Тролейбусний	3231,9	2581,9	1204,0	1016,2
у % до 1990 року	100	79,9	37,3	31,4
Метрополітенівський	678,2	753,5	760,6	726,6
у % до 1990 року	100	111,1	112,1	107,1

Джерело: складено автором за даними Держслужби статистики України

Як свідчать наведені дані, лише кількість перевезених пасажирів автомобільним транспортом та метрополітеном мала чітку тенденцію до зростання. Незначне зниження перевезень (майже 16%) відбулось в авіаційній галузі. За всіма іншими видами транспорту порівняно з 1990 роком спостерігається суттєве зниження даного показника. Так, залізничним транспортом перевезено пасажирів у 4 рази менше, трамвайним і тролейбусним зменшилось більше, ніж у 3 рази, перевезення водним транспортом – зменшилось більше, ніж у 60 разів.

Вантажооборот за всіма видами транспорту в Україні у 2018 році становив 331661,4 млн. ткм, що становить 96,6% від обсягу 2017 року. Найбільшу питому вагу у складі загального вантажообороту має залізничний (186344,1 млн. ткм), трубопровідний (99240,0 млн. ткм) та автомобільний транспорт (42339,9 млн. ткм)[2]. Що стосується пасажирообороту всіма видами транспорту, то у 2018 році він становив 103792,4 млн. пас. км, що на 4,4% вище рівня 2017 року. В загальному обсязі пасажирообороту слід виокремити автомобільний (34611,0 млн. пас. км), залізничний (28437,6 млн. пас. км) та авіаційний (25432,6 млн. пас. км) транспорт[2].

Серед актуальних проблем транспортної галузі – старіння та зношеність основних засобів, недостатні темпи їх оновлення. Середній вік рухомого складу транспорту в декілька разів перевищує нормативний термін експлуатації. Все це відображається на обсязі перевезень, зростанні витрат на утримання рухомого складу, зниженні їх якості та рівня безпеки при наданні послуг.

В Україні є значна кількість підприємств машинобудування, які здатні забезпечити заміну застарілої техніки новою, що відповідає європейським нормам. Проте відсутність коштів та високий рівень корупції не дозволяють виправити ситуацію в країні. Хоча деякі позитивні зрушення в цьому напрямі є.

Не менш важливою проблемою транспортної галузі є безпечність надання послуг. А це в свою чергу передбачає розробку механізму допуску до ринку перевезень за зразком країн Євросоюзу доброчесних перевізників, а також контролю за станом транспортних засобів, в тому числі відмова від використання переобладнаних автомобілів. Необхідний контроль за робочим часом і часом відпочинку водіїв, рівнем їх підготовки. Незадовільний стан автомобільних доріг, зношеність трамвайних колій та контактних мереж – все це призводить до трагічних випадків при пасажирських і вантажних перевезеннях[3].

Серед першочергових проблем водного транспорту слід виокремити завдання модернізації портів та приведення стандартів їх роботи у відповідність з європейськими, удосконалення навчальної бази для підготовки спеціалістів, створення нової моделі управління внутрішнім водним транспортом, як найбільш перспективною галуззю [4].

Зважаючи на те, що через Україну проходять основні транспортні транс'європейські коридори (Схід – Захід, Балтика – Чорне море), 3 транспортних коридори, а українські залізниці межують з залізницями багатьох країн, гостро постає проблема підвищення пропускної спроможності мережі залізниць, їх технічне і технологічне оновлення на рівні європейських країн. Необхідне реформування АТ «Укрзалізниця» та забезпечення відкритості його діяльності шляхом створення вертикально-інтегрованої системи управління [5].

У 2018 році Кабінетом Міністрів України була затверджена Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року [6], яка визначає концептуальні засади формування та пріоритети реалізації державної політики в

галузі транспорту, спрямовані на інтеграцію національної транспортної мережі до міжнародної транспортної мережі, задоволення потреб населення у перевезеннях та покращення умов ведення бізнесу. Згідно зі Стратегією передбачено зменшення травматизму на автошляхах і забезпечення цілковитої безпеки для дітей, будівництво нових автобанів, збільшення кількості аеропортів до 50 і за рахунок цього, а також за рахунок розширення географії польотів, забезпечення зростання кількості населення, що літає, значне скорочення часу на перетин країни, збільшення середньої швидкості залізниць до 150 км/год, заміна колійна основних магістралях на колію європейського стандарту, будівництво інтелектуальних доріг для руху безпілотного транспорту, переведення всього громадського транспорту на електричний тощо[6]. Вирішення зазначених проблем вимагає значних коштів, тому спочатку необхідно зосередити увагу на тих, які одночасно сприятимуть розв'язанню проблем галузі та дадуть поштовх розвитку економіки України. Це, насамперед, стосується заміни рухомого складу. Отримуючи замовлення на випуск транспортних засобів, вітчизняні підприємства як платники податків забезпечать зростання доходів Державного бюджету, що дозволить профінансувати будівництво та реконструкцію доріг тощо. Не таких значних коштів вимагає проблема підвищення рівня безпеки при використанні транспорту, оскільки в Україні вона, не в останню чергу, пов'язана з людським фактором. Прийняття законодавчих актів, які змусять дотримуватись норм і стандартів, що діють в цивілізованих країнах, та найголовніше – реальний контроль за їх виконанням сприятимуть зменшенню травматизму та покращенню якості роботи транспорту.

Висновки. Отже, соціально-економічний розвиток України, життєвий рівень її населення значною мірою залежать від функціонування транспортної системи держави. Потреба вдосконалення транспортної галузі зростає у зв'язку з поглибленням взаємовідносин між Україною і країнами Євросоюзу. Реалізація Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року сприятиме подальшій розбудові вітчизняної транспортної системи та створить умови для її входження до європейської.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України за 2017 рік .Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.05.2019)
2. Підсумки роботи транспорту у 2018 році. Експрес-випуск. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL :<http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2019/01/07.pdf> (дата звернення 15.05.2019)
3. Статистичні дані по галузі автомобільного транспорту. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL:<https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html> (дата звернення 20.05.2019)
4. Задачі міністерства в рамках галузі морського та річкового транспорту. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL :<https://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi-morskogo-transportu.html> (дата звернення 20.05.2019)
5. Задачі міністерства в рамках галузі. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi.html> (дата звернення 01.06.2019)
6. Національна транспортна стратегія України до 2030 року. URL: http://publications.chamber.ua/2017/Infrastructure/UDD/National_Transport_Strategy_2030.pdf (дата звернення 01.06.2019)

REFERENCES

1. State Statistics Service of Ukraine (2018), "Statistical Yearbook of Ukraine for 2017", [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 10 May 2019).
2. State Statistics Service of Ukraine (2019), "The outcome of the transport for 2018", Ekspres-vypusk. [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2019/01/07.pdf> (accessed 15 May 2019).
3. State Statistics Service of Ukraine (2019), "Statistics on the road transport industry", [Online], available at: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html> (accessed 20 May 2019).
4. State Statistics Service of Ukraine (2019), "The objectives of the Ministry within the industry of sea and river transport" [Online], available at: <https://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi-morskogo-transportu.html> (accessed 20 May 2019).
5. State Statistics Service of Ukraine (2019), "The objectives of the Ministry within the industry". [Online], available at: <https://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi.html> (accessed 01 June 2019).
6. National transport strategy of Ukraine until 2030 (2017), Natsionalna transportna stratehiya Ukrayiny do 2030 roku, available at: http://publications.chamber.ua/2017/Infrastructure/UDD/National_Transport_Strategy_2030.pdf. [in Ukrainian] (Accessed at 01 June 2019)

Валентина Тищенко, к.э.н, доц.

(доцент каф. «Учет и налогообложение», Государственный университет инфраструктуры и технологий)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье раскрывается значение транспортной системы для развития экономики и обеспечения потребностей населения в перевозках. Представлен перечень отдельных видов транспорта, рассмотрены их особенности.

Осуществлена диагностика общих тенденций развития транспортной системы Украины и ее отдельных составляющих за длительный период времени.

В статье рассмотрены такие важные показатели работы транспортной системы Украины как грузооборот, объем грузовых перевозок, пассажирооборот, количество перевезенных пассажиров. Проанализирована современная структура грузовых перевозок отдельными видами транспорта, а также удельный вес отдельных видов транспорта в обеспечении пассажирских перевозок.

Подчеркнуто, что среди актуальных проблем транспортной отрасли – старение и износ основных средств, недостаточные темпы их обновления, что в значительной степени влияет на объем перевозок, рост расходов на содержание подвижного состава, снижение их качества и уровня безопасности при предоставлении услуг.

Рассмотрены приоритетные направления работы отрасли, которые определены Национальной транспортной стратегией Украины на период до 2030 года.

Ключевые слова: транспортная система, водный транспорт, железнодорожный транспорт, грузовые перевозки, грузооборот и пассажирооборот.

Valentyna Tyshchenko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Associate Professor at the Accounting and Taxation Department, State University of Infrastructure and Technologies)

**STATE AND PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT
OF TRANSPORTATION SYSTEM OF UKRAINE**

The article reveals the importance of the transportation system for the development of the economy and ensuring the needs of the population in transportation, as well as the proposals for further expansion of volumes of transportation, their qualitative improvement and compliance with European standards.

The transport system is the basis for the functioning of the country's economy, which provides links between enterprises, industries, regions, countries. This is a complex of interconnected industries.

Ukraine has developed all types of transport, but not all of them are equally represented on the market.

A conducted analysis of the current state of the Ukrainian transportation system shows that, despite significant advances in industry reform over the past decades, the level of its technical support, the state of infrastructure development, the branch management system, the quality of cargo and passengers transportation, etc., are not yet in line with European requirements. The legal and regulatory framework of the sector needs to be improved, especially as regards the implementation of legislation in connection with the European integration aspirations of the state.

Two types of transport (automobile and railway) in Ukraine carry more than 80% of goods. With regard to the share of certain types of transport in the provision of passenger transportation, here too, automobile (bus) transport prevails.

Among the urgent problems of the transport industry are aging and depreciation of transport means, insufficient rates of their renewal. The average age of the rolling stock is several times longer than the statutory lifetime. All this is reflected in the volume of transportation, increase in maintenance costs of rolling stock, deterioration of their quality and security level in the provision of services.

In 2018, the Cabinet of Ministers of Ukraine approved the National Transport Strategy of Ukraine for the period up to 2030, which defines the conceptual foundations of the formation and priorities of the implementation of state policy in the field of transport. The implementation of the National Transport Strategy of Ukraine will contribute to the further development of the domestic transport system and will create conditions for its entry into the European.

Keywords: transportation system, water transport, railway transport, cargo transportation, cargo turnover and passenger traffic.

УДК 336.146
Jel Classification H 60, 61

*Олена Андрєєва, к.е.н., доц.
(доцент каф. «Фінанси і кредит», Державний університет
інфраструктури та технологій)
ORCIDID: 0000-0001-6327-4760
Анна Применко
(студент магістратури спеціальності «Фінанси, банківська справа та
страхування», Державний університет інфраструктури та технологій)*

ЩОДО ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена питанням фінансування державного бюджету країни, проблемам його менеджменту та причинам виникнення.

В роботі зроблено наголос, що державний бюджет – це вагомий інструмент регулювання економічних відносин в країні, за допомогою якого держава накопичує, розподіляє та перерозподіляє валовий внутрішній продукт.

Дефіцит державного бюджету – є ознакою та проявом національної бюджетної політики, який може виникати незалежно від рівня розвитку держави. Саме тому аналіз причин виникнення бюджетного дефіциту та пропозиції щодо механізму його фінансування є актуальним завданням.

Україна впродовж низки років має незбалансовану модель державного бюджету, через це важливим елементом економічної стратегії країни стає зменшення його величини.

В статті проаналізовано динаміку Державного бюджету за 2018 рік та проведено порівняльний аналіз держбюджету останніх років. Аналітичні дані свідчать про хронічний дефіцит державного бюджету в Україні, але виконання планів державного бюджету 2018 року у порівнянні з попередніми роками чіткіше, що дає надію на нівелювання бюджетних проблем надалі.

Відзначено, що з метою подолання проблеми бюджетного дефіциту уряд вдається до скорочення витрат державного бюджету, збільшення податкового навантаження та перетворення дефіциту бюджету у державний борг шляхом емісії державних облігацій внутрішньої і зовнішньої позики та за рахунок кредитування у міжнародних кредитно-фінансових інститутах.

У підсумку зазначено, що для здійснення соціально-економічних перетворень в Україні потрібна реструктуризація боргової політики країни, удосконалення її нормативно-правової бази, підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та розробка альтернативних неборгових інструментів фінансування бюджетних видатків.

© Андрєєва О. В., Применко А. О., 2019

Ключові слова: державний бюджет, дефіцит, фінансування, облігації внутрішньої державної позики, Центробанк.

Постановка проблеми. Державний бюджет – це один з найголовніших інструментів регулювання економічних відносин в країні. За допомогою бюджету держава накопичує, розподіляє та перерозподіляє валові внутрішні надходження. Розподіл таких надходжень торкається, перш за все, інтересів держави – це державні закупівлі з метою збільшення сукупного попиту, фінансування військових і соціальних витрат, інвестицій в основний капітал та інше. Значимість Державного бюджету проявляється в тому, що кожен фінансовий рік він розглядається та затверджується Верховною Радою України як Закон України.

Нагадаємо, що у міжнародній практиці існує три варіанти побудови державного бюджету залежно від співвідношення доходів до видатків. Перший варіант профіцитний бюджет, коли прогнозовані доходи є вищими за видатки, другий варіант – дефіцитний, коли очікувані доходи є нижчими за видатки та останній варіант – збалансований бюджет, коли доходи та видатки знаходяться в рівновазі. Слід сказати, що третій варіант найбільш бажаний для кожної держави, але він найбільш важко досягається через складнощі сучасного економічного середовища. Прискорення або динамізація циклу економічного розвитку, імпорт економічних і соціальних негараздів в умовах глобалізаційних перетворень, торгові війни, енергетичні і валютні кризи, монополізація виробництва – ось основні фактори під впливом яких існування форми збалансованого бюджету є практично неможливою. Не збалансована модель бюджету викликає необхідність його фінансувати, але при цьому, потрібно обирати такий механізм фінансування, який не призведе до необґрунтованого збільшення маси грошей в обороті та до підвищення темпу інфляції в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість питання щодо причин виникнення, менеджменту та механізму фінансування дефіциту Державного бюджету країни викликала інтерес у провідних вітчизняних та іноземних вчених, таких як М. Д. Пасічний [7], В. П. Кудряшов [4], К. Д. Ерроу [3], Д. Р. Хікс, Ф. Модильяні та багато інших. Але, через складність і значимість питань менеджменту та вибору моделей фінансування дефіциту державного бюджету потребує подальших досліджень.

Мета статті. Аналіз механізму фінансування дефіциту державного бюджету України з метою генерації пропозиції щодо його удосконалення на основі фінансування дохідної частини бюджету на безінфляційній основі.

Основний виклад матеріалу. Дефіцит державного бюджету не є рідкісним явищем і на сьогоднішній день є звичною ознакою бюджетної політики кожної країни незважаючи на рівень розвитку держави. Згідно з Бюджетним Кодексом України, бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1].

Нагадаємо, що до джерел формування бюджету в країні відносяться податки на доходи фізичних осіб, податки на прибуток юридичних осіб, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти, неподаткові надходження, відрахування в цільові фонди та ін. Якщо в країні спостерігається дефіцит державного бюджету, то важливим елементом економічної стратегії такої країни стає зменшення його

розміру. Саме таку, незбалансовану модель державного бюджету, має Україна. Аналітичні дані щодо виконання державного бюджету в Україні у 2018 році наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Виконання державного бюджету в Україні в 2018 р., млн грн

2018 рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо (дефіциту бюджету)
Заплановані показники	917879,4	991700,0	6828,7	-80649,4
Січень	55186,6	46881,0	435	7870,6
Лютий	111444,0	113214,6	-154,2	-1616,4
Березень	193581,3	214277,4	-132,1	-20564,0
Квітень	272848,0	293405,9	29,2	-20587,1
Травень	369730,2	379901,8	-995,6	-9176,0
Червень	449006,5	458966,6	-177,9	-9782,2
Липень	513508,5	526322,9	541,7	-13356,2
Серпень	607563,2	595212,0	553,5	11797,7
Вересень	674785,3	681305,6	809,2	-7329,5
Жовтень	747412,6	752988,0	591,2	-6166,6
Листопад	843261,8	843325,3	120,1	-183,6
Грудень	928108,3	985842,0	1514,3	-59247,9

Джерело: складено авторами на основі [5]

Згідно з аналітичними даними, що наведені в табл. 1, простежується динаміка від'ємного сальдо держбюджету – десять разів за 2018 рік сальдо було зі знаком мінус і планувався на 2018 рік держбюджет також як дефіцитний. Основним джерелом доходів до державного бюджету були і залишаються податкові надходження, які склали у 2018 році 81,22 % від загальної кількості надходжень.

Видаткова частина бюджету, що передбачає фінансування розвитку національної економіки, соціального захисту населення, утримання органів державної влади та управління, оборони країни, виконана відносно до запланованих показників на 99,4 %.

Для більш поглибленого аналізу наведемо дані щодо виконання Державного бюджету за проміжок 2012 – 2018 рр. (табл. 2).

**Таблиця 2. Виконання державного бюджету в Україні
за 2012 – 2018 рр., млн грн**

Роки	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо (дефіциту бюджету)
2012	346054,0	395681,5	3817,7	-53445,5
2013	339180,3	403403,2	484,7	-64707,6
2014	357084,2	430217,8	4919,3	-78052,8
2015	534694,8	576911,4	2950,9	-46167,5
2016	616274,8	684743,4	1661,6	-70130,2
2017	793265,0	839243,7	1870,9	-47849,6
2018	928108,3	985842,0	1514,3	-59247,9

Джерело: складено авторами на основі [5]

Аналіз даних, що наведені в табл. 2 свідчить про хронічний дефіцит Державного бюджету України. Впродовж останніх семи років сальдо держбюджету було від’ємне. Станом на 01.01.2019 року сума дефіциту Державного бюджету складає майже 60 млрд. гривень, а сума видатків більше суми доходів на 57733,7 млн грн, до речі, у 2017 році подібна різниця дорівнювала сумі 45978,7 млн. грн. Тобто, можна констатувати збільшення диспропорції між видатковою та дохідною частинами держбюджету.

Слід сказати, що податкові надходження зростають за рахунок підвищення надходжень від єдиного соціально внеску (ЄСВ) – у 2019 році такі надходження збільшилися на 12,1% у порівнянні з 2018 роком, та за рахунок збільшення надходжень податків на доходи фізичних осіб (ПДФО) на тлі зростання офіційної заробітної плати швидше за зростання національної економіки. Щодо видаткової частини – впродовж останніх років значно зросли виплати на оборону та виплату пенсій за віком [5].

Якщо порівнювати 2018 рік з попередніми роками, то можна простежити більш чітке виконання планів державного бюджету та сподіватися, що у 2019 році проблеми з виконанням бюджету будуть нівельовані.

Щодо бюджетного дефіциту, то його можливо зменшити при збільшенні реального національного продукту, коли податкові надходження зростають, а соціальні виплати зменшуються та при зменшенні податків, коли дохід господарств зростає, й відповідно збільшуються заощадження, які йдуть на інвестиції.

Нагадаємо, що існують основні три джерела для фінансування бюджетного дефіциту: внутрішні державні позики, коли уряд продає державні цінні папери й отримує кошти в борг, зовнішні державні позики, коли уряд запозичує кошти від міжнародних організацій, іноземних урядів та приватних фінансових організацій та грошово-кредитна емісія, коли національний банк вдається до додаткових емісій грошей задля фінансування уряду.

При сучасній динаміці бюджетного дефіциту уряд, з метою подолання цієї проблеми, вдається до таких кроків:

1. Скорочення витрат державного бюджету.
2. Збільшення податкового навантаження.
3. Перетворення дефіциту бюджету у державний борг.

Зауважимо, що скорочення державного бюджету найчастіше не виконується, тому що при зменшенні державних закупівель починають зменшуватися доходи у постачальників. Внаслідок цього, спостерігається стагнація в економіці, зменшення сукупного попиту, гальмування виробництва, збільшення податкового навантаження – це автоматично призводить до зменшення інвестицій в реальний сектор економіки та до зменшення споживання. Отже, ці шляхи подолання однієї проблеми – фінансування дефіциту державного бюджету призводять до іншої – уповільнення економічного росту національної економіки. Щодо процесу перетворення бюджетного дефіциту в державний борг, то він відбувається шляхом емісії державних облігацій внутрішньої і зовнішньої позики та шляхом кредитування в міжнародних кредитно-фінансових інститутах.

Інформація щодо емісії облігацій внутрішньої державної позики по сумі основного боргу станом на кінець 2018 року наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Емісія облігацій внутрішньої державної позики в Україні на грудень 2018 року, млн грн

Дата	Всього	НБУ	Банки	Юридичні особи	Фізичні особи	Не-резиденти
1	2	3	4	5	6	7
03.01	749912,08	360572,80	360520,20	22132,26	1467,48	5219,34
01.02	741518,75	358569,88	350117,99	22961,90	1473,29	8395,69
01.03	740796,65	354320,11	344071,67	26754,66	1878,35	13771,87
02.04	745543,53	350329,45	350291,38	28239,25	2326,21	14357,24
02.05	741739,26	350325,25	349950,85	27009,69	2564,29	11889,18
01.06	743286,36	350325,25	354541,96	24671,49	2950,56	10797,10
02.07	745848,48	350325,25	359084,49	23159,10	3234,31	10045,33
01.08	743195,90	350322,94	357786,62	22315,95	3982,95	8787,43
03.09	754087,90	348103,76	372985,28	20978,18	4529,93	7490,75
01.10	751154,72	348103,76	369871,50	21100,66	4803,58	7275,21
01.11	744493,29	348099,56	363752,04	20178,16	5253,78	7209,75
03.12	735717,81	348099,56	355864,49	19722,11	5660,32	6371,33

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
17.12	731867,90	348099,56	352720,39	18874,05	5910,00	6263,91
18.12	732175,89	348099,56	353057,29	18834,20	5901,63	6283,21
19.12	732060,95	348099,56	352967,24	18829,42	5900,62	6264,11

Джерело: складено авторами на основі [5]

Зауважимо, що обсяг інвестицій в державні цінні папери з боку фізичних осіб виріс за рік майже в 4 рази. Це можна пояснити зниженням відсоткових ставок по депозитах на ринку позикових капіталів (середня ставка по довгострокових запозиченнях – 15,88% по гривні і 3,75% – по долару США) та значною дохідністю державних цінних паперів держави. Крім того, інтерес до державних облігацій у інвесторів підігріває їх статус як гарантованих, тобто повернення боргу гарантується державою та відсутністю податку з доходів. При цьому ставка гривневих облігацій складає 20% річних, а в іноземній валюті тримається на рівні 7,25% річних. [6]

Привертає увагу знаний за розміром відсоток дохідності по державних запозиченнях. Звичайно, розмір доходу в 20% річних це дуже привабливо для інвесторів, тим більше, що такі доходи не оподатковуються. Але одночасно така «щедрість» з боку держави не стимулює комерційні структури до розвитку бізнесу, через те, що гарантований високий дохід вже є – навіщо вибудовувати складні бізнес-зв'язки, залучати депозити та ризикувати?

Оцінюючи величину та динаміку державного та гарантованого боргу України слід сказати, що за 2018 рік він зріс у доларовому еквіваленті на 2,02 млрд дол., або на 2,6% – до 78,32 млрд дол., а у гривневому еквіваленті обсяг державного боргу зріс на 26,94 млрд грн, або на 1,3% – до 2,169 трлн грн. Щодо ВВП державний і гарантований державою борг України у 2018 році скоротився до близько 62,7% з 71,8% у 2017 році. [8]

Отже, після прийняття нових законодавчих актів, які встановлюють повноваження податкових органів та розробку заходів економіко-правового, соціального і іншого характеру, обсяги дефіциту Державного боргу залишаються чималими.

Висновки. Сучасний стан державного бюджету України з дефіцитною складовою та не завжди вдалим механізмом його фінансування – це відображення неефективної фінансово-економічної політики держави. Аналізуючи величезні обсяги, динаміку дефіциту державного боргу, емісію облігацій внутрішньої державної позики можна констатувати суттєві помилки в розподілі та перерозподілі валових внутрішніх надходжень. Адже подолання кризи в економіці держави перш за все полягає в грамотному менеджменті та доцільному використанні наявних та запозичених ресурсів.

Важливими умовами для стабілізації державних фінансів – є перехід до більш ефективної економічної моделі розвитку та до більш виваженого менеджменту дефіциту державного бюджету. Чітка реструктуризація боргової політики країни,

удосконалення нормативно-правової бази, підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та розробка альтернативних неборгових інструментів фінансування бюджетних видатків – це лише невелика частина того, що може забезпечити здійснення соціально-економічних перетворень в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 10.05.2019).
2. Ерроу К.Д. Соціальний вибір та індивідуальні цінності. Нобелівські лауреати з економіки, 1997. С. 58
3. Кудряшов В. П. Механізми фінансування державного бюджету в умовах подолання фіскальних дисбалансів. Науковий журнал «Економіка України», 2016. Вип. 7. С. 18
4. Офіційні данні Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2018> (дата звернення 26.04.2019).
5. Офіційні данні Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення 14.05. 2019).
6. Пасічний М.Д. Фінансування бюджетного дефіциту в Україні. Наукові праці НДФІ: збірник наукових праць, 2010. Випуск 3. С. 68-69
7. Сайт інформаційного агентства УНІАН. URL: <https://economics.unian.ua/finance/10459704-derzhborg-ukrajini-zris-na-3-5-milyarda-griven.html> (дата звернення 25.02.2019).

REFERENCES

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Budget Code of Ukraine, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (Accessed 10 May 2019)
2. Arrow, K. (1951), *Social Choice and Individual Values*, 3rd ed, SciBooks, New York, USA.
3. Kudryashov V.P. (2016), "Mechanisms of financing the state budget in conditions overcoming fiscal imbalances", Scientific journal "Economics of Ukraine", vol. 7, p. 18.
4. Ministry of Finance of Ukraine (2018), "Information of the Ministry of Finance of Ukraine for the implementation of the State Budget of Ukraine for 2018", available at: <https://index.minfin.com.ua/en/finance/budget/gov/2018> (Accessed 26 April 2019).
5. National Bank of Ukraine (2018), "Official database of the National Bank of Ukraine", available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44001331 (Accessed 14 May 2019)
6. Pasichnyk M.D. (2010) "Financing of the budget deficit in Ukraine", Scientific Papers NDFI: collection of scientific works, vol. 3, pp. 68-69.
7. Information agency UNIAN (2019), "Information on the growth of Ukraine's sovereign debt", available at: <https://economics.unian.ua/finance/10459704-derzhborg-ukrajini-zris-na-3-5-milyarda-griven.html> (Accessed 25 February 2019)

Елена Андреева, к.э.н., доц.

(доцент каф. «Финансы и кредит», Государственный университет инфраструктуры и технологий)

Анна Применко

(студент магистратуры специальности «Финансы, банковское дело и страхование», Государственный университет инфраструктуры и технологий)

К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

Статья посвящена вопросам финансирования государственного бюджета страны, проблемам его менеджмента и причинам возникновения.

В работе сделан акцент, что государственный бюджет – это весомый инструмент регулирования экономических отношений в стране, с помощью которого государство накапливает, распределяет и перераспределяет валовой внутренний продукт.

Дефицит государственного бюджета является признаком и проявлением национальной бюджетной политики, который может возникать независимо от уровня развития государства. Именно поэтому анализ причин возникновения бюджетного дефицита и предложения по механизму его финансирования является актуальной задачей.

Украина на протяжении ряда лет имеет несбалансированную модель государственного бюджета, поэтому важным элементом экономической стратегии страны становится уменьшение его размера.

В статье проанализирована динамика Государственного бюджета за 2018 и проведен сравнительный анализ госбюджета последних лет. Аналитические данные свидетельствуют о хроническом дефиците государственного бюджета в Украине, но выполнение планов государственного бюджета 2018 по сравнению с предыдущими годами четкое, что дает надежду на нивелирование бюджетных проблем в дальнейшем.

Отмечено, что с целью решения проблемы бюджетного дефицита правительство прибегает к сокращению расходов государственного бюджета, увеличению налоговой нагрузки и преобразованию дефицита бюджета в государственный долг путем эмиссии государственных облигаций внутреннего и внешнего займа и за счет кредитования в международных кредитно-финансовых институтах.

В итоге указано, что для осуществления социально-экономических преобразований в Украине нужна реструктуризация долговой политики страны, совершенствование ее нормативно-правовой базы, повышение эффективности инвестиционной составляющей бюджетных расходов и разработка альтернативных недолговых инструментов финансирования бюджетных расходов.

Ключевые слова: государственный бюджет, дефицит, финансирование, облигации внутреннего государственного займа, Центробанк.

Olena Andriieva, Ph.D, Associated professor

(Associate professor of the Department of Finance and Credit State University of Infrastructure and Technology)

Anna Prymenko

(A magistracy student in Finance, Banking and Insurance, State University of Infrastructure and Technology)

ON THE QUESTION OF FINANCING THE STATE BUDGET DEFICIENCY UKRAINE

The article is devoted to questions of financing of the state budget of the country, problems of its management and reasons of its occurrence.

The work emphasizes that the state budget is a powerful tool for regulating economic relations in the country, through which the state accumulates, distributes and redistributes the gross domestic product.

The deficit of the state budget is a sign and a manifestation of the national budget policy, which may arise regardless of the level of development of the state. That is why the analysis of the reasons for the budget deficit and the proposal for a mechanism for its financing is an urgent task.

For several years, Ukraine has an unbalanced model of the state budget, which makes it an important element of the country's economic strategy to reduce its size.

The article analyzes the dynamics of the State Budget for 2018 and conducts a comparative analysis of the state budget in recent years. Analytical data indicate a chronic deficit of the state budget in Ukraine, but the implementation of the state budget plans in 2018 is more clearly than in previous years, which gives hope for budgetary problems in the future.

It is noted that in order to overcome the budget deficit, the government is resorting to reducing the expenditure of the state budget, increasing the tax burden and transforming the budget deficit into public debt by issuing government bonds of domestic and foreign loans and through lending to international credit and financial institutions.

As a result, it is noted that in order to carry out socio - economic reforms in Ukraine, restructuring of the country 's debt policy, improvement of its normative and legal framework, increase of the efficiency of the investment component of budget expenditures and development of alternative non - debt instruments for financing of budget expenditures are needed.

Keywords: state budget, deficit, financing, bonds of the internal state loan, central bank.

УДК 338.48

JEL Classification F14

Леонід Бакаєв, д.е.н., проф.

(професор каф. менеджменту, публічного управління та адміністрування, Державний університет інфраструктури та технологій)

ORCID ID 0000-0003-2393-9849

ТОВАРНИЙ ЕКСПОРТ УКРАЇНИ: ВІДНОСНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПЕРЕВАГИ ТА ЙОГО АНАЛІЗ МЕТОДОМ ПОСТІЙНИХ РИНКОВИХ ЧАСТОК

У статті проведено дослідження відносних зовнішньоторговельних переваг України на ринках розвинутих, що розвиваються та транзитивних економік за розділами одноцифрової МСТК за період 2013-2017 рр. Розраховані та проаналізовані індекси відносних торговельних переваг України (індекс Т.Волларта) для вищезначених груп економік та розділів МСТК

Досліджено товарний експорт України з відносними торговельними перевагами, розраховані втрати в експорті товарів до окремих груп економік за розділами МСТК.

Здійснено декомпозицію змін товарного експорту України в період 2013-2017 рр. методом постійних ринкових часток, розраховано чотири ефекти, які визначають величини змін в товарному експорті України (світовий торговельний ефект, ефект товарної структури, ефект ринкової структури, ефект конкурентоспроможності).

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, товарна та регіональна структура експорту, відносні зовнішньоторговельні переваги, аналіз постійних ринкових часток, світовий торговельний ефект, ефект товарної структури, ефект ринкової структури, ефект конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля України упродовж останніх років перебуває під впливом наслідків світової фінансової кризи та посткризових процесів у світовій економіці. Це, насамперед, скорочення темпів зростання світової торгівлі, прояви протекціонізму у більшості розвинутих країн, падіння світових цін на сировинні товари упродовж 2012-2016 рр. [1, стр. 11]. За таких обставин зростає конкуренція між розвинутими країнами за вихід на ринки країн, що розвиваються, Африки, Азії, Америки. На тлі тривалої нестабільності світових ринків та стагнації економічного зростання після світової фінансової кризи, Україна також опинилась перед викликом радикального перегляду традиційних зовнішніх ринків збуту продукції вітчизняних виробництв.

© Бакаєв Л. О., 2019

Вступ України до Світової Організації Торгівлі у 2008 році та підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом суттєво розширили експортні та імпорتنі можливості України. Однак європейський вектор зовнішньоторговельної політики України до теперішнього часу помітно не впливає на зміну в структурі експорту в бік вивезення продукції з більш високою доданою вартістю. Також слід визначити, що досягнення європейських стандартів якості та безпечності продукції вимагають значного ресурсу часу та фінансових витрат. Крім того, відбувається фактична втрата російського товарного ринку та інших країн СНД. Все це ускладнює експорт товарів і послуг, загострює потребу у вирішенні завдань по збереженню традиційних для України ринків збуту, з пошуку нових ринків для реалізації конкурентоспроможної продукції. Тому вельми актуальними для України є дослідження відносних торговельних переваг у продукції українських товаровиробників на світовому ринку, ринках розвинутих країн та тих, що розвиваються, та факторів впливу на зміни вартості експорту на вищезначені ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки з'явилося багато наукових публікацій, присвячених проблемам зовнішньої торгівлі України, аналізу її динаміки, структур, перспектив розвитку [2, 3, 4, 5]. Значна увага приділяється також дослідженням зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС [6,7,8,9]. Є окремі наукові роботи, присвячені проблематиці зовнішньої торгівлі України з окремими регіонами та країнами світу [10,11,12].

Серед наукових праць, присвячених дослідженням експорту України слід відзначити роботи [13, 14], в яких робиться спроба виявити особливості зовнішньої торгівлі України з найбільш значними за обсягами українського експорту країнами та особливості зміни зовнішньоекономічної кон'юнктури на традиційних для українського експорту ринках, дослідити експортний потенціал України в контексті порівняльних переваг.

Разом з тим залишається відкритим питання щодо кількісного аналізу змін у структурі і динаміці експорту України до розвинутих та тих, що розвиваються, економік у розрізі розділів МСТК та виявлення чинників впливу на ці зміни в експорті України.

Метою статті є дослідження товарного експорту України до розвинутих та тих, що розвиваються, економік світу, оцінка відносних зовнішньоторговельних переваг експорту України на ринках розвинутих та тих, що розвиваються, економік з використанням індексу Воллраса Т., індексу порівняльних переваг на основі торговельного балансу (індекс СЕРІІ), а також виявлення чинників впливу на зміни в експорті України за визначений період часу з використанням версії методу постійних ринкових часток, запропонованої Е. Лимером і Р. Стерном.

Виклад основного матеріалу. Для визначення відносних зовнішньоторговельних переваг України на світовому ринку та на ринках розвинутих та що розвиваються країн необхідно окреслити коло груп країн-імпортерів української продукції та груп товарів, що експортуються.

Згідно зі структурою груп країн ЮНКТАД [15], країни світу поділяються на країни, що розвиваються, транзитивні та розвинуті. Групи країн, що розвиваються, та розвинуті країни в подальшому поділяються на географічні регіони (економіки): економіки, що розвиваються, – Африки, Америки, Азії та Океанії, розвинуті економіки – на розвинуті економіки Америки, Азії, Європи та Океанії.

На відміну від загальноприйнятої структури груп країн ЮНКТАД, нами було створене такі групи країн з урахуванням особливостей даного дослідження:

- Група 1. Економіки, що розвиваються, Африки.
- Група 2. Економіки, що розвиваються, Америки.
- Група 3. Економіки, що розвиваються, Азії і Океанії.
- Група 4. Розвинуті економіки Америки.
- Група 5. Розвинуті економіки Азії і Океанії.
- Група 6. Розвинуті економіки Європи.
- Група 7. Транзитивні економіки.

Товарний експорт (імпорт) України та світу було розділено на десять товарних груп (розділів) згідно з одноцифровим рівнем Міжнародної стандартної торговельної класифікації [16].

Розділ 0 (МСТК 0) – харчові продукти та живі тварини.

Розділ 1 (МСТК 1) – напої та тютюн.

Розділ 2 (МСТК 2) – сировина непродовольча, крім палива.

Розділ 3 (МСТК 3) – мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали.

Розділ 4 (МСТК 4) – тваринні та рослинні масла, жири і воски.

Розділ 5 (МСТК 5) – хімічні речовини та аналогічна продукція, що не включена до інших категорій.

Розділ 6 (МСТК 6) – промислові товари, класифіковані переважно за видом матеріалів.

Розділ 7 (МСТК 7) – машини та транспортне обладнання.

Розділ 8 (МСТК 8) – різні готові вироби.

Розділ 9 (МСТК 9) – товари та операції, що не включені до інших категорій МСТК.

В дослідженні були використані дані статистичної бази даних UNCTADSTAT з експорту та імпорту України для вказаних вище груп країн та груп товарів [17].

Для дослідження відносних зовнішньоторговельних переваг нами використовувався індекс відносних торговельних переваг Т. Воллраса [18], який дорівнює різниці індексів експортної переваги (**RXA**) та імпоротної залежності (**RMP**) - RXA^{v1} або різниці натуральних логарифмів цих індексів – RCA^{v2} , тобто

$$RCA^{v1} = RXA - RMP \quad (1)$$

$$RCA^{v2} = \ln(RXA) - \ln(RMP) \quad (2)$$

Як відмічає Т. Воллрас, RCA^{v1} доцільно використовувати для оцінки відносних торговельних переваг для високодезагрегованих даних, в той час як RCA^{v2} – для агрегованих даних.

Індекси експортних переваг та імпоротної залежності – це модифіковані індекси Баласса без подвійного врахування експорту (імпорту) фокусної країни.

Нехай i – індекс групи товару, j – індекс групи економік, c – індекс фокусної країни, N – кількість груп товарів, M – кількість груп країн $i = \overline{1, N}$; $j = \overline{1, M}$.

$$RXA_{i,c,j} = \frac{X_{i,c,j}}{\sum_{i=1}^N X_{i,c,j} - X_{i,c,j}} \bigg/ \frac{\sum_{j=1}^M X_{i,c,j} - X_{i,c,j}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M X_{i,c,j} - \sum_{i=1}^N X_{i,c,j} - \sum_{j=1}^M X_{i,c,j}} \quad (3)$$

$RXA_{i,c,j}$ – індекс експортної переваги країни c на ринку групи країн j по групі товарів i ;

$X_{i,c,j}$ – експорт країни c на ринок групи країн j групи товарів i ;

$\sum_{i=1}^N X_{i,c,j}, j=\overline{1, M}$ – експорт товарів країною c на ринок групи країн j ;

$\sum_{j=1}^M X_{i,c,j}, i=\overline{1, N}$ – експорт країною c групи товарів i ;

$\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M X_{i,c,j}$ – експорт товарів країною c .

Значення індексу RXA інтерпретується таким чином: якщо воно є більшим за одиницю, то країна c має порівняльні переваги щодо експорту групи товарів i на ринок групи країн j ; якщо воно є меншим за одиницю, то це свідчить про конкурентні невігоди країни c в експорті групи товарів i та ринок групи країн j .

Індекс відносної залежності від імпорту RMP обчислюється за аналогічною формулою з тією лише різницею, що в цьому випадку до уваги береться імпорт.

$$RMP_{i,c,j} = \frac{M_{i,c,j}}{\sum_{i=1}^N M_{i,c,j} - M_{i,c,j}} / \frac{\sum_{j=1}^M M_{i,c,j} - M_{i,c,j}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M M_{i,c,j} - \sum_{i=1}^N M_{i,c,j} - \sum_{j=1}^M M_{i,c,j}} \quad (4)$$

$RMP_{i,c,j}$ – індекс імпортної залежності країни c від ринку групи країн j по групі товарів i ;

$M_{i,c,j}$ – імпорт країни c з ринку групи країн j групи товарів i ;

$\sum_{i=1}^N M_{i,c,j}, j=\overline{1, M}$ – імпорт товарів країною c з ринку групи країн j ;

$\sum_{j=1}^M M_{i,c,j}, i=\overline{1, N}$ – імпорт країною c групи товарів i ;

$\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M M_{i,c,j}$ – імпорт товарів країною c .

Якщо значення індексу $RMP > 1$, то залежність від імпорту висока (свідчить про конкурентні невігоди); якщо $RMP < 1$, то залежність від імпорту низька (свідчить про порівняльні конкурентні переваги).

Індекс відносних торговельних переваг RCA , як вже зазначалося, дорівнює

$$RCA_{i,c,j}^{v2} = \ln RXA_{i,c,j} - \ln RMP_{i,c,j} \quad (5)$$

Якщо значення індексу $RCA^{v2} > 0$, то країна c має відносні торговельні переваги на ринку групи країн j по групі товарів i , а від'ємне значення індексу свідчить про відсутність переваг у зовнішній торгівлі країни c групою товарів i на ринку груп країн j .

Результати розрахунків індексу відносних торговельних переваг (далі індексу ВТП) України на ринках розвинутих, що розвиваються, та транзитивних економік за 2013-2017рр. наведені на рис 1-7.

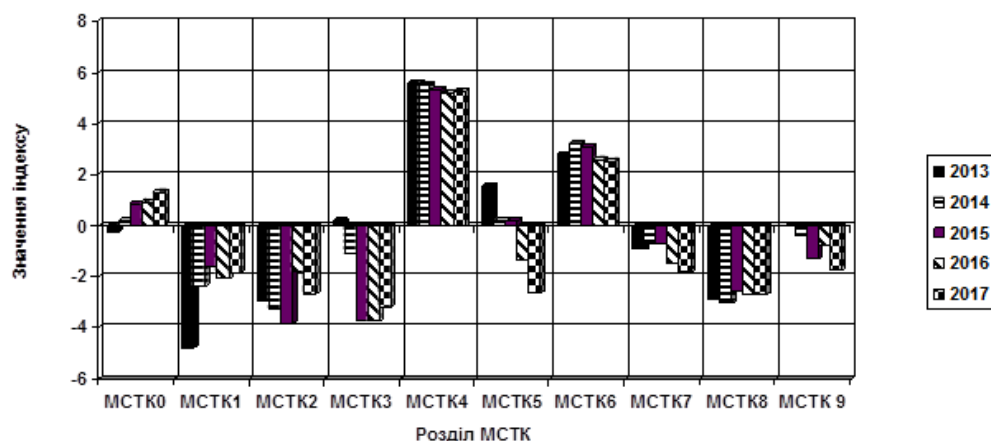


Рисунок 1. Індекс відносних торговельних переваг України на ринках економік, що розвиваються, Африки, за розділами МСТК (індекс Т. Воллраса)

Джерело: розроблено автором за [21]

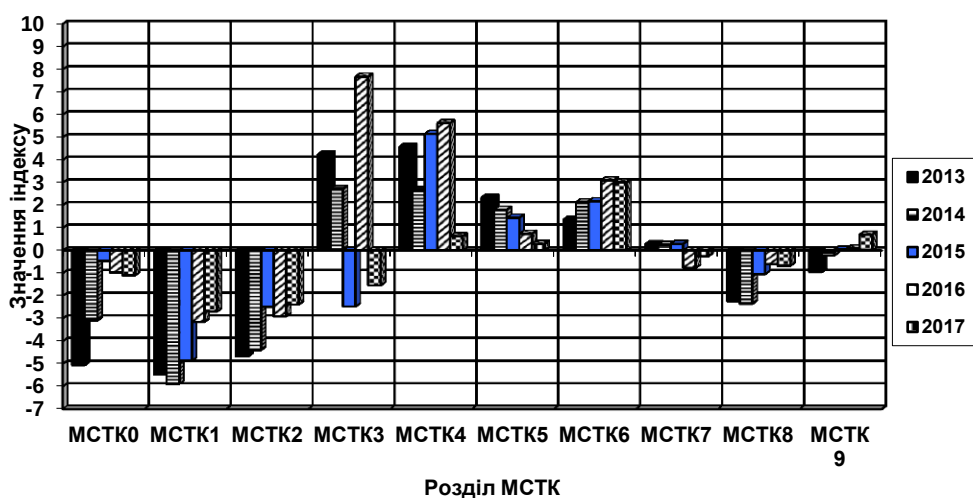


Рисунок 2. Індекс відносних торговельних переваг України на ринках економік, що розвиваються, Америки, за розділами МСТК (індекс Т. Воллраса)

Джерело: розроблено автором за [21]

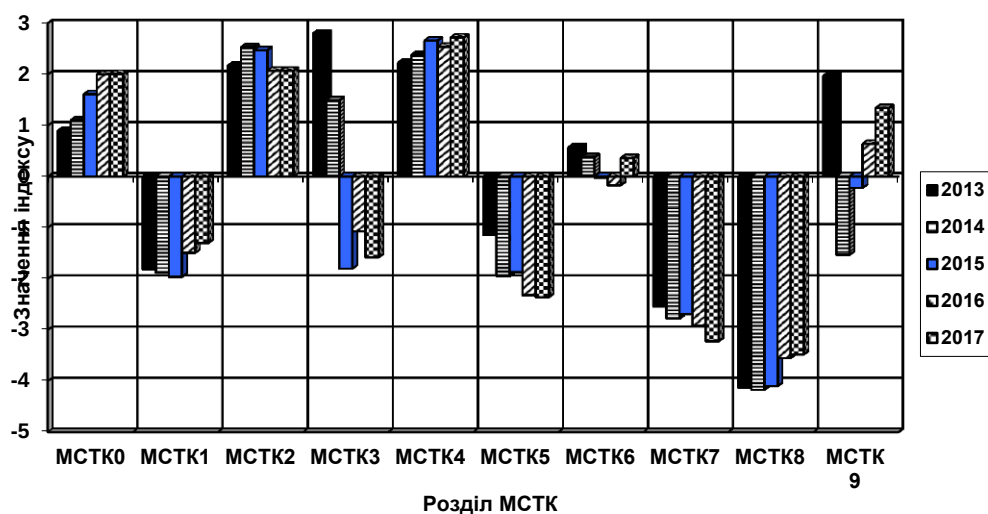


Рисунок 3. Індекс відносних торговельних переваг України на товарних ринках економік, що розвиваються, Азії і Океанії, за розділами MSTK (індекс Т. Воллраса)

Джерело: розроблено автором за [21]

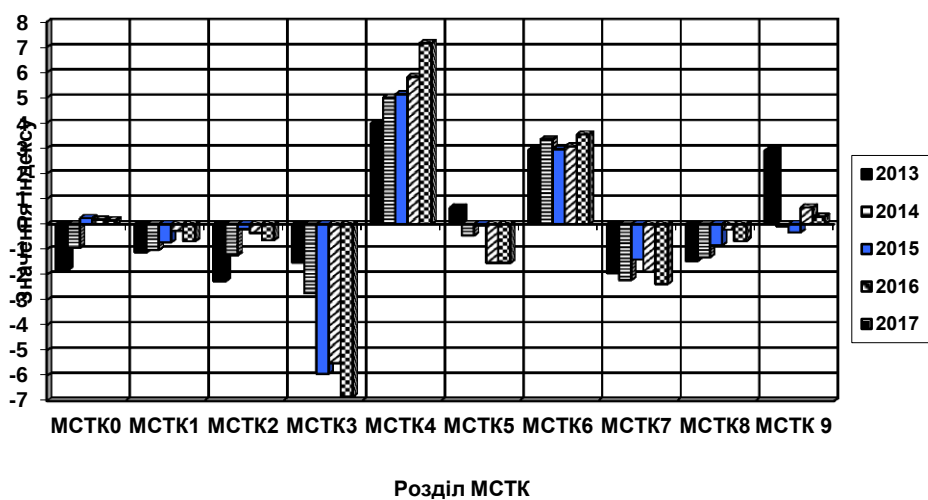


Рисунок 4. Індекс відносних торговельних переваг України на товарних ринках розвинутих економік Америки, за розділами MSTK (індекс Т. Воллраса)

Джерело: розроблено автором за [21]

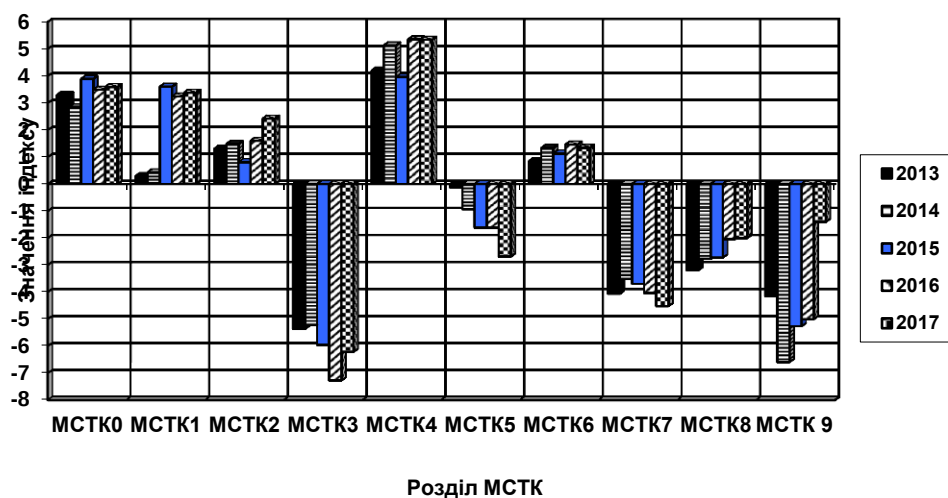


Рисунок 5. Індекс відносних торговельних переваг України на товарних ринках розвинутих економік Азії і Океанії, за розділами МСТК (індекс Т. Воллраса)

Джерело: розроблено автором за [21]

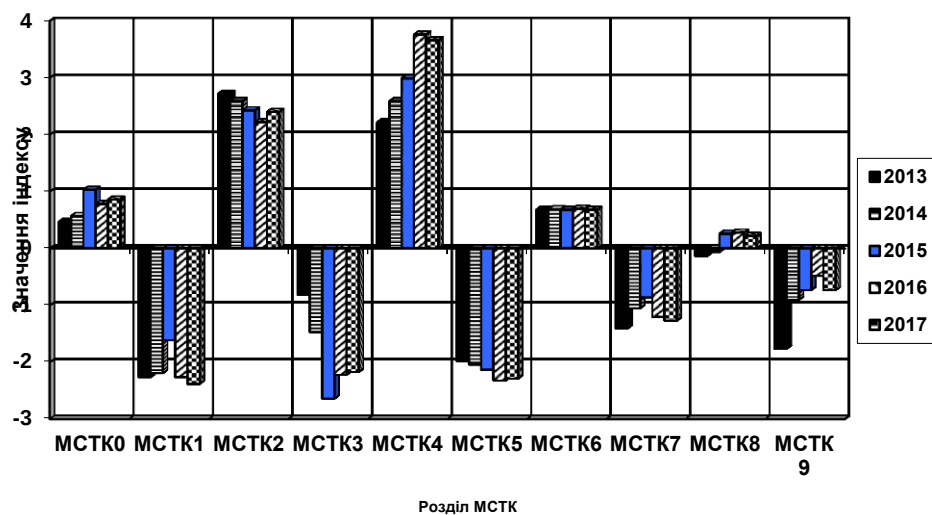


Рисунок 6. Індекс відносних торговельних переваг України на товарних ринках розвинутих економік Європи, за розділами МСТК (індекс Т. Воллраса)

Джерело: розроблено автором за [21]

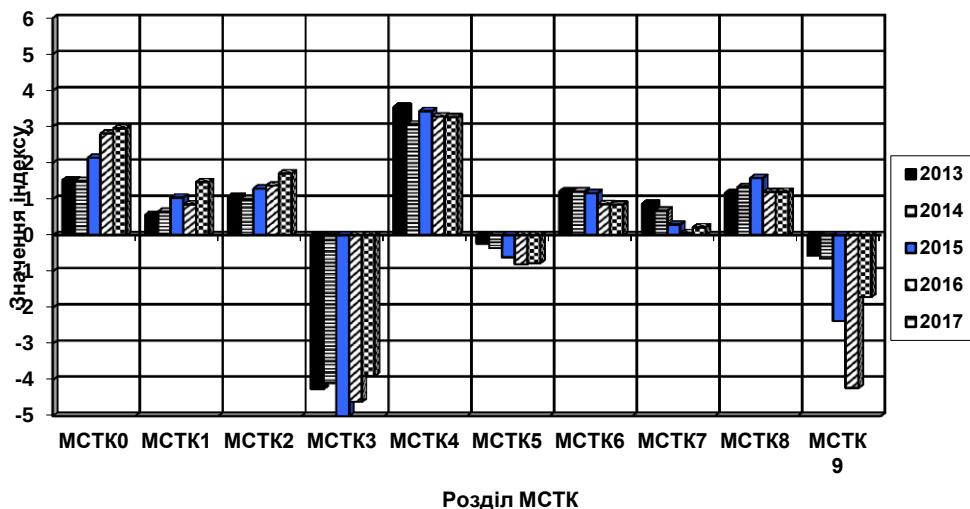


Рисунок 7. Індекс відносних торговельних переваг України на товарних ринках транзитивних економік, за розділами МСТК (індекс Т. Воллраса)

Джерело: розроблено автором за [21]

Аналіз результатів розрахунків індексу ВТП дає підстави зробити такі висновки:

1. На ринках сировинних товарів (Primary commodities), що досліджуються, групи економік упродовж 2013-2017рр. Україна мала відносні торговельні переваги (ВТП) у зовнішній торгівлі товарами:

- розділу МСТК 4 – тварини і рослинні масла, жири і воски з усіма групами економік;
- розділу МСТК 0 – харчові продукти і живі тварини – з усіма групами економік що розвиваються;
- розділу МСТК 1 – напої та тютюн – на ринках розвинутих економік Азії і Океанії;
- розділу МСТК 2 – сировина непродовольча, окрім палива, на ринках розвинутих та тих, що розвиваються, економік Азії і Океанії, розвинутих економік Європи та транзитивних економік.
- Україна не мала ВТП у зовнішній торгівлі товарами розділу МСТК 3 – мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали.

2. На ринках промислових товарів (manufactured products) в період 2013-2017 рр. Україна мала ВТП у зовнішній торгівлі товарами:

- розділу МСТК 6 – промислові товари, класифіковані переважно за видом матеріалів – на усіх ринках досліджуваних економік
- розділу МСТК 8 – різні готові вироби – на ринках розвинутих економік Європи та транзитивних економік
- розділу МСТК 7 – машини і транспортне обладнання – на ринках розвинутих країн Європи та транзитивних економік
- розділу МСТК 5 – хімічні речовини та аналогічна продукція, не включена до інших категорій – тільки на ринках країн, що розвиваються, Америки.

Результати дослідження експорту України товарів за розділами МСТК показали таке (табл.1):

1. Під впливом зниження сукупного експорту товарів у період 2013-2017 рр. на 19,9 млрд. дол. США та зрушень у географічній та товарній структурах експорту загальне зниження експорту товарів з ВТП досягло 13,6 млрд. дол. США

2. Зміни в експорті товарів України з ВТП були позитивними лише в експорті до економік, що розвиваються, Азії і Океанії (1489 млн. дол.), розвинутих економік Європи (637 млн. дол.) та Америки (426 млн. дол.). Найбільші втрати в експорті товарів з ВТП Україна зазнала в експорті до транзитивних економік (– 14380 млн. дол.), економік, що розвиваються, Америки (– 774 млн.дол.), економік Африки (–716 млн. дол.), розвинутих економік Азії і Океанії (– 274 млн. дол.)

3. Сукупні позитивні зміни в експорті товарів України з ВТП за окремими розділами МСТК за період 2013-2017 рр. спостерігались лише в експорті товарів розділів МСТК 4 – тваринні і рослинні масла, жири, воски (+1091 млн. дол.), найбільші негативні зміни – в експорті товарів розділу МСТК 7 – машини і транспортне обладнання (– 5391 млн.дол.) та розділу МСТК 6 – промислові товари, класифіковані переважно за видом матеріалів (– 4892 млн.дол.), розділу МСТК 2 – сировина непродовольча, окрім палива (– 2662 млн.дол.), розділу МСТК 8 – різні готові вироби – (– 838 млн.дол.).

Таблиця 1. Зміни в експортні товарів з України з відносними торговельними перевагами (за розділами МСТК та групами країн, 2013-2017рр., млн дол.)

	Група країн 1	Група країн 2	Група країн 3	Група країн 4	Група країн 5	Група країн 6	Група країн 7	Усього за МСТК
1	2	3	4	5	6	7	8	9
МСТК 0	179	-	1178	16	-359	366	-1717	-337
МСТК 1	-	-	-	-	65	-	-335	-270
МСТК 2	-	-	-1857	-	35	-370	-470	-2662
МСТК 3	2	-392	-208	-	-	-	-	-598
МСТК 4	-269	-17	551	11	4	973	-162	1091
МСТК 5	-176	-251	-	155	-	-	-	-272
МСТК 6	-452	-39	1277	215	-19	-332	-5542	-4892
МСТК 7	-	-75	-	-	-	-	-5316	-5391
МСТК 8	-	-	-	-	-	-	-838	-838
МСТК 9	-	-	548	29	-	-	-	577
Усього за групами країн	-716	-774	1489	426	-274	637	-14380	-13592

Джерело: розраховано автором

Загальні сукупні втрати експорту сировинних товарів на ринках з ВТП склали за період 2013-2017рр. 2776 млн. дол, а на ринках промислових товарів з ВТП 10816 млн. дол. Таким чином Україні необхідно:

– зберегти експорт конкурентоспроможної сировинної продукції до країн, що розвиваються, Азії і Океанії (МСТК 0, МСТК 4), розвинутих країн Європи (МСТК 0, МСТК 4);

– підвищити конкурентоспроможність промислової продукції на ринках розвинутих країн Європи та транзитивних економік (МСТК 6, МСТК 7, МСТК 8);

– підвищити рівень конкурентоспроможності експорту промислових товарів (отримати ВТП за розділами (МСТК 7 та МСТК 8) до усіх інших груп економік (окрім транзитивних).

У міжнародній торгівлі аналіз зростання експорту здійснювався багатьма вченими за допомогою різних методологій. Метод аналізу постійних ринкових часток був уперше запропонований та використаний у практичних дослідженнях. Тисжинским Х. [19]. Автор стверджував, що завдяки індустріалізації попит на промислову продукцію зростатиме. У 1970 році Лимер Е. і Стерн Р. удосконалили методологію аналізу постійних ринкових часток [20].

Основне припущення в роботі [20] полягає в тому, що ринкова частка країни на світовому ринку повинна залишатися постійною упродовж одного року. Аналіз полягає в декомпозиції зміни вартості експорту країни на чотири категорії (ефекти): світовий торговельний ефект (СТЕ), товарної структури ефект (ТСЕ), ринкової структури ефект (РСЕ) та конкурентоспроможності ефект (КЕ).

Нехай:

X^1 – вартість сукупного експорту фокусної країни у базовому році;

X^2 – вартість сукупного експорту фокусної країни у поточному році;

X_i^1 – вартість експорту фокусної країнигрупи товарів i у базовому році;

X_i^2 – вартість експорту фокусної країнигрупи товарів i у поточному році;

X_{ij}^1 – вартість експорту фокусної країнигрупи товарів i до групи економік j у базовому році;

X_{ij}^2 – вартість експорту фокусної країнигрупи товарів i до групи економік j у поточному році;

r – темпи зростання світового експорту в період між базовим і поточним роками;

r_i – темпи зростання світового експорту групи товарів i в період між базовим і поточним роками;

r_{ij} – темпи зростання світового експорту групи товарів i до групи країн j в період між базовим і поточним роками.

Наступне рівняння може бути використане для декомпозиції зміни експорту фокусної країни методом постійних ринкових часток:

$$\Delta X = X^2 - X^1 = r * X^1 + \sum_i (r_i - r) * X_i^1 + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) * X_i^1 + \sum_i \sum_j (X_{ij}^2 - X_{ij}^1 - r_{ij} * X_{ij}^1) \quad (6)$$

Перша складова рівняння – $r * X^1$ – світовий торговельний ефект (СТЕ) – вимірює вплив зростання світової торгівлі на експорт фокусної країни.

Друга складова рівняння – $\sum_i (r_i - r) * X_i^1$ – товарної структури ефект (ТСЕ) – вимірює внесок окремих груп товарів до експорту фокусної країни. Позитивне значення цього ефекту показує, що товарний експорт фокусної країни

сконцентрований на групах товарів з більшими темпами зростання, ніж світова середня, і навпаки.

Третя складова рівняння $-\sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) * X_i^1$ – має назву «ринкової структури ефект» (PCE), який відображує внесок попиту експортних партнерів фокусної країни. Негативне значення цієї складової показує, що експорт країни здійснюється до груп країн, де попит на групу товарів змінюється повільніше, ніж світовий попит на цій товар.

Остання складова рівняння $-\sum_i \sum_j (X_{ij}^2 - X_{ij}^1 - r_{ij} * X_{ij}^1)$ в цілому інтерпретується як «залишок» або «конкурентоспроможності ефект» (KE), який враховує вплив інших чинників, наприклад, зміни у відносних цінах, урядову політику, нецінові фактори конкуренції.

Декомпозиція зміни вартості товарного експорту України за період 2013-2017 рр. методом постійних ринкових часток наведена у табл. 2.

Аналіз результатів розрахунків дозволяє дійти до таких висновків (табл. 2 і 3):

1. Україна як мала відкрита економіка чутлива до темпів зростання/падіння світового товарного експорту. При від'ємних значеннях темпів зростання світового експорту світовий торговельний ефект також набуває від'ємних значень і визначає левову частку зміни експорту України. Наприклад, у 2014-2015 рр. зміни у темпах зростання світового експорту товарів спричинили падіння товарного експорту України майже на 6,9 млрд. дол, у 2015 – 2016 рр. – на 1,2 млрд. дол. Навпаки у 2016-2017 рр. за умови зростання світового товарного експорту на 8,6%, світовий торговельний ефект для України склав 3,8 млрд.дол. або 53,5% зростання.

Таблиця 2. Декомпозиція зміни товарного експорту України за методом постійних ринкових часток, 2013-2017 рр.

Категорія	2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	млн.дол	%	млн.дол	%	млн.дол	%	млн.дол	%
Загальні зміни у вартості експорту	-9408	100	-15793	100	-1770	100	7091	100
Світовий торговельний ефект	-55	0,6	-6939	43,9	-1194	65,5	3790	53,5
Ефект товарної структури	639	-6,8	671	-4,2	610	-34,5	364	5,1
Ефект ринкової структури	-2373	25,2	-3493	22,1	73	-4,12	691	9,8
Ефект конкурентоспроможності	-7620	81	-6033	38,2	-1257	71,1	2244	31,6

Джерело: розраховано автором

Товарний структурний ефект для України у 2013-2017 рр. набував позитивних значень, тобто її експорт концентрувався на групах товарів, світовий попит на які зростає відносно швидко. Але групи товарів, завдяки експорту яких Україні

здавалося отримати позитивний ефект товарної структури в період 2013-2017 рр., дещо змінився.

Таблиця 3. Декомпозиція зміни експорту України за методом постійних ринкових часток

	2013-2014 рр.	2014-2015 рр.	2015-2016 рр.	2016-2017 рр.
Зміни у експорті (1+2+3+4)	-9408	-15793	-1770	7091
1.Світовий торговельний ефект	-55	-6939	-1194	3790
2.Ефект товарної структури	639	671	610	364
Харчові продукти та живі тварини	393	384	454	-189
Напої та тютюн	3	28	27	-13
Сировина непродовольча, крім палива	-337	-446	16	437
Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали	-190	-525	-80	90
Тваринні і рослинні олії, воски	-71	68	200	247
Хімічні речовини та аналогічна продукція	73	99	74	-6
Промислові товари, класифіковані переважно за видом матеріалів	427	367	-172	-32
1	2	3	4	
Машини, транспортне обладнання	329	520	105	-55
Різні готові вироби	124	151	13	-79
Товари і операції, невиключені до інших категорій МСТК	-111	24	22	-36
3.Ефект ринкової структури	-2373	-3493	73	691
Економіки, що розвиваються, Африки	66	-91	-237	-69
Економіки, що розвиваються Америки	18	3	-13	-1
Економіки, що розвиваються, Азії і Океанії	-12	322	35	26
Розвинуті економіки Америки	32	43	-2	-7
Розвинуті економіки Азії і Океанії	-21	-8	-7	-17
Розвинуті економіки Європи	104	-227	264	50
Транзитивні економіки	-2572	-3520	37	667
4.Ефект конкурентоспроможності	-7620	-6033	-1257	2244
Економіки, що розвиваються, Африки	-145	-665	334	-142
Економіки, що розвиваються, Америки	-580	-261	23	6
Економіки, що розвиваються, Азії і Океанії	-1143	-1312	-373	271
Розвинуті економіки Америки	-249	-191	-40	392
Розвинуті економіки Азії і Океанії	-380	121	-146	95
Розвинуті економіки Європи	-5	-1652	486	2523
Транзитивні економіки	-5089	-2121	-1579	-407

Джерело: розраховано автором

Якщо у 2013-2015 рр. позитивний ефект товарної структури вдавалося досягти переважно за рахунок експорту промислових товарів (МСТК 6-МСТК 8), харчових продуктів та живих тварин (МСТК 0), то вже у 2016-2017 рр. позитивний ефект товарної структури експорту України був досягнутий виключно за рахунок сировинних товарів (МСТК 2, МСТК 3, МСТК 4).

Ефект товарної структури для товарних груп за МСТК, які відносяться до промислових товарів, став від'ємним, тобто Україна сконцентрувала свій експорт на швидкозростаючих товарних групах, а саме: на сировинних товарах.

Ефект ринкової структури для експорту України набув позитивних значень у 2015-2016 рр. завдяки концентрації експорту на ринках розвинутих країн Європи, транзитивних економік та економік, що розвиваються, Азії і Океанії, а у 2016-2017 рр. – завдяки концентрації експорту на ринках транзитивних економік. Ефект конкурентоспроможності позитивно вплинув на зростання експорту України тільки у 2016-2017 рр. (2,2 млрд. дол.), що забезпечило 31,6% його зростання.

Висновки і пропозиції. З наведених вище результатів дослідження можна зробити такі висновки і пропозиції:

1. Досягти відносні торговельні переваги України у зовнішній торгівлі : промисловою продукцією (МСТК 7, МСТК 8) на ринках економік, що розвиваються, особливо на швидкозростаючих ринках Азії, Океанії, Африки; мімічними речовинами майже на всіх регіональних експортних ринках.

2. Зберегти та підвищити відносні торговельні переваги у зовнішній торгівлі товарами за групами: МСТК 4, МСТК 6 на всіх, що досліджувались, експортних ринках; МСТК 2, МСТК 7, МСТК 8 – на ринках розвинутих економік Європи та транзитивних економік; МСТК 0 – на всіх експортних ринках економік, що розвиваються.

3. Україна за період 2013-2017 рр. зазнала значних втрат в експорті товарів з відносними торговельними перевагами (ВТП). Найбільші втрати в експорті товарів з ВТП Україна зазнала в експорті до транзитивних економік (14,4 млрд. дол.), економік, що розвиваються, Америки (774 млн. дол.), економік Африки (716 млн. дол.), розвинутих економік Азії і Океанії (274 млн. дол.).

За розділами МСТК найбільші негативні зміни в експорті товарів з ВТП спостерігається в експорті промислової продукції (10,8 млрд. дол.), в тому числі експорті товарів за розділами МСТК 7 – 5,4 млрд. дол., МСТК 6 – 4,9 млрд. дол., МСТК 8 – 838 млн. дол. Сукупні втрати в експорті сировинних товарів за період 2013-2017 рр. склали 2,8 млрд. дол.

4. Декомпозиція зміни товарного експорту України за методом постійних ринкових часток дозволила дійти до таких висновків:

– Україна, як мала відкрита економіка, чутлива до темпів зростання/падіння світового товарного експорту. Тому світовий торговельний ефект у період 2014-2017 рр. складав лівову частку зміни в експорті України (у 2014-2015 рр. – 43,9%, 2015-2016 рр. – 65,5%, 2016-2017 рр. – 53,5%);

– якщо у 2013-2015 рр. позитивне значення ефекту товарної структури вдалося досягти переважно за рахунок експорту промислових товарів (МСТК6, МСТК7, МСТК 8) та за рахунок експорту харчових продуктів та живих тварин (МСТК 0), то вже у 2016-2017 рр. позитивний ефект товарної структури експорту України був досягнутий за рахунок виключно експорту сировинних товарів (МСТК 2, МСТК 3 і особливо за рахунок МСТК 4);

– ефект ринкової структури у 2015-2016 рр. для експорту України набув позитивних значень завдяки концентрації експорту на ринках розвинутих країн Європи, транзитивних економік та економік, що розвиваються, Азії і Океанії, а у 2016-2017 рр. – завдяки концентрації експорту на ринках транзитивних економік.

ЛІТЕРАТУРА

1. Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and Free Trade Delusion. New York. UNCTAD, 2018. 133 p.
2. Круп'як І.Й. Вектори зовнішньої торгівлі держави у умовах сучасних економічних перетворень. Економіка та управління національним господарством. Вип. 20, 2017. С.158-162.
3. Далик В.П., Дуляба Н.І. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 7. Ч. 1, 2016. С.110-113.
4. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура, тенденції. Академічний огляд. №2 (45), 2016. С.110-117.
5. Покришка Д.С., Тищук Т.А. Динаміка зовнішньої торгівлі України в умовах трансформації внутрішніх і зовнішніх чинників зростання. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія: Економічні науки. №5-6(82-83), 2015. С.50-59.
6. Черномаз Л.О., Чавалах О.І. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. Вип. 4 (45), 2018. С.57-64.
7. Шиманська К.В. Аналіз зовнішньоторговельного обороту України в контексті функціонування зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. №2 (76), 2016. С.111-116.
8. Приходько І. Особливості взаємної торгівлі України та країн ЄС. Вісник Львівського університету. Серія міжнародних відносин. Вип. 31, 2012. С.231-237.
9. Марченко І.С. Потенціал зовнішньої торгівлі країн ЄС та України та його вплив на глобальну конкурентоспроможність країн. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 12. Ч. 2, 2015. С.30-33.
10. Дідковська Б.В. Зовнішня торгівля товарами України з країнами Західної Європи. Бізнес Інформ. Вип. 4, 2013. С.62-67.
11. Дугська А.Р., Тенетко І.І. Компаративний аналіз інноваційності експорту України та «чотирьох азійських тигрів». Економічний простір. Вип. 69, 2013. С.5-16.
12. Матюшенко І.Ю., Гаврилова К. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічною продукцією між Україною та Японією, КНР та Республікою Корея в умовах нової промислової революції. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. Вип. 8, 2018. С.40-62.
13. Остапенко І.О., Лір В.Е., Венгер В.В., Олефір В.К., Биконя О.С. Зміна традиційних позицій українського експорту. Економіка і прогнозування. №2, 2017. С.57-74.
14. Зубрицький А.І. Експортний потенціал України в контексті порівняльних переваг. Економіка і прогнозування. №1, 2015. С.149-154.
15. UNCTAD Handbook of Statistics 2016. New York and Geneva. United Nation, 2016. 246 p.
16. Международная стандартная торговая классификация. Четвертый пересмотренный вариант. Нью-Йорк и Женева, ООН, 2008. 232 с.
17. База данных UNCTADSTAT. URL: <http://www.unctadstat.unctad.org> (дата звернення 20.05 2019 р.).
18. Vollarth T. Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measure of Revealed Comparative Advantage. Review of World Economy, vol. 127, 1991. pp. 265-280.
19. Tyszynski H. World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950. The Manchester School of Economic and Social Studies. vol.19, 1951. pp.111-139.
20. Learner E.E. and Stern R.N. Quantitative International Economics. Boston:-Ally and Bacon Inc., 1970. pp.171-183.
21. Merchandise trade matrix – product group, export. URL: <http://www.unctadstat.org> (дата звернення 01.06 2019 р.)

REFERENCES

1. Trade and Development Report 2018 (2018), Power, Platforms and Free Trade Delusion. New York. UNCTAD. 133 p.
2. Krupiak, I.I. (2017), "Foreing trade vectors of state under current economic transformations". *Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom*, vol. 20, pp.158-162.
3. Dalyk, V.P. and Duliaba, N.I. (2016), "External trade of Ukraine: realities and prospects". *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 7, Part 1, pp.110-113.
4. Zadoia, A.O. (2016), "Foreign Trade of Ukraine: Current Scales, Structure, Trends". *Akademichnyi ohliad*, vol. 2 (45), pp.110-117.
5. Pokryshka, D.C. and Tyshchuk, T.A. (2015), "Foreign trade dynamics in Ukraine under the transformation of internal and external factors of growth". *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 5-6 (82-83), pp. 50-59.
6. Chernomaz, L.O. and Chavalax, O.I. (2018), "The main tendencies of the development of ukrainian foreign trade under the conditions of formation of the EU-Ukraine free trade zone". *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 4(45), pp. 57-64.
7. Chimanska, K.V. (2016), "Analysis of foreign trade turnover of Ukraine in the context of the functioning of the Free Trade Area with the European Union". *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 2(76), pp.111-116.
8. Prykhodko, I. (2012), "Trade peculiarities of the EU and Ukraine bilateral trade". *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya mizhnarodnykh vidnosyn*, vol. 31, pp. 231-237.
9. Marchenko I.S. (2015), "The potential of foreign trade between the EU and Ukraine and its impact on the global competitiveness of countries". *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 12, part 2. pp.30-33.
10. Didkovska B.V. (2013), "Foreign trade of goods of Ukraine with countries of Western Europe". *Biznes Inform*, vol. 4. pp. 62-67.
11. Duhsha, A.R. and Tenetko, I.I. (2013), "A comparative analysis of innovation of Ukraine's exports and East Asian Tigers". *Ekonomichnyi prostir*, vol. 69, pp. 5-16.
12. Matiushenko I.Iu. and Havrylova K. (2018), "Prospects for trade in high-tech products between Ukraine and Japan, the people's republic of China and the Republic of Korea in the conditions of the new industrial revolution". *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu im. V.N. Karazina. Seriya: Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm*, vol. 8, pp. 40-62.
13. Ostapenko I.O., Lir V.E., Venher V.V., Olefir V.K. and Bykonja O.S. (2017), "Changing the traditional position of Ukrainian exports". *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 2, pp.57-74.
14. Zubrytskyi A.I. (2015), "Export potential of Ukraine in the context of comparative advantages", *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 1, pp.149-154.
15. UNCTAD Handbook of Statistics 2016 (2016), New-York and Geneva. United Nation, 246 p.
16. Mejdunarodnaya standartnaya trgovaya klassifikatsiya. Chetvertyiy peresmotrennyi variant [International Standard Trade Classification] (2008), New York and Geneva. United Nation, 232 p.
17. UNCTADSTAT, available at: <http://www.unctadstat.unctad.org> (Accessed 20 May 2019).
18. Vollarth T. (1991), Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measure of Revealed Comparative Advantage. *Review of World Economy*, vol. 127, pp. 265-280.
19. Tyszynski H. (1951), *World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950*. The Manchester School of Economic and Social Studies. vol.19, pp.111-139.
20. Learner E.E. and Stern R.N. (1970), *Quantitative International Economics*. Boston:-Ally and Bacon Inc., pp.171-183.
21. Merchandise trade matrix – product group, export, available at: <http://www.unctadstat.org> (Accessed 01 June 2019).

Леонид Бакаев, д.э.н., проф.

(профессор каф. менеджменту, публичного управления и администрирования, Государственный университет инфраструктуры и технологий)

ТОВАРНЫЙ ЭКСПОРТ УКРАИНЫ: ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ЕГО АНАЛИЗ МЕТОДОМ ПОСТОЯННЫХ РЫНОЧНЫХ ДОЛЕЙ

В статье проведено исследование относительных внешнеторговых преимуществ Украины на рынках развитых, развивающихся и транзитивных экономик по разделам одноцифровой МСТК за период 2013-2017 гг. Рассчитаны и проанализированы индексы относительных торговых преимуществ Украины (индекс Т. Волларта) для вышеуказанных групп экономик и разделов МСТК. Исследован товарный экспорт Украины с относительными торговыми преимуществами, рассчитаны потери в экспорте товаров по отдельным группам экономик и разделам МСТК.

Осуществлена декомпозиция изменений товарного экспорта Украины в период 2013-2017 гг. методом постоянных рыночных долей. Рассчитаны четыре эффекта, которые определяют величины изменений в товарном экспорте Украины (мировой торговый эффект, эффект товарной структуры, эффект рыночной структуры, эффект конкурентоспособности).

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, товарная и региональная структура экспорта, относительные внешнеторговые преимущества, анализ постоянных рыночных долей, мировой торговый эффект, эффект товарной структуры, эффект рыночной структуры, эффект конкурентоспособности.

Leonid Bakaiev, Doctor of Economics, Professor.

(professor of department of management, public management and administration , The State University of Infrastructure and Technologies)

PRODUCT EXPORT OF UKRAINE: RELATIVE TRADING ADVANTAGES AND ITS ANALYSIS BY THE METHOD OF CONSTANT MARKET SHARES

The article conducted a study of the relative foreign trade advantages of Ukraine in the markets of developed, developing and transitive economies according to the sections of single-digit SITC for the period 2013-2017. The indices of relative trade advantages of Ukraine (T.Vollart index) for the above-mentioned groups of economies and sections of the SITC were calculated and analyzed.

Ukraine had comparative foreign trade advantages in trading of primary products on all investigated markets of groups of countries, and in trading by different manufactured goods, by machines and transport equipment on developed economies of Europe markets and on transitive economies market.

The export of goods of Ukraine with relative trade advantages was investigated, calculated the loss in the export of goods for individual groups of economies and sections of SITC.

Ukraine for period of 2013-2017 bore considerable losses in the commodity export with comparative trade advantages (CTA). Most losses in the commodity export CTA Ukraine tested in an export to the transitive economies (14400 million USD), developing

economies of America (774 million USD), economies of Africa (716millionUSD), developed economies of Asia and Oceania (274 million USD).

After the categories of SITC most negative changes in commodity export with CTA observed in the export of manufactured products (10800 million USD), including export of commodities after the divisions of MCTK 7 -5400 million USD, MCTK 6 - 4900 million USD, MCTK 8 - 838 million USD. Combined losses in the export of primary products for period of 2013-2017 were 2800 million USD.

The decomposition of changes in merchandise exports of Ukraine in the period 2013-2017 has been implemented by the constant market shares analysis. Four effects were calculated, which determine the magnitude of changes in the commodity exports of Ukraine (world trade effect, commodity composition effect , market distribution effect, competitiveness effect).

The decomposition of Ukrainian commodity export changes by the constant market share methods allowed to draw conclusions: Ukraine as small open economy is sensible to the rates of grow/ falling of world commodity export; a world trade effect in a period in 2014-2016 made the 43,9% changes of Ukraine`s exports, in 2015-2016 - 65, 5%, 2016-2017 - 53, 5%); in 2016-2017 the positive of commodity composition effect of Ukraine`s export was attained exceptionally for an account of primary products export, and the positive market distribution effect - due to the concentration of export on the transitive economies markets.

Keywords: foreign trade, export, commodity and regional structure of exports, relative foreign trade advantages, constant market shares analysis, world trade effect, commodity composition effect , market distribution effect , competitiveness effect.

УДК 330.34:330.352.3

JEL Classification D92, G23, O16, P45

Оксана Карпенко, д.е.н, проф.

(завідувач каф. менеджменту, публічного управління та адміністрування, Державний університет інфраструктури та технологій)

ORCID ID 0000-0003-2943-1982

Тетяна Семенчук, к.е.н, доц.

(доцент каф. менеджменту, публічного управління та адміністрування, Державний університет інфраструктури та технологій)

ORCID ID 0000-0001-7834-1655

Олександра Прокопенко

(студентка другого (магістерського) рівня вищої освіти, група МОА-1411, Державний університет інфраструктури та технологій)

КРАУДФАНДИНГ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Краудфандинг – залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб. Проекти можуть мати соціальний, комерційний, політичний характер тощо. Суб'єктами краудфандингу є донори та реципієнти.

Виділяють п'ять базових видів краудфандингу: благодійна модель; модель нефінансової винагороди; модель попереднього замовлення; модель залучення боргового капіталу; модель залучення акціонерного капіталу.

Для розміщення та просування проекту в інтернеті використовується спеціалізований сервіс – краудфандингова платформа. Краудфандингові платформи містять дані про автора проекту, суму і строки проекту, його опис, наявність винагород, презентація у формі відео тощо. У платформу інтегровані платіжні системи залежно від конкретного сервісу.

Найпопулярнішими зарубіжними краудфандинговими платформами є: Kickstarter (США), Indiegogo (США), Crowdfunding International (Нідерланди).

В Україні зараз активно розвиваються краудфандингові платформи, орієнтовані на місцевий ринок. В Україні можна виділити три основні типи краудфандингу: благодійний краудфандинг, краудфандинг, спрямований на розвиток громади, краудфандингові платформи з нефінансовою винагородою.

Про певні успіхи в просуванні краудфандингу в Україні свідчать проекти, для реалізації яких у 2018 році залучено більше \$ 2 млн (проекти Feel VR, Ugears, Verum 1, Enjoy The Wood, Pix, Caster Wheels, Legends of Signum: Battle for Vallor, Wyrex, Hushme, Pleatpack, Klips 2, Picolor, Wumba, Adventur 3.0, UniColor).

У статті розглянуто поняття, історію та види краудфандингу, надано характеристики найбільш успішних краудфандингових зарубіжних та

© Карпенко О. О., Семенчук Т. Б., Прокопенко О. О., 2019

українських платформ, вивчено сучасний стан та можливості широкого застосування краудфандингових платформ як інструмента фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингові платформи, стартап.

Постановка проблеми. Краудфандинг в Україні перебуває на початковій стадії. Тому значний інтерес викликає вивчення зарубіжного досвіду та власних здобутків з питання краудфандингу з точки зору можливостей застосування краудфандингових платформ як інструмента фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності та проектів у соціальній, комерційній, культурній, творчій, політичній та інших сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки в літературі з'явився цілий ряд публікацій, де розглянуто феномен краудфандингу, його значення, переваги тощо. Деякі аспекти теорії і практики, пов'язані з визначенням можливостей і основних характеристик краудфандингу, вивчали як зарубіжні вчені: Агравал А., Каталіні К., Гольдфарб А. [3], Мастерс Т. [4], Бредфорд С. [7], Прайв Т. [9], Басов І., Рязанцева Ю. [11], так і вітчизняні дослідники: Єлісєєва Л. [1], Рибачук Х. [16]. Але стрімкий розвиток економіки України актуалізує більш глибоке дослідження зарубіжного та власного досвіду краудфандингу з метою подальшого його запровадження в Україні.

Метою статті є вивчення сучасного стану та можливостей широкого застосування краудфандингових платформ як інструмента фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Краудфандинг – залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб. У перекладі з англійської (crowd – натовп, funding – фінансування) це поняття означає «народне фінансування». Проекти можуть мати соціальний, комерційний, політичний характер тощо. Суб'єктами краудфандингу є донори та реципієнти. Донори (бекери) для реалізації проекту можуть здійснювати пожертви або надання нефінансової (подарунок, попереднє замовлення продукту) чи фінансової (акції, роялті, повернення коштів з відсотком) винагороди [1].

Краудфандинг має довгу історію, яку можна проілюструвати декількома прикладами.

Так, протягом декількох століть автори та видавці публікували проекти книг, і якщо значна кількість абонентів сигналізує про свою готовність придбати книгу після її виходу, тоді книга буде написана і опублікована. Бізнес-модель підписки не є точно краудфандингом, оскільки фактичний потік грошей починається тільки з приходу продукту. Але через список абонентів є можливість створити довіру серед інвесторів, необхідну для публікації. Військові облігації теоретично є формою краудфандингу за часи воєнних конфліктів. Кооперативний рух XIX-XX ст., особливо в сільських районах Західної Європи та Північної Америки, є найбільш показовим прикладом. Тут створювались групи або громади, що базуються на спільних інтересах, об'єднуючи підписані кошти для розробки нових концепцій, продуктів і засобів розподілу та виробництва. У 1885 році, коли урядові джерела не змогли забезпечити фінансування для створення монументальної бази для Статуї Свободи, газета організувала кампанію і залучила пожертвування від 160 000 донорів [2].

У мистецьких та музичних спільнотах з'явився Інтернет-краудфандинг [3]. Цікаво, що у 1997 році фанати підписалися на весь тур британської рок-групи Marillion по США, зібравши 60 000 дол. Згодом музиканти використовували цей метод для фінансування своїх студійних альбомів [4].

У 2002 році кампанія «FreeBlender» стала попередником програмного краудфандингу. Громадою було зібрано 100 000 євро, пропонуючи інвесторам додаткові переваги. Акція була спрямована на те, щоб створити програмне забезпечення комп'ютерної графіки Blender 3D [5-6].

Виділяють [7] п'ять базових видів краудфандингу:

- 1) благодійна модель;
- 2) модель нефінансової винагороди;
- 3) модель попереднього замовлення;
- 4) модель залучення боргового капіталу;
- 5) модель залучення акціонерного капіталу.

Для розміщення та просування проекту в інтернеті використовується спеціалізований сервіс – краудфандингова платформа. Краудфандингові платформи містять дані про автора проекту, суму і строки проекту, його опис, наявність винагород, презентація у формі відео тощо. У платформу інтегровані платіжні системи залежно від от конкретного сервісу.

Кожна особа, яка є учасником ініціативи краудфандингу, виступає як агент пропонування, вибираючи і просуваючи проекти, в які вони вірять. Іноді вони відіграють роль донорів, орієнтованих на надання допомоги у соціальних проектах. У деяких випадках вони стають акціонерами і сприяють розвитку та зростанню пропозиції. Індивідууми поширюють інформацію про проекти, які вони підтримують у своїх онлайн-спільнотах, генеруючи подальшу підтримку (промоутери). Мотивація до участі споживачів пов'язана з відчуттям принаймні часткової відповідальності за успіх ініціативи (прагнення до патронажу), прагнення бути частиною комунальної соціальної ініціативи (прагнення до соціальної участі), прагнення виплати внесків (прагнення до інвестицій) [8].

Людина, яка бере участь в ініціативах краудфандингу, виявляє такі риси, як: інноваційна спрямованість, яка стимулює прагнення до нових способів взаємодії з фірмами та іншими споживачами; соціальна ідентифікація зі змістом, причиною або проектом, обраним для фінансування, що викликає бажання бути частиною ініціативи; монетарна експлуатація, яка мотивує особу до участі, очікуючи виграш [8, 9].

Для успіху проекту необхідне максимальне залучення людей. Для цього потрібно не лише зареєструватися та вибрати схему фінансування, а й провести масштабну маркетингову кампанію, заручитися довірою й підтримкою багатьох користувачів краудфандингової платформи через соціальні мережі, засоби масової інформації тощо [1].

Платформи краудфандингу мотивовані для отримання доходу шляхом залучення цікавих проектів і щедрих фінансистів. У 2012 році у світі діяло більше 450 платформ краудфандингу. У 2010 році в усьому світі за допомогою веб-сайтів з краудфандингу було зібрано 89 мільйонів доларів США, у 2011 році – 1,47 мільярди доларів та у 2012 році – 2,66 мільярди доларів. Прогнозується, що у 2025 році збори досягнуть 1 трильйона доларів США [10].

Приклади успішного використання краудфандингу у Європі наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Приклади успішного використання краудфандингу у Європі

Країна	Використання краудфандингу
Швейцарія	У Швейцарії на кінець 2015 р. функціонували 30 краудфандингових платформ. Їх кількість зросла до 40 у квітні 2016р. і до 50 – у квітні 2017 р. Всього за 7 років у Швейцарії через краудфандинг було зібрано 193,8 млн швейцарських франків. У 2016 р. більше 100 000 осіб підтримали краудфандингові проекти. У сегменті reward-based було профінансовано 1338 кампаній із запущених 2042 (65,5%)
Австрія	В Австрії за 2015 р. шість австрійських платформ краудінвестингу зібрали 8,1 млн євро. На квітень 2017р. в Австрії поряд з міжнародними Kickstarter, Indiegogo тощо зареєстровані 20 краудфандингових платформ. Деякі з платформ функціонують виключно в межах Австрії (1000 × 1000, Dagobertinvest, Fundraizer), інші намагаються вийти на ринок Німеччини, Швейцарії (HomeRocket, primeCrowd). У деяких австрійських банків є власні краудфандингові платформи. У банку BAWAG P.S.K. платформа «Esgeht!», у Raiffeisenlandesbank Vorarlberg – платформа MiteinanderVorarlberg).
Велика Британія	У Великій Британії станом на грудень 2017 р. функціонували 65 платформ. 40% платформ – мультиваріантні і представляють різні види краудфандингу. Краудінвестинг доступний на 31% платформ. Найбільша кількість платформ орієнтовані на бізнес-фінансування (60% майданчиків). У 2017 р. найбільш значного успіху домогся цифровий банк Monzo, що зібрав 2,5 млн фунтів стерлінгів від 6500 інвесторів через краудінвестингову кампанію. Другий за популярністю сектор – громадські блага (37% платформ) - вони вирішують ряд проблем від відновлення будівель до політичних кампаній. Далі слідує сектор мистецтва і творчості (22% платформ). 15% платформ підтримують інші галузі 2 фінансування іпотечних житлових кредитів, область нерухомості в цілому.

Джерело: складено за [11]

Найпопулярнішими зарубіжними краудфандинговими платформами є:

– Kickstarter, США, яка відкрита для прихильників з багатьох країн, серед яких США, Велика Британія, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Нідерланди, Данія, Ірландія, Норвегія, Швеція, Іспанія, Франція, Німеччина, Австрія, Італія, Бельгія, Люксембург, Швейцарія та Мексика. Kickstarter застосовує плату у розмірі 5% від загальної суми залучених коштів. Їх процесор обробки платежів застосовує додаткову плату в розмірі 3-5%. На відміну від багатьох форумів з фандрайзингу або інвестицій, Kickstarter не претендує на право власності на проекти та роботу, яку вони здійснюють. Веб-сторінки проектів, запущених на сайті, постійно архівуються і доступні для громадськості. Після завершення фінансування проекти не можна редагувати або видаляти з сайту [12]. Один із найуспішніших проектів Kickstarter – продукт Pebble (наручний гаджет). На реалізацію цього проекту було зібрано 10266845 доларів США, а загальна кількість пожертвувань склала 68928

доларів США. Нині відомі щонайменше три інноваційні проекти, запропоновані українцями, які отримали визнання на Kickstarter: Jollylook, Senstone, RollSpin [13].

– Indiegogo, США, пропонує прямий прийом платежів по кредитних картах через власний портал. Проекти, що вже фінансуються, також використовують Indiegogo, щоб створити рекламу або знайти дистриб'юторів. Найбільш успішними проектами Indiegogo стали смартфон UbuntuEdge (понад 13 млн. дол.), вулик FlowHive (11,32 млн. дол.), розумний шолом Skully (2,8 млн. дол.), сімейний робот Jibo (2,3 млн. дол.) [14].

– CrowdfundingInternational, Нідерланди – платформа, що стрімко розвивається в усьому світі. В 2016 році на форумі краудфандинг-платформ у Парижі отримала перше місце. У більш, ніж 160 країнах понад 35000 людей сьогодні мають можливість отримати дотації на свої бізнес-проекти, потреби або мрію. Серед інших переваг: легкі умови участі, 100 % дотацій спонсорів йдуть на підтримку вибраного проекту, широкі межі цілей збору коштів [15].

На сьогодні українці мають можливість представляти власні стартапи на іноземних майданчиках та долучатися до фінансування чужих проектів. Так, лише протягом 2014 р. понад 1 тис. осіб з України профінансувала проекти на 259 тис. дол. Можна стверджувати, що проблеми довіри та мотивації є ключовими у розвитку краудфандингових платформ в Україні [1].

В Україні зараз активно розвиваються краудфандингові платформи, орієнтовані на місцевий ринок. Вони популяризуються і застосовуються в різних громадських нішах від чисто комерційних до культурних, творчих, соціальних та інноваційних.

В Україні можна виділити три основні типи краудфандингу [16]:

1) Благодійний краудфандинг (charity-givingcrowdfunding, який за межами України зазвичай називається donation-basedcrowdfunding) здійснює збір коштів для адресної допомоги або на термінові, найчастіше індивідуальні, потреби. Серед прикладів благодійного краудфандингу – збір коштів на медичне лікування конкретної особи або довгостроковий медичний догляд, реставрацію пошкодженого будинку або оплату за навчання в університеті. Кілька благодійних краудфандингових платформ, в тому числі org.ua і People's Project, були засновані після Євромайдану, інші ж, в тому числі Українська біржа благодійності (УББ) і Пігулки існували ще до 2014 року.

2) Краудфандинг, спрямований на розвиток громади (community-enhancingcrowdfunding) використовує філантропію для підвищення ефективності громади і популяризації цінностей відкритого суспільства, які ширші, ніж отримання безпосередньої вигоди авторами проекту та жертводавцями. Це проекти спрямовані на розвиток міста та інфраструктури, обмін інформацією або освітні проекти, суспільне мовлення тощо. Краудфандингові платформи в Україні, спрямовані на розвиток громад, включають Спільнокошт, Моє місто (проекти з розвитку Одеси), GoFundEd (нову платформу для освітніх проектів) тощо.

Спільнокошт – це платформа для проектів розвитку громад у сфері урбаністики, мистецтва, медіа, прав людини, технологій і освіти. Спільнокошт, заснований в 2012 році на основі платформи соціальних інновацій «BigggIdea» і підтриманий Раст у рамках проекту UNITER, став однією з перших і найвідоміших українських краудфандингових платформ соціальних інновацій і проектів розвитку громад. Переломним моментом в історії українського краудфандингу можна вважати фандрайзингову кампанію «Громадського телебачення», яка збрала 1 мільйон гривень. Спільнокошт популяризує розвиток культури благодійності, при якій

благодійник піклується про якісне виконання проекту, оскільки автор проекту звітує про витрачені кошти (так звана стратегічна філантропія) [16].

GoFundEd – це нова краудфандингова платформа для освітніх проектів, яка дає можливість учителям збирати кошти на свої інноваційні шкільні проекти, спрямовані на розвиток найважливіших навичок у школярів. Станом на січень 2017 року ця платформа провела 20 успішних кампаній і збрала понад 300 000 гривень.

НВО «Тепле місто» запропонувала зовсім іншу модель краудфандингу, вже випробовану в Івано-Франківську. Ініціатива спрямована на залучення 500 інвесторів для відкриття в Києві ресторану, 80% прибутку від якого піде на фінансування соціальних ініціатив, які сприятимуть розвитку міста Києва.

3) Краудфандингові платформи з нефінансовою винагородою (rewards-based crowdfunding) на зразок Kickstarter, які пропонують жертводавцям опцію попереднього замовлення, а авторам проектів – фінансування стартапів, в Україні ще тільки розвиваються. Однак українці активно використовують можливості міжнародних платформ такого типу, зокрема Kickstarter, який пропонує використання своїх технічних рішень в усьому світі і розширення клієнтської бази для вироблених в Україні бізнес-продуктів. Вітчизняним прикладом такої платформи є українська платформа краудпаблішингу Komubook. В обмін на кошти, пожертвувані на видання книги, жертводавці отримують свій екземпляр.

Платформа Na-Starte також ґрунтується на ідеї групової покупки як способу фінансування інноваційних підприємницьких ідей. Платформа вже отримала рекордний результат – 3,7 мільйона гривень (124% від заявленої суми збору) на зйомки фільму Георгія Делієва «Одеський підкидьок». Зараз Na-Starte активно співпрацює з авторами, які вчать правильно використовувати краудфандингові платформи, та спонсорами, які своєю діяльністю повинні не лише підтримувати певні проекти, а й сприяти підвищенню довіри до українського краудфандингу в цілому [17].

Про певні успіхи в просуванні краудфандингу в Україні свідчать проекти, для реалізації яких у 2018 році залучено більше \$ 2 млн (табл. 2).

Таблиця 2. Найуспішніші українські проекти 2018 року на краудфандингових платформах

Проект	Характеристика	Зібрана сума/ кількість бекерів
1	2	3
Feel VR	Команда стартапа працює над ігровим кермом і педалями. Головна особливість пристроїв – використання технології DirectDrive. Завдяки їй кермо стає більш чуйним і точним. В інтерв'ю для AIN.UA команда стартапу приводила кілька причин такого успіху: по-перше – це гідний продукт, по-друге – грамотне просування і нарешті – ретельна робота з аудиторією.	\$500000/ 904

Продовження табл. 2

1	2	3
Ugears	У 2018 році українська компанія Ugears, яка виробляє 3D-пазли з дерева, провела відразу дві успішні кампанії на Kickstarter. Обидва рази проект збирав кошти на нові колекції конструкторів: в перший раз – на 11 моделей з різними механізмами (млин, паровоз, вантажівка і так далі), а в другий – на пристрої для настільних ігор (холдер для гральних карт, вежа для кидання костей тощо).	\$187000/ 1375 \$275000/ 3911
Verum 1	Verum 1 – навушники харківського інженера Романа Ландика. Він позиціонує їх як пристрій для аудіофілів: замість динаміка в Verum1 використовується магнітна плівка, завдяки чому навушники точніше відтворюють сигнал.	\$185600/547
Enjoy The Wood	Перший продукт – це модульна настінна карта з дерева. Вона продається в шести кольорах і трьох розмірах, додатково до неї можна докупити металеві кнопки в формі літаків, щоб відзначати відвідані країни. Друга колекція виробів – це карти найбільших міст світу, також виконані з дерева. Серед варіантів – мегаполіси Північної, Південної Америки і Європи. Є також карти дев'яти українських міст, в тому числі Києва, Львова, Одеси і Харкова.	\$108000/ 655 \$56600/ 409
Pix	Творці Pix створили рюкзак, передню сторону якого можна змінювати під свій смак – виводити картинки і анімації, які виглядають в стилі піксельної графіки. У комплекті з Pix йде контролер для велосипедів, який виводить поворотники на передню сторону рюкзака. За словами творців, це повинно підвищити безпеку його власників на дорозі.	\$150400/ 597
Caster Wheels	Цього року український стартап Stealtho вперше вийшов на Kickstarter з колесами для офісних стільців CasterWheels. CasterWheels вирішують відразу кілька проблем в офісах: роблять пересування на стільцях зручнішим і збільшують їх строк експлуатації. Головне, що ці колеса не дряпають ламінат, плитку, а також можуть переїжджати через розташовані на підлозі кабелі і не шкодити їм.	\$138600/ 2170
Legends of Signum: Battle for Vallor	Харків'яни з SignumGame в цьому році успішно зібрали гроші на Kickstarter на виробництво настільної гри LegendsofSignum: BattleforVallor. Гравці командують загонами солдатів, будують і розвивають міста, наймають персонажів, користуються магією і тактичними хитрощами. Серед переваг гри творці виділяють її продуману стратегію і різноманітність юнітів.	\$109200/ 432

Продовження табл. 2

1	2	3
Wytex	Wytex – бездротова зарядка, яка може заряджати чотири пристрої одночасно: два смартфони (на iOS і Android), AppleWatch і навушники AirPods.	\$92100/ 864
Hushme	Цього разу проект вибрав не традиційні Kickstarter і Indiegogo, а японський сервіс CAMPFIRE. Стартуп виробляє однойменну гарнітуру, яка робить розмови користувачів нечутними для оточуючих. У команді відзначали, що вибрали саме цей майданчик через великий попит серед жителів Азії.	\$80000/ 363
Pleatpack	Головна перевага рюкзака Pleatpack – можливість збільшити обсяг з 6 літрів до 26,7. Серед інших особливостей творці виділяють вшиті магніти, які захищають від крадіжки, а також тканина з водовідштовхувальним просоченням.	\$64300/ 605
Klips2	Цього року українці, які створюють магнітні органайзери, запустили кампанію на Kickstarter для другої версії свого продукту. Klips 2 – універсальні магніти, які дозволяють тримати в порядку дроти, документи і багато інших речей. Їх друга версія отримала новий дизайн і конструкцію; команда також додала в комплект металеву панель, яка примагнічує органайзери.	\$48500/ 937
Picolor	Picolor – комплект з фломастера і міксера, який вміє змішувати більше мільйона різних кольорів. Користувач вибирає колір у спеціальному додатку, а міксер змішує концентрат, щоб отримати необхідний відтінок. Потім ця рідина заливається в фломастер – її можна змішати з білою гуашшю, аквареллю або, наприклад, гель-лаком. Творці стверджують, що Picolor буде корисний для досвідчених художників і початківців, а також для представників будь-яких творчих професій.	\$40200/ 310
Wumba	Українська компанія ToysLab в цьому році провела успішну Kickstarter-кампанію для дитячих іграшок Wumba. Це набір з п'яти дерев'яних виробів з магнітною основою. Іграшки складаються з трьох деталей, які можна комбінувати між собою. У ToysLab відзначають, що Wumba повністю безпечні для дітей і навіть мають відповідну американську і європейську сертифікацію.	\$37800/ 391

Закінчення табл. 2

1	2	3
Adventur 3.0	Один з підрозділів української компанії MRF Engineering у цьому році запустив кампанію для збору коштів на Adventur 3.0 – титанову «кредитну карту» для виживання. Від кредитної картки в цьому пристрої залишилася лише форма, решта – це багатофункціональний інструмент для життя в диких умовах. З Adventur 3.0 можна зробити лезо, ніж і сокиру; з його допомогою також можна ловити рибу, розпалювати багаття, відкривати пляшки, бляшані банки тощо.	\$37800/ 559
UniColor	Українець Олексій Тищенко вивів на платформу Indiegogo пристрій, покликаний урізноманітнити фотографічні шедеври любителів Instagram і професійних фотографів. Це мобільна LED-лампа, яка може виступати незвичайним підсвічувачем для фотозйомки в нічний і сутінковий час.	\$34500/ 198

Джерело: складено за [18]

Висновки та пропозиції. Вивчення зарубіжного досвіду та власних здобутків з питання краудфандингу вказує на ефективність цього інструменту для реалізації важливих проектів для сучасної України. Дослідження показали готовність українців до благодійності заради прогресивних перетворень в економіці, політиці, соціальній, культурній, творчій та всіх інших сферах, які дозволять наблизити країну до стандартів інноваційного суспільства. Головне, благодійники повинні жертвувати кошти свідомо, чітко розуміючи цілі певної краудфандингової кампанії, а віддаючи свої кошти, мати можливість контролювати хід виконання проекту. У свою чергу, автори краудфандингових кампаній усіма доступними методами повинні здійснювати популяризацію проекту на краудфандинговій платформі та залучати максимально можливе коло благодійників.

ЛІТЕРАТУРА

1. Єлісєєва Л. В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 23(1). С. 8-11.
2. The Statue of Liberty and America's crowdfunding pioneer. BBC Online. April 24, 2013. Retrieved April 28, 2013. URL: <https://www.bbc.com/news/magazine-21932675>
3. Agrawal Ajay; Catalini Christian; Goldfarb Avi (June 2013). Some Simple Economics of Crowdfunding. NBER Working Paper No. 19133. doi:10.3386/w19133. URL: <https://www.nber.org/papers/w19133.pdf>
4. Masters Tim (November 5, 2011). BBC News – Marillion 'understood where the internet was going early on. Bbc.co.uk. Retrieved September 3, 2013. URL: <https://www.chicagotribune.com/news/ct-xpm-1997-09-23-9709230071-story.html>
5. Blender Foundation Launches Campaign to Open Blender Source on Linux today (July 22, 2002). URL: <https://www.linuxtoday.com/infrastructure/2002072201226OSBZCY>
6. Foundation, Blender. "FAQ". blender.org. Archived from the original on January 3, 2019. Retrieved 2019-01-03. URL: <https://www.blender.org/support/faq/>

7. Bradford C. Steven, Crowdfunding and the Federal Securities Laws (March 9, 2012). Columbia Business Law Review, Vol. 2012, No. 1, 2012. URL:<http://ssrn.com/abstract=1916184>.
8. Crowdfunding: Transforming Customers Into Investors Through Innovative Service Platforms (PDF). Retrieved February 7, 2013. URL: https://books.google.com.ua/books?id=C1wFCwAAQBAJ&pg=PA609&lpg=PA609&dq=us+patent+7885887&redir_esc=y&hl=ru#v=onepage&q=ArtistShare&f=false
9. Prive Tanya (November 6, 2012). Navigating The Sea Of Crowdfunding. Forbes. Retrieved November 13, 2012. URL: <https://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2012/11/06/inside-the-jobs-act-equity-crowdfunding-2/#58d4d07f4b2e>
10. The Rise of Crowdfunding. October 28, 2015, My Private Banking Research. URL: http://www.cutterassociates.com/insight/Cutter_Wealth_Announcement.cfm
11. Басов И., Рязанцева Ю. Краудфандинг: тренд глобального масштаба. URL: <https://www.plusworld.ru/daily/tehnologii/kraudfanding-trend-globalnogo-masshtaba-2/>
12. Creators – Frequently Asked Questions (FAQ). Kickstarter.com. Retrieved February 13, 2015. URL: <https://www.kickstarter.com/help/fees>
13. Kickstarter URL: <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>
14. Why is PayPal no longer available for my campaign? Indiegogo Help Center. Retrieved 19 June 2018. URL: <https://support.indiegogo.com/hc/en-us/articles/115001131088-Why-is-PayPal-no-longer-available-for-my-campaign/>
15. Crowdfunding International. URL: <https://www.crowdfundinginternational.eu/>
16. Рибачук Х. З миру по нитці: Показники і тенденції українського краудфандингу. URL: <https://voxukraine.org/uk/z-miru-po-nitsi-ua/>
17. Как собрать 3,7 млн гривен на украинском краудфандинге. URL: <https://ain.ua/2017/10/03/kak-sobrat-37-mln-griven-na-ukrainskom-kraudfandinge/>
18. В 2018 году украинцы собрали на краудфандинге больше \$2 млн. Вот 15 самых успешных проектов. URL: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfanding-ukrainy-2018/>

REFERENCES

1. Yeliseieva, L. V. (2017), Kraudfandynh v Ukraini: problemy ta perspektyvy v konteksti zarubizhnogo dosvidu. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya : Ekonomika i menedzhment. no. 23(1), pp. 8-11.
2. The Statue of Liberty and America's crowdfunding pioneer. BBC Online. April 24, 2013. Retrieved April 28, 2013. URL: <https://www.bbc.com/news/magazine-21932675>
3. Agrawal Ajay; Catalini Christian; Goldfarb Avi (June 2013).Some Simple Economics of Crowdfunding. NBER Working Paper No. 19133. doi:10.3386/w19133. URL: <https://www.nber.org/papers/w19133.pdf>
4. Masters Tim (November 5, 2011). BBC News – Marillion 'understood where the internet was going early on. Bbc.co.uk. Retrieved September 3, 2013. URL: <https://www.chicagotribune.com/news/ct-xpm-1997-09-23-9709230071-story.html>
5. Blender Foundation Launches Campaign to Open Blender Source on Linux today (July 22, 2002). URL: <https://www.linuxtoday.com/infrastructure/2002072201226OSBZCY>
6. Foundation, Blender. "FAQ". blender.org. Archived from the original on January 3, 2019. Retrieved 2019-01-03. URL: <https://www.blender.org/support/faq/>
7. Bradford C. Steven, Crowdfunding and the Federal Securities Laws (March 9,2012). Columbia Business Law Review, Vol. 2012, No. 1, 2012. URL:<http://ssrn.com/abstract=1916184>.
8. Crowdfunding: Transforming Customers Into Investors Through Innovative Service Platforms (PDF). Retrieved February 7, 2013. URL: https://books.google.com.ua/books?id=C1wFCwAAQBAJ&pg=PA609&lpg=PA609&dq=us+patent+7885887&redir_esc=y&hl=ru#v=onepage&q=ArtistShare&f=false
9. Prive Tanya (November 6, 2012). Navigating The Sea Of Crowdfunding. Forbes. Retrieved November 13, 2012. URL: <https://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2012/11/06/inside-the-jobs-act-equity-crowdfunding-2/#58d4d07f4b2e>
10. The Rise of Crowdfunding. October 28, 2015, My Private Banking Research. URL: http://www.cutterassociates.com/insight/Cutter_Wealth_Announcement.cfm
11. Басов И., Рязанцева Ю. Краудфандинг: тренд глобального масштаба. URL: <https://www.plusworld.ru/daily/tehnologii/kraudfanding-trend-globalnogo-masshtaba-2/>

12. Creators – Frequently Asked Questions (FAQ). Kickstarter.com. Retrieved February 13, 2015. URL: <https://www.kickstarter.com/help/fees>
13. Kickstarter URL: <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>
14. Why is PayPal no longer available for my campaign? Indiegogo Help Center. Retrieved 19 June 2018. URL: <https://support.indiegogo.com/hc/en-us/articles/115001131088-Why-is-PayPal-no-longer-available-for-my-campaign/>
15. Crowdfunding International. URL: <https://www.crowdfundinginternational.eu/>
16. Rybachuk, Kh. Z myru po nytti: Pokaznyky i tendentsii ukrainskoho kraudfandynhu. URL: <https://voxukraine.org/uk/z-miru-po-nittsi-ua/>
17. Kak sobrat 3.7 mln griven na ukrainskom kraudfadinge. URL: <https://ain.ua/2017/10/03/kak-sobrat-37-mln-griven-na-ukrainskom-kraudfadinge/>
18. V 2018 godu ukraintsy sobrali na kraudfadinge bolshe \$2 mln. Vot 15 samykh uspeshnykh proyektov. URL: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfading-ukrainy-2018/>

Оксана Карпенко, д.э.н, проф.

(заведующая каф. менеджмента, публичного управления и администрирования, Государственный университет инфраструктуры и технологий)

Татьяна Семенчук, к.э.н, доц.

(доцент каф. менеджмента, публичного управления и администрирования, Государственный университет инфраструктуры и технологий)

Александра Прокопенко

(студентка второго (магистерского) уровня высшего образования, группа МОА-1411, Государственный университет инфраструктуры и технологий)

КРАУДФАНДИНГ В МИРЕ И В УКРАИНЕ

Краудфандинг – привлечение средств на реализацию проекта от многих физических лиц. Проекты могут иметь социальный, коммерческий, политический характер и т.д. Субъектами краудфандинга есть доноры и реципиенты.

Выделяют пять базовых видов краудфандинга: благотворительная модель; модель нефинансового вознаграждения; модель предварительного заказа; модель привлечения долгового капитала; модель привлечения акционерного капитала.

Для размещения и продвижения проекта в интернете используется специализированный сервис - краудфандинговая платформа. Краудфандинговые платформы содержат данные об авторе проекта, сумму и сроки проекта, его описание, наличие наград, презентацию в форме видео и т.д. В платформу интегрированы платежные системы в зависимости от конкретного сервиса.

Самыми популярными зарубежными краудфандинговыми платформами являются: Kickstarter (США), Indiegogo (США), Crowdfunding International (Нидерланды).

В Украине сейчас активно развиваются краудфандинговые платформы, ориентированные на местный рынок. В Украине можно выделить три основных типа краудфандинга: благотворительный краудфандинг, краудфандинг, направленный на развитие общества, краудфандинговые платформы с нефинансовым вознаграждением.

Об определенных успехах в продвижении краудфандинга в Украине свидетельствуют проекты, для реализации которых в 2018 году было привлечено более \$ 2 млн (проекты Feel VR, Ugears, Verum 1, Enjoy The Wood,

Pix, Caster Wheels, Legends of Signum: Battle for Vallor, Wyrex , Hushme, Pleatpack, Klips 2, Picolor, Wumba, Adventur 3.0, UniColor).

В статті розглянуті поняття, історія і види краудфандинга, надані характеристики найбільш успішних краудфандингових зарубіжних і українських платформ, вивчено сучасне становище і можливості широкого застосування краудфандингових платформ як інструмента фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингові платформи, стартап.

Oksana Karpenko, Doctor of Sciences in Economics, Professor
(Head of Management and Public Administration Department, State University of Infrastructure and Technologies)

SemenchukTetiana, Candidate of Sciences in Economics, Associate Professor
(AssociateProfessor of Management and Public Administration Department, State University of Infrastructure and Technologies)

Oleksandra Prokopenko

(applicant of the second (master's) level of higher education, group MOA-1411, State University of Infrastructure and Technologies)

CROWDFUNDING IN THE WORLD AND IN UKRAINE

Crowdfunding is raising funds for the project from many individuals. Projects can be social, commercial, political, etc. Crowdfunding entities have donors and recipients.

There are five basic types of crowdfunding: a charity model; non-financial reward model; pre-order model; model of attracting debt capital; equity raising model.

To host and promote the project on the Internet, a specialized service is used - the crowdfunding platform. Crowdfunding platforms contain data about the author of the project, the amount and timing of the project, its description, the presence of awards, presentation in the form of videos, etc. Payment systems are integrated into the platform depending on the specific service.

The most popular overseas crowdfunding platforms are: Kickstarter (USA), Indiegogo (USA), Crowdfunding International (Netherlands).

In Ukraine, crowdfunding platforms focused on the local market are actively developing. In Ukraine, there are three main types of crowdfunding: charitable crowdfunding, crowdfunding, aimed at the development of society, crowdfunding platform with non-financial remuneration.

Certain success in promoting crowdfunding in Ukraine is evidenced by projects for which more than \$ 2 million were raised in 2018 (projects Feel VR, Ugears, Verum 1, Enjoy The Wood, Pix, Caster Wheels, Legends of Signum: Battle for Vallor, Wyrex , Hushme, Pleatpack, Klips 2, Picolor, Wumba, Adventur 3.0, UniColor).

In the article the concept, history and types of crowdfunding are discussed, the characteristics of the most successful crowdfunding foreign and Ukrainian platforms are provided, the current state and opportunities for the widespread use of crowdfunding platforms as a tool for financing innovative and investment activities in Ukraine are explored.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platforms, startup.

УДК 330.341.1
JEL O2, O3

Оксана Кириченко, к. е. н.

доцент кафедри управлінських технологій, Університет економіки та права «КРОК»

ORCID ID 0000-0001-5244-8323

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ БАЗИС ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ

У статті досліджено концептуальний базис державної політики інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промислового сектору та визначено теоретико-концептуальні засади розбудови та впровадження державної інвестиційної інноваційної політики в сфері модернізації промисловості країни. В дослідженні застосовано системний, комплексний, структурний, процесний підходи до дослідження проблематики формування та розбудови концептуального базису державної політики інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промислового сектору. Зазначено, що державне регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості здійснюється із формуванням та реалізацією державної інноваційної та інвестиційної політики.

Визначено, що розвиток економіки країни безпосередньо пов'язаний із формуванням ефективної державної інноваційної політики, а її реалізація передбачатиме визначення пріоритетів стратегічних напрямів інноваційного розвитку країни, формування нормативно-правових засад її впровадження та використання прямих чи опосередкованих методів державного регулювання інноваційної діяльності, формування розбудови інфраструктури, необхідної для здійснення інноваційного розвитку. В результаті проведених досліджень визначено, що державне регулювання та забезпечення інноваційних, інвестиційних процесів є одним із провідних завдань органів та інститутів державного управління, оскільки саме інвестиційно-інноваційне забезпечення процесів модернізації помисливості стимулює техніко-технологічний та соціально-економічний розвиток не лише промисловості, але й економіки країни.

Ключові слова: державна політика, інвестиційна політика, інноваційна політика, інвестиційно-інноваційне забезпечення, модернізація, промисловість.

Постановка проблеми. Тенденції та динаміка сучасного суспільно-економічного розвитку переконливо свідчать про зростання ролі та значення

© Кириченко О. С., 2019

державного регулювання економічної діяльності із визначенням пріоритетів та спрямуванням стимулювання прогресивних змін суспільно-економічного життя країни. Водночас, основою ефективного промислового та соціально-економічного розвитку сучасної економіки є державне регулювання та впровадження інновацій та інвестиційне забезпечення інноваційних змін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання дослідження концептуального базису державної політики інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промислового сектору детально та глибоко досліджувалося у працях: Г. Андрощук, Т. Бова, Є. Вилгіна, Г. Вознюк, В. Гусева, М. Кондрашової, Т. Коцко, В. Кузьменко, А. Загороднього, І. Сергеева, П. Сокурено, І. Макаренко, Н. Малиш, Д. Миргородського, О. Трофимчук, Л. Федулової та інших науковців.

Метою статті є дослідження концептуального базису державної політики інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промислового сектору та визначення теоретико-концептуальних засад розбудови та впровадження державної інвестиційної інноваційної політики в сфері модернізації промисловості країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку держави реалізується на засадах державної політики в сфері інвестицій та інновацій, що є складовими державної структурної політики. Державне регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості здійснюється відповідно до засад державної інноваційної та інвестиційної політики.

Так, характеризуючи окремі структурні компоненти структурної політики Т. Коцко зазначила, що інноваційна політика держави спрямована на активізацію інноваційних процесів на різних ієрархічних рівнях та розбудову, зміну технологічної структури економіки та екологізацію господарської діяльності. Разом з тим, інвестиційна політика визначається як активізація інвестиційних процесів, спрямованих на залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів, розвиток інвестиційного потенціалу економіки та гармонізацію структуризації, напрямів інвестування в економіку [1, с. 48]. Відповідно, інвестиційне забезпечення інноваційних процесів розвитку промисловості здійснюється на засадах та із застосуванням інструментів методів, механізмів та інструментарію державної інноваційної та інвестиційної політики.

Загалом якісний економічний розвиток є наслідком, результатом динамічних структурних змін, що здійснюються завдяки впровадженню інноваційних процесів, які потребують відповідного інвестиційного забезпечення, активують перехід економічних систем на новий рівень та створюють умови для їх подальшого розвитку та вдосконалення.

Розвиток економіки країни безпосередньо пов'язаний із формуванням ефективною державної інноваційної політики, а її реалізація передбачатиме визначення пріоритетів, концептуальних основ інноваційного розвитку країни, формування нормативно-правових засад її впровадження та використання прямих чи опосередкованих методів державного регулювання інноваційної діяльності, формування розбудови інфраструктури необхідної для здійснення інноваційного розвитку.

Термін «інноваційна політика» вперше було визначено 1967 року у доповіді Міністерства торгівлі США «Технологічні нововведення: управління та умови

здійснення» [2, с. 38]. Проте, незважаючи на термінологічне визначення, її зміст та значення залишилися не розкритими.

Так під інноваційною політикою розуміють форму стратегічного управління, що визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності, спрямованої на зростання конкурентоспроможності та ефективне використання існуючого промислового, техніко-технологічного, наукового потенціалу [3, с. 2]. Отже, реалізація державної інноваційної політики здійснюється із застосуванням методів, засобів, інструментів державного регулювання, а одним із найбільш важливих завдань державної інноваційної політики є забезпечення динамічного, послідовного промислового зростання через стимулювання, створення, впровадження в виробництво та дифузію провідних інноваційних технологій. Водночас, ефективне здійснення державної інноваційної політики потребує послідовного застосування широкого інструментарію економічного регулювання цих процесів та стимулювання, мотивування інноваційного розвитку.

За дослідженням І. Макаренка, О. Трофімчук, В. Кузьменко державна інноваційна політика є сукупністю нормативних та політичних заходів спрямованих на створення необхідних умов для випереджаючого економічного розвитку із застосуванням інструментів грошово-кредитної та бюджетної, фінансової політики та останніх досягнень наукового технологічного розвитку [4, с. 14]. У наведеному визначенні авторами наголошується на тому, що державна інноваційна політика спрямована не лише на управління, але й на стимулювання та створення необхідних умов забезпечення проактивного економічного розвитку на основі впровадження техніко-технологічних інноваційних змін, відтак мова йде про використання як прямих, так і непрямих методів державного регулювання.

У науковому дослідженні, присвяченому питанням методології формування та впровадження інноваційної політики, В. Гусев визначив наявність декількох основних методологічних підходів до визначення державної політики. В межах першого вона розглядається як результати та наслідки урядових рішень та як механізм ухвалення урядових рішень в інноваційній сфері. За другим інституціональним підходом вона визначається як результати та наслідки державних рішень в інноваційній сфері та є певним механізмом прийняття рішень в управлінні інноваційною діяльністю. За третім підходом державна інноваційна політика визначається як комплекс дій, спрямованих на досягнення визначеної цілі – впровадження інноваційної моделі економічного розвитку [5, с. 71]. Незважаючи на різноманітність наукових підходів до визначення сутності та бачення державної інноваційної політики слід зазначити спільну сутність, яка полягає у тому, що державна інноваційна політика виступає сформованою організаційно та цілеспрямованою дією, комплексом механізмів та заходів, спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку країни та її економіки.

Невід'ємною складовою здійснення впровадження інноваційної діяльності є наявність та достатність інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку, що на рівні держави, забезпечується із реалізацією державної інвестиційної політики.

Досліджуючи сутність інвестиційної політики А. Загородній визначає її як загальнодержавні принципові рішення та заходи, які відображають напрями спрямування капіталовкладень та їх галузевого використання з метою забезпечення ефективного економічного розвитку, усунення диспропорцій та формування оптимальної галузевої структури з досягненням найбільш ефективних співвідношень між виробничою та невиробничою сферами [6, с. 685]. Відтак,

наголошується на значенні державної інвестиційної політики як політики, що визначає стратегічні, пріоритетні для країни напрями використання інвестиційних ресурсів із метою забезпечення збалансованого розвитку економіки країни та її галузей, виробничої та невиробничої сфери.

У дослідженнях І. Веретеннікова та І. Сергєєва державна інвестиційна політика розуміється як комплекс правових, економічних, адміністративних методів спроможних на поширення, ініціювання інвестиційних процесів [7, с. 272]. На відміну від попереднього визначення сконцентрованого на правових адміністративних діях, зазначене визначення значно розширює та доповнює розуміння сутності інвестиційної політики для комплексу як нормативних правових, так і економічних, адміністративних методів, що забезпечуватимуть не тільки спрямування, але й стимулювання інноваційних процесів, що дасть можливість для застосування не лише адміністративних, але й ринкових механізмів інвестиційної діяльності.

За визначенням П. Сокурєнко, О. Кришан державна інвестиційна політика є комплексом заходів та перспектив впровадження інвестиційної діяльності із метою залучення інвестиційного потенціалу та створення найбільш сприятливих умов для інвестиційної активності та здійснення капіталовкладень із метою забезпечення стабільного економічного розвитку [8, с. 209]. Наразі науковці акцентують увагу на необхідності активування інвестиційного потенціалу бізнесу, суспільства та стимулювання інвестиційної активності як основного рушія як інвестиційних так і інноваційних процесів через створення державою необхідних, оптимальних умов для інвестування.

На думку М. Кондрашової, інвестиційна політика є складовою частиною економічної політики, яка реалізується державою із формуванням структури та масштабу інвестицій та із визначенням основних напрямів їх спрямування [9, с. 120]. Наведене визначення виокремлює інвестиційну політику як невід'ємну складову економічної політики та акцентує увагу на необхідності визначення основних векторів спрямування інвестицій, визначаючи, таким чином, взаємозв'язок та взаємодію інвестиційної політики та інших складових економічної політики.

Як зазначає Т. Бова, державна інноваційно-інвестиційна політика є відображенням політико-економічних векторів інноваційної та інвестиційної діяльності та реалізується із впровадженням системи заходів державного регулювання [10, с. 3-4]. Таким чином, для реалізації державної інвестиційної та інноваційної політики необхідним є формування механізмів та інструментарію державного управління та державного регулювання в сфері інвестиційної діяльності та інноваційного розвитку а також визнання пріоритетів державної інвестиційно-інноваційної політики та напрямів державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

За ґрунтовним дослідженням В. Гусєва державна інноваційна політика реалізується із координованою цілеспрямованою дією органів державної влади, діяльність яких спрямована на реалізацію державної інноваційної політики та за наявності, відповідного необхідного для її реалізації інвестиційного, інформаційного, організаційного, інтелектуального кадрового та матеріально-технічного забезпечення [5, с. 450]. Водночас, реалізація державної інноваційної політики будується на засадах методології використання механізмів, методів та інструментів державного регулювання з метою активування інноваційної

діяльності та її реалізації за визначеними пріоритетними для країни напрямками інноваційного розвитку. Відповідно, державне регулювання інноваційної діяльності та її інвестиційного забезпечення будується відповідно до прийнятої державної концепції, стратегії інноваційного розвитку із визначенням та закріпленням пріоритетних напрямів, векторів інноваційного розвитку.

Загалом, державне регулювання економіки, за визначенням, наведеним Н. Малиш, розуміють як діяльність органів влади щодо їх впливу на процеси суспільного економічного відтворення з метою отримання корисних для суспільства прогресивних результатів [11, с. 93]. Наведене визначення є дещо загальним, проте точно визначає мету державного регулювання як дію державних органів спрямованих на регулювання процесів суспільного відтворення із метою забезпечення його зростання а отже актування та прогресивного розвитку в усіх сферах функціонування, оскільки процеси відтворення є основними процесами функціонування економіки.

За визначенням Д. Миргородського державне регулювання виступає процесом впливу держави на функціонування ринкових сегментів, таких як реальний, фінансовий ринок, ринок праці, внаслідок зміни параметрів функціонування економічних систем та із метою збалансованого зростання економічних систем [12, с. 92]. Відповідно, державне регулювання являє собою певний процес управлінського впливу та певний комплекс заходів та дій необхідних для функціонування економіки країни та її сегментів, а метою таких змін визначається їх збалансоване зростання, що значно розширює розуміння сутності процесів державного регулювання.

Державне регулювання інноваційної діяльності визначається Л. Федуловою як цілеспрямований вплив органів державного управління на інноваційні інститути та їх економічні інтереси [13, с. 391]. Таке трактування відзначає безпосередній прямий зв'язок між органами державного управління та інноваційними інститутами проте не враховує необхідність впливу органів державного регулювання через механізми державного регулювання на формування та функціонування інших суб'єктів сфери інноваційної діяльності, формування та розбудову інфраструктури.

Висновки та пропозиції. Дослідження концептуального базису державної політики інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промислового сектору дозволило констатувати, що впровадження державної інноваційної політики та їх реалізація забезпечується із розробкою та впровадженням механізмів та інструментарію інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості. Державне регулювання та забезпечення інноваційної інвестиційних процесів є одним із провідних завдань органів та інститутів державного управління, оскільки саме інвестиційно-інноваційне забезпечення процесів модернізації помисливості стимулює техніко-технологічний та соціально-економічний розвиток не лише промисловості, але й всієї економічної системи країни.

Відповідно, практична реалізація інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку потребує формування та впровадження відповідного механізму та визначення об'єктів, суб'єктів, мети, принципів, функцій, нормативно-правового, інституційного, інформаційного, інфраструктурного забезпечення його функціонування; формування механізмів та інструментарію державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення промислового розвитку, ринкових та внутрішньогосподарських механізмів інвестиційного забезпечення, а

також форм, засобів їх реалізації, що разом формують інвестиційно-інноваційне забезпечення процесів розвитку промисловості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коцко Т.А. Сутність та роль структурної політики в забезпечення економічної безпеки держави. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. № 2(08). С. 46-52
2. Андрощук Г.А. Государственная инновационная политика. *Бизнесинформ*. 1997. № 1. С 37-40 с.
3. Вилгін Є.А. Сутність та зміст державної інноваційної політики на сучасному етапі економічного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 22. С. 2-8
4. Макаренко І.П. Проблеми становлення інноваційної політики в Україні. К.: УІДГСЗіЗ: Ін-т еволюції економіки, 2004. 123 с.
5. Гусев В.О. Державна інноваційна політика: методологія формування та впровадження: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2011. 624 с.
6. Загородній А. Г. Інвестиційний словник. Львів: Бескіт Біт 2005. 512 с.
7. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций. М.: Финансы и кредит, 2002. 400 с.
8. Сокурєнко П.І. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2010. №(8). С. 208-214.
9. Кондрашова М.В. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону. *Держава та регіони*. 2008. №2. С. 118-121
10. Бова Т.В. Формування засад державної інноваційно-інвестиційної політики України. *Наукові розвідки із державного та муніципального управління*. 2013. №2. С 1-12.
11. Малиш Н.А. Макроекономіка. К.: МАУП, 2007. 184 с.
12. Миргородський Д.Ю. Теоретичні підходи до дефініції поняття державне регулювання економіки. *Вісник НТУ ХПІ*. 2012. № 49. С.90-98
13. Федулова Л.І. Інноваційна економіка. К.: Либідь. 2006. 480 с.

REFERENCES

1. Kotsko, T.A. (2017), "The essence and role of structural policy in ensuring the economic security of the State", *Ekonomichnyy visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 2 (08), pp. 46-52
2. Androschuk, H.A. (1997), *Hosudarstvennaia ynnovatsionnaia polityka* [State innovation politika] *Byznesynform*. no 1, pp. 37-40
3. Vylhin, Ye.A. (2012), "The essence and content of State innovation policy at the present stage of economic development", *Investysii: praktyka ta dosvid*, no 22, pp. 2-8
4. Makarenko, I.P. (2004) *Problemy stanovlennia innovatsijnoi polityky v Ukraini* [Problems of formation of innovation policy in Ukraine]. Kyiv: UIDHSZiZ: In-t evoliutsii ekonomiky, (in Ukrainian)
5. Husiev, V.O. (2011) *Derzhavna innovatsijna polityka: metodolohiia formuvannia ta vprovadzhenia: monohrafiia* [State innovative policy: methodology and implementation: monograph]. Donetsk: Yuho-Vostok, (in Ukrainian)
6. Zahorodnij, A.H. (2005) *Investysijnyj slovnyk* [Investment dictionary]. L'viv: Beskit Bit, (in Ukrainian)
7. Serheev, Y.V. (2002) *Orhanyzatsiia y finansyrovanye ynnvestysij* [Organization and financing of investment]. Moskva: Fynansy y kredit, (in Russian)
8. Sokurenko, P.I. (2010), "Investment policy as effective form of management is making investment decisions", *Yevropejskyj vektor ekonomichnoho rozvytku*, no 8, pp. 208-214.
9. Kondrashova, M.V. (2008) "Theoretical bases of the formation of State investment policy at the level region", *Derzhava ta rehiony*, no 2, pp. 118-121
10. Bova, T.V. (2013) "The formation of the principles of the State investment and innovation policy of Ukraine", *Naukovi rozvidky iz derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia*, no 2. pp. 1-12.
11. Malys, N.A. (2007) *Makroekonomika* [Macroeconomics]. Kyiv: MAUP, (in Ukrainian)
12. Myrhorodskij, D.Yu. (2012), "Theoretical approaches to the definition of the concept of State regulation of economy", *Visnyk NTU KhPI*. no. 49, pp. 90-98
13. Fedulova, L.I. (2006) *Innovatsijna ekonomika* [An innovative economy]. Kyiv: Lybid', (in Ukrainian)

Оксана Кириченко, к. е. н.

(доцент кафедри управленських технологій, Университет економіки і права «КРОК»)

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ БАЗИС ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ
ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА**

В статье исследованы концептуальные основы государственной политики инвестиционно-инновационного обеспечения модернизации промышленного сектора и определено теоретико-концептуальные основы формирования и внедрения государственной инвестиционной инновационной политики в сфере модернизации промышленности страны. В исследовании применены системный, комплексный, структурный, процессный подходы к исследованию проблематики формирования и строительства концептуального базиса государственной политики инвестиционно-инновационного обеспечения модернизации промышленного сектора. Определено, что государственное регулирование инвестиционно-инновационного обеспечения модернизации промышленности осуществляется с формированием и реализацией государственной инвестиционной инновационной политики. Определено, что развитие экономики непосредственно связано с формированием эффективной государственной инновационной политики а её реализация предусматривает определение приоритетов, стратегических направлений инновационного развития страны, формирование нормативно-правовых основ её внедрения и использования прямых и косвенных методов государственного регулирования инновационной деятельности, формирования строительства инфраструктуры необходимой для реализации инновационного развития. В результате проведённых исследований определено, что государственное регулирование и обеспечение инновационно-инвестиционных процессов является одной из главных задач органов и институтов государственного управления, поскольку само инвестиционно-инновационное обеспечение процессов модернизации промышленности стимулирует технико-технологическое и социально-экономическое развитие не только промышленности но и всей экономики страны.

Ключевые слова: государственная политика, инвестиционная политика, инновационная политика, инвестиционно-инновационное обеспечение, модернизация, промышленность.

Oksana Kirichenko, Candidate of economic sciences

(Assistant Professor of management of technology, University of Economics and law "Krok")

**THE CONCEPTUAL BASIS OF THE STATE POLICY OF INVESTMENT
AND INNOVATION ENSURING THE MODERNIZATION
OF THE INDUSTRIAL SECTOR**

The article explored the conceptual basis of the State policy of investment and innovation ensuring the modernization of the industrial sector and defined theoretic-

conceptual fundamentals of the development and implementation of State investment innovation policy in the sphere of modernization of the industry of the country. The study applied system, complex, structural, process approaches to the study of problems of formation and development of the conceptual basis of the State policy of investment and innovation ensuring the modernization of industrial sector. Indicated that government regulation of investment and innovation ensure modernization of industry is carried out from the formation and realization of the State innovation and investment policy.

*Determined that the development of the economy of the country is directly linked to the formation of an effective State innovation policy, and its implementation involves the determination of priorities, the strategic directions of innovative development of the country, the formation of normative legal foundations for its implementation and the use of direct or mediated methods of State regulation of innovation activity, formation of the infrastructure necessary for the implementation of innovative development. As a result of the carried out research, determined that the State regulation and provision of innovative investment processes is one of the major tasks of the organs and institutions of governance, since investment and innovative software processes of modernization of *pomislivosti* stimulates technical-technological and socio economic development not only industry but also the economy of the country. Determined that the practical implementation of investment ensure innovation development requires the development and implementation of an appropriate mechanism and determination of objects, subjects, purpose, principles, functions, regulatory, institutional, information, infrastructure to ensure its functioning; formation mechanisms and tools of State regulation of investment-innovative provision of industrial development, market and internal economic mechanisms of investment, as well as forms, means of implementation, which form of investment-innovative software processes of industry.*

Keywords: public policy, investment policy, innovation policy, investment and innovation, modernization, industry.

УДК 339.9

JEL Classification F15, F17

Ірина Ковова, к.е.н., доц.

(доцент каф. обліку і оподаткування, Державний університет інфраструктури та технологій)

ORCID ID: 0000-0003-3545-0055

Наталія Чайка, студент

(магістр каф. обліку і оподаткування, Державний університет інфраструктури та технологій)

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНИ

В статті розглянуто поточний стан експортно-імпортних операцій України та тенденції його зміни за останні 5 років. Проведено дослідження в розрізі країн експортерів та імпортерів та основних статей експорту та імпорту товарів і послуг. Визначено основні тенденції, що сформувались внаслідок підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу в 2014 році та агресії з боку Російської Федерації і запровадження торговельних санкцій. Отримані дослідження подано у вигляді групування ТОП-10 за визначеними напрямками та проілюстровано структурними і динамічними діаграмами. Дослідження дозволило констатувати про проведення заміщення основних каналів імпорту та експорту в бік Європейського Союзу й інших ринків збуту та постачання. Це в свою чергу дало можливість визначити зменшення залежності від російських ринків збуту. Виявлені загальні тенденції дають чітке уявлення про зрушення в торговельному балансі країни, що сприятиме її подальшому розвитку та виходу з кризи. Однак, також встановлено основні негативні елементи структури вітчизняного експорту, що знижує конкурентоспроможність України в світовому економічному просторі, зокрема переважно його сировинна структура. Визначені показники покриття експорту товарів і послуг по основних країнах-контрагентах.

Ключові слова: експорт, імпорт, Україна, зовнішня торгівля, торговельний баланс, Європейський Союз, Російська Федерація.

Постановка проблеми. Сучасна економічна ситуація в Україні формується під впливом позитивних та негативних чинників у зовнішньоекономічній діяльності. Зокрема основними з них є агресія Російської Федерації (РФ), наслідком якої є анексія Автономної Республіки Крим та часткова окупація певних територій Донецької та Луганської областей. Накладання торговельних та інших санкцій на Російську Федерацію призвело до звуження певних ринків збуту для деяких видів

© Ковова І. С., Чайка Н. М., 2019

вітчизняних товарів та послуг, а також обмеження деяких категорій імпорту, основним імпортером яких виступала Російська Федерація.

Підписання Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом (ЄС) мало на меті розширення ринків збуту вітчизняних товарів та зняття бар'єрів для вільного пересування товарів та послуг між Європою та Україною. Протягом останніх п'яти років вітчизняні підприємства активно освоювали нові напрями збуту та постачання. Однак питання чи достатньо докладених зусиль та як це відбивається на вітчизняній економіці станом на 2019 рік наразі залишається не до кінця дослідженим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що в різний час аналізу експортно-імпортного потенціалу України присвятили свої роботи В. Далик, Н. Дуляба, А. Задоя, Н. Калюжна, Т. Краснодар, С. Кулицький, О. П'янова, О. Ралко, І. Стебляно та інші. Передусім їх роботи є аналітичними та в загальних рисах описують зовнішню торгівлю України до певного періоду, що станом на 2019 рік є трохи застарілими. На вільний рух товарів в рамках асоціації України з ЄС звернули увагу О. Малишкін, С. Семенова, В. Карєв, С. Шуляренко, О. Шпирко та В. Віцен, котрі розглядали експортно-імпортні операції з боку непрямого оподаткування та його впливу на торговельний баланс.

Невирішена раніше частина загальної проблеми полягає в відсутності комплексного аналізу експортно-імпортних операцій за останні роки в роботах вищезгаданих вчених.

Мета статті. Провести комплексний аналіз стану експортно-імпортних операцій України в період з 2014 по 2018 роки та виявити основні тенденції до змін в торговельному балансі під впливом Угоди про асоціацію з ЄС.

Викладення основного матеріалу. Враховуючи вищезгадані політичні фактори відмітимо, що в цілому, незважаючи на агресію РФ в 2014 році, обсяги експорту та імпорту залишались на достатньо високому рівні. Однак з 2015 року відмічається падіння як експорту, так і імпорту товарів. Зворотну тенденцію має експорт та імпорт послуг, який нарощується щороку. Звернемо увагу, що загальний торговельний баланс, що був додатнім протягом 2014-2016 років поступово став негативним завдяки значному зростанню імпорту товарів (табл. 1).

Таблиця 1. Загальні тенденції торговельного балансу України в 2014-2018 роках, тис. дол. США

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт товарів	53901689	38127149	36361711	43264735	47339935
Імпорт товарів	54428716	37516443	39349797	49607174	57141042
Експорт послуг	7309139	8420848	9631371	10446640	11854788
Імпорт послуг	4737678	4988462	5304654	5359216	5806223
Експорт, усього	61210828	46547997	45993082	53711375	59194724
Імпорт, усього	59166394	42504905	44654451	54966390	62947265
Торговельний баланс	2044434	4043092	1338630	-1255014	-3752541

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Однак ці загальні тенденції не дають повного розуміння зрушень, що відбуваються в зовнішній торгівлі України. Розглянемо структуру торговельного балансу країни у розрізі основних експортерів, імпортерів та категорії основних товарів і послуг.

Визначимо ТОП-10 основних країн експортерів товарів та послуг з 2014 по 2018 рр. на рис. 1 та 2.

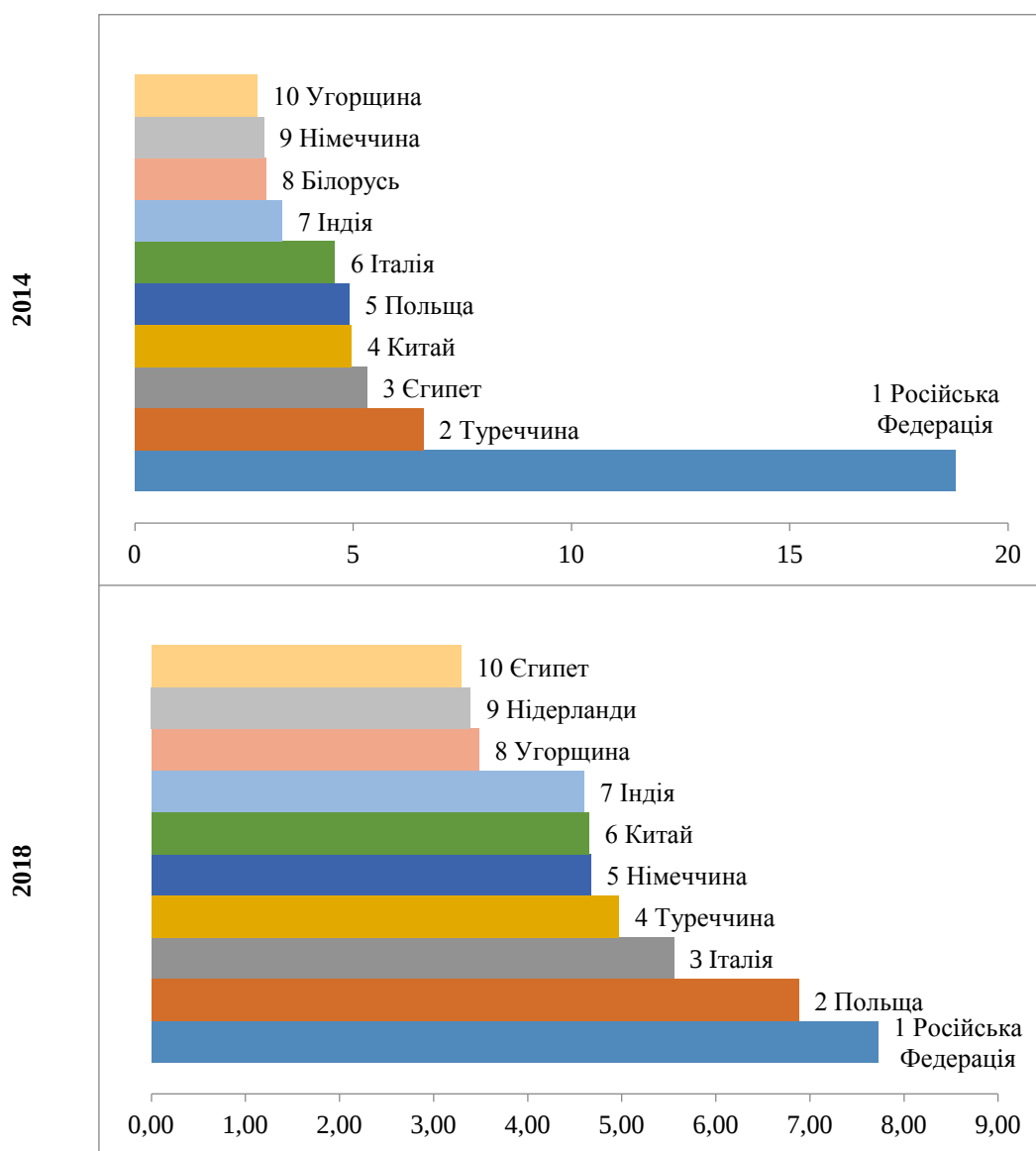


Рисунок 1. Зміни у ТОП-10 країн експортерів українських товарів з 2014 по 2018 рр., тис. дол. США

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

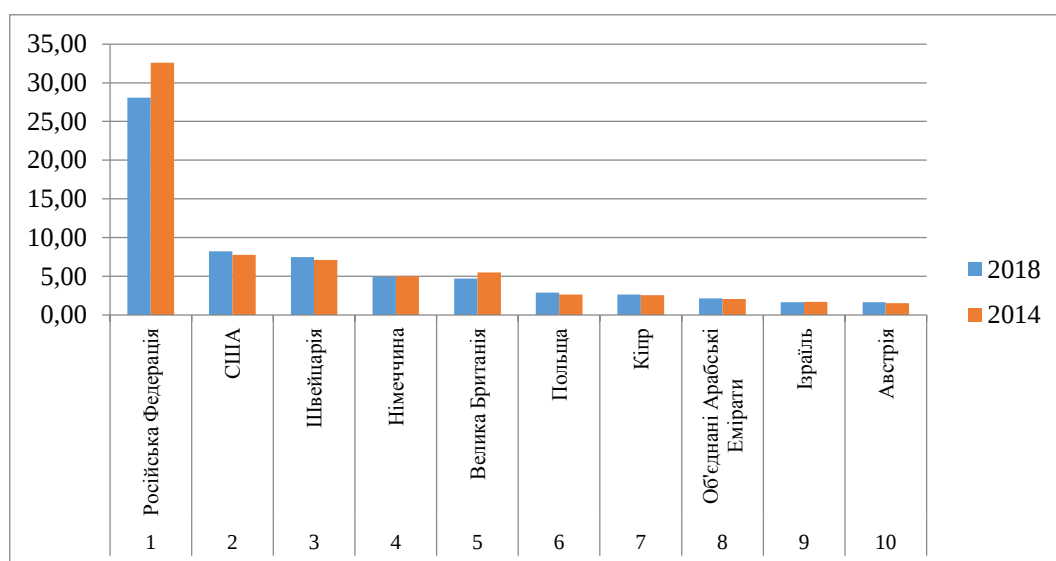


Рисунок 2. Зміни у ТОП-10 країн експортерів українських послуг з 2014 по 2018 рр., тис. дол. США

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Варто звернути увагу на те, що Російська Федерація, якщо брати країни окремо, і надалі посідає перше місце серед країн покупців вітчизняних товарів, однак з 18,8% в структурі експорту в 2014 році її частка знизилась до 7%. Також втратили свої позиції Єгипет та Білорусь. Експорт товарів змістився в бік країн Європейського Союзу, а сумарний експорт товарів до ЄС з 25% у 2014 році зріс до 35%. Зазначимо також, що експорт товарів за останні 5 років скоротився і наразі не досягнув рівня 2014 року, нині він становить лише 88% від нього.

Щодо експорту послуг, то відмітимо, що лідером як в 2014 р., так і в 2018 р. залишається Російська Федерація, однак частка експортованих послуг зменшилась більш ніж на 4% на користь США та Швейцарії. На відміну від експорту товарів експорт послуг має чітку планомірну тенденцію до зростання всі п'ять років з середнім приростом близько 13%. Станом на 2018 р. він зріс на 62% щодо 2014 р.

Відзначимо, що структура експорту товарів за вказані роки змінилась не значно. На рис. 3 можемо спостерігати, що першість як в 2014 так і в 2018 році тримають недорогоцінні метали та вироби з них та продукти рослинного походження. Частка цих двох статей товарного експорту як в 2014 р. так і в 2018 р. становить близько 45% у сукупності, що свідчить про сировинну структуру вітчизняного експорту. Така структура є вкрай негативною для економіки України, оскільки сировина як товар має низьку додану вартість і залежить від коливань цін на світових ринках. Зміщення в бік товарів з високою доданою вартістю за останні роки так і не відбулось. Для прикладу частка експорту машин та обладнання за останні 5 років скоротилась на 18%, а продукції хімічної промисловості знизилась майже вдвічі. Експорт літальних апаратів, плаваючих засобів та засобів наземного транспорту скоротився на 55%. Водночас експорт олій та жирів зріс на 17% за вказаний період, а деревини та виробів з неї на 18%, не дивлячись на мораторій на вивіз лісу.

Задекларовані напрями на інноваційний розвиток економіки та перехід від сировинного постачальника на конкурентоздатного гравця на світовому ринку готових товарів поки не відбувся. Певною мірою це пов'язано з тим, що в умовах війни частина техніки і технологій, що призначалась на експорт, задіяна в переоснащенні збройних сил України.

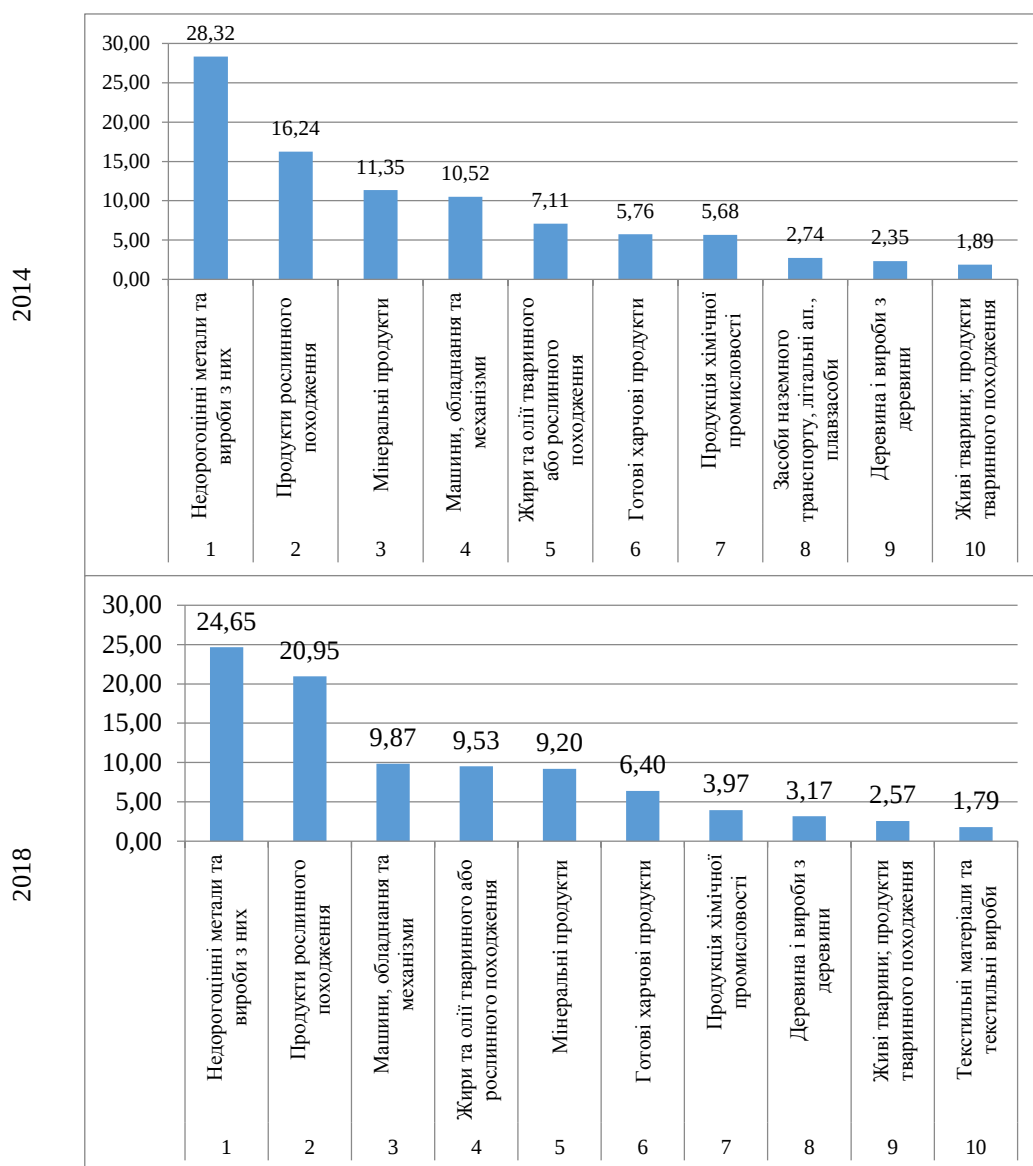


Рисунок 3. Зміни у ТОП-10 статей експорту українських товарів з 2014 по 2018 рр., %

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Щодо змін в статтях експорту послуг (рис. 4), то відмітимо, що за останні п'ять років вони майже не змінилися. Транспортні послуги займають близько 50% в їх загальній структурі. Послуги у сфері інформаційних технологій та переробки матеріальних ресурсів становлять близько 33% в структурі експорту. На всі інші припадає близько 27% в структурі вітчизняного експорту послуг. Позитивною тенденцією є те, що експорт послуг динамічно зростає по всіх статтях з 2014 по 2018 рр.

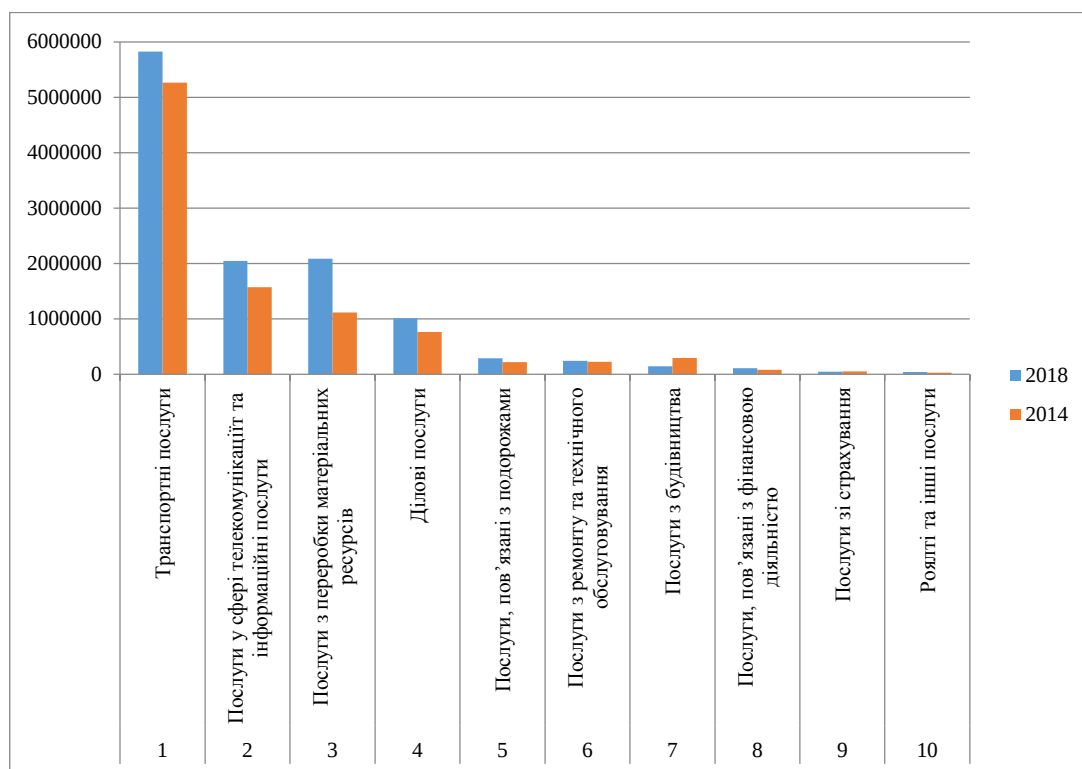


Рисунок 4. Зміни у ТОП-10 статей експорту українських послуг з 2014 по 2018 рр., %

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Щодо імпорту товарів то, відмітимо, що основними імпортерами товарів як в 2014 р. так і в 2018 р. залишаються Російська Федерація, Китай, Німеччина, Білорусь, Польща, США та Італія (рис. 5).

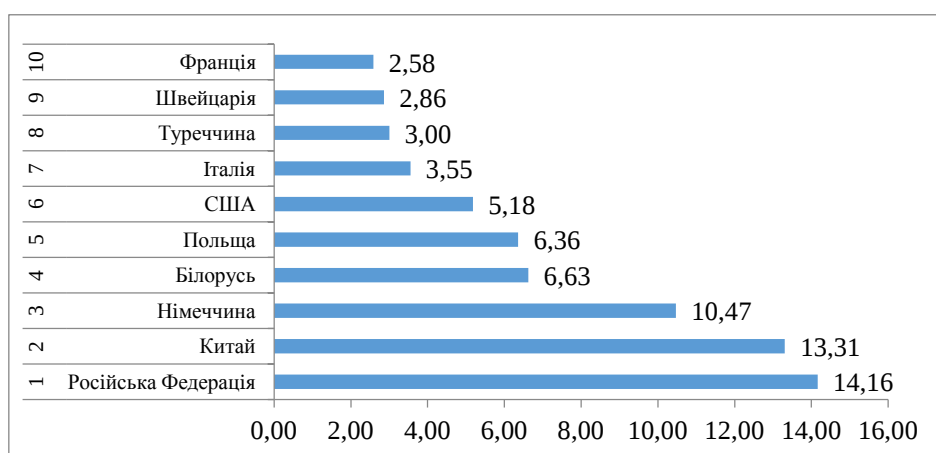


Рисунок 5. ТОП-10 країн імпортерів товарів для України в 2018 р., %

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Однак, відмітимо, що імпорт товарів з Російської федерації зменшився на 37% за останні п'ять років, в той час як з Китаю та США зріс на 37% та 40% відповідно. Найбільше зростання зафіксовано в імпорті товарів зі Швейцарії, який за останні роки зріс в понад три рази. Понад 10% зріс імпорт з країн Європейського Союзу, що в середньому відповідає зростанню експорту в ЄС. Зазначимо, що коефіцієнт покриття експорту товарів (співвідношення між експортом до окремих країн та імпортом з них) також зазнав значних коливань за останні п'ять років (табл. 2).

Таблиця 2. Коефіцієнт покриття експорту товарів, відносний показник

Країна	2018	2014	Динаміка абсолютна (+/-)
Російська Федерація	0,45	0,77	-0,32
Китай	0,29	0,35	-0,06
Німеччина	0,37	0,30	0,07
Білорусь	0,34	0,41	-0,06
Польща	0,90	0,86	0,04
Франція	0,36	0,42	-0,06
Італія	1,29	1,64	-0,34
Туреччина	1,37	2,74	-1,37
Угорщина	1,30	1,03	0,27
Чехія	0,85	1,12	-0,28
Нідерланди	2,07	1,45	0,62
Іспанія	2,18	1,92	0,26

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Позитивний приріст показує, що експорт до вказаної країни зростає швидшими темпами, ніж імпорт з неї, а значення коефіцієнта більше одиниці вказує на те, що в певну країну ми експортуємо більше, ніж імпортуємо з неї, що є досить позитивним для вітчизняної економіки.

На підставі даних табл. 2 спостерігаємо негативні тенденції в співвідношенні експорту з імпортом до Російської Федерації, Китаю, Франції, Туреччини та Чехії. Незважаючи на санкції, в 2018 році Україною придбано товарів в Російській Федерації на 65% більше ніж експортовано до неї. Позитивна динаміка відмічена у торгівлі з Іспанією, Нідерландами, Угорщиною та Польщею. Зокрема експорт до Іспанії та Нідерландів більш ніж вдвічі переважає імпорт товарів з них, та має позитивний приріст.

Варто зазначити, що понад 24% імпорту складають мінеральні продукти, тобто переважно нафта, газ та продукти їх переробки. Понад 20% машини та обладнання та комплектуючі частини, 16% продукти хімічної промисловості та 7% наземні транспортні засоби і літальні апарати. Як бачимо зі структури імпорту, основними напрямками є енергоносії та високотехнологічна продукція, що має високий відсоток доданої вартості, що в сукупності складають 68% всього імпорту товарів.

Щодо імпорту послуг, відмітимо, що перелік основних імпортерів також залишився незмінним протягом останніх п'яти років (рис. 6).

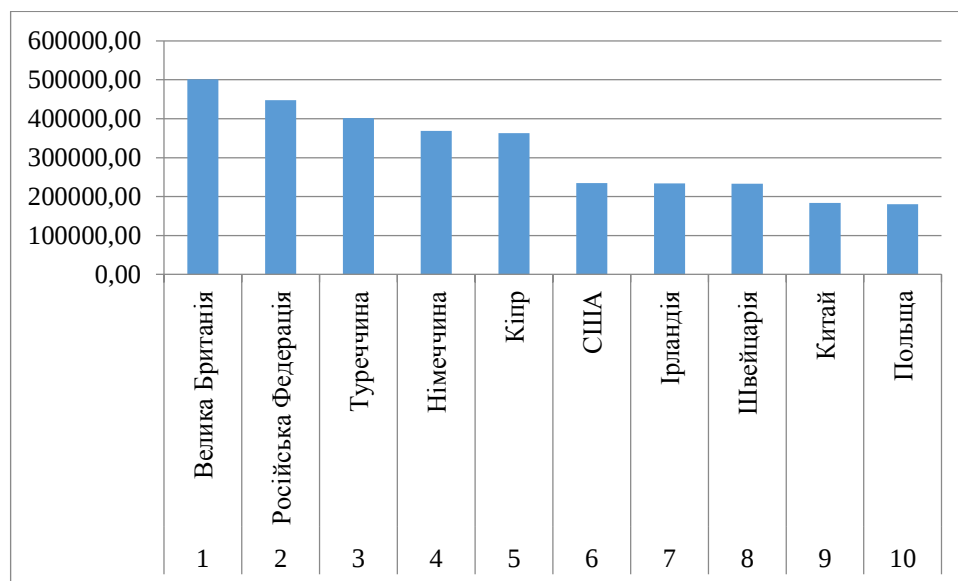


Рисунок 6. ТОП-10 країн імпортерів послуг для України в 2018 р., %

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Структура імпорту послуг за п'ять років не змінилась. Як в 2014 р. так і в 2018 р. році основними напрямками залишаються транспортні, ділові та послуги, пов'язані з організацією подорожей, та державні й урядові послуги. В сукупності вони становлять близько 70% в структурі всіх імпортованих послуг як в 2014 р. так і в 2018 р.

Відмітимо, що коефіцієнт покриття експорту послуг, також зазнав значних змін (табл. 3). Зокрема, покращилось співвідношення між експортом та імпортом з такими країнами, як США – втричі, з Російською Федерацією на 122%, Швейцарією на 46%, Великою Британією на 28% та Польщею на 24%. Незначно погіршилось співвідношення між експортом та імпортом послуг до Кіпру, за 5 років всього на 8%. Тож у порівнянні з товарами, тенденції в експорті та імпорті послуг сформувались на користь України.

Таблиця 3. Коефіцієнт покриття експорту послуг, відносний показник

Країна	2018	2014	Динаміка абсолютна (+/-)
Велика Британія	1,11	0,83	0,28
Російська Федерація	7,44	6,22	1,22
Німеччина	1,58	1,44	0,14
Кіпр	0,86	0,94	-0,08
США	4,16	0,97	3,19
Швейцарія	3,81	3,36	0,46
Польща	1,90	1,67	0,24

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Якщо визначити загальне співвідношення між сукупним експортом та імпортом з основними країнами-контрагентами України, то спостерігатимемо, що по всіх контрагентах сформувалась негативна тенденція з превалювання імпорту над експортом, і за останні п'ять років ситуація не покращилась (рис. 7)

В цілому ситуація з комплексним експортом та імпортом товарів і послуг за останні п'ять років покращилась по відношенню з такими країнами як Польща та Російська Федерація, з усіма іншими основними контрагентами ситуація лише погіршилась.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, варто відмітити, що виявлені в ході дослідження тенденції поки складаються не на користь вітчизняної економіки.

Проведене дослідження дозволило констатувати наявність як негативних, так і позитивних тенденцій в зовнішньоекономічній діяльності України після подій 2014 р. Зокрема, серед негативних тенденцій зазначимо переважання імпорту над експортом та негативний торговельний баланс України протягом останніх двох років. Не зважаючи на відкриття нових ринків збуту, після підписання Угоди про асоціацію з ЄС, Російська Федерація все ще залишається найвагомим контрагентом України, а компенсувати втрачений експортний потенціал поки ще не вдалось. Турбує незмінна сировинна складова вітчизняного експорту, що не йде на користь країні, бо ми переважно є постачальником товарів з низькою доданою вартістю.

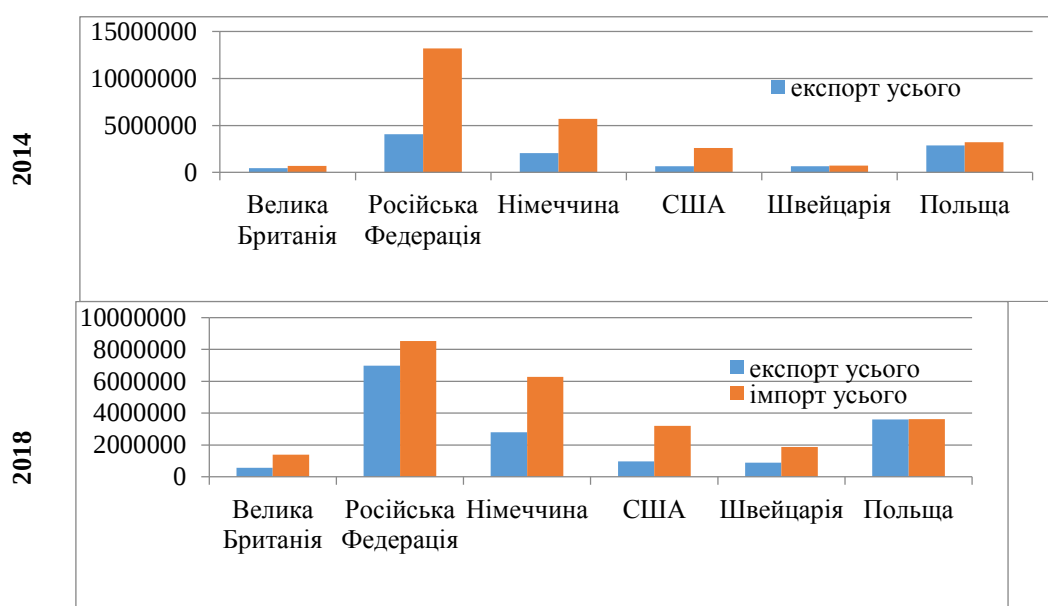


Рисунок 7. Зміни у експортно-імпортних операціях з основними країнами-контрагентами України, тис. дол. США

Джерело: складено авторами на підставі статистичних даних [4].

Однак, незважаючи на вказані негативні тенденції, позитивним є щорічний приріст експорту послуг та його превалювання над їх імпортом. Тож зважаючи на виявлені тенденції необхідно розширювати ринки збуту вітчизняних високотехнологічних товарів та надалі поглиблювати співробітництво у експорті послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гармонізація бухгалтерського обліку та оподаткування на підприємствах України в контексті нормативів ЄС : монографія [О.І. Малишкін, К.В. Безверхий, І.С. Ковова, С.М. Семенова, С.М. Шуляренко, В.П. Карев]; за наук. ред. О.І. Малишкіна; Державний університет інфраструктури та технологій. Київ: ВД «АртЕк», ДУІТ, 2018. 418 с.
2. Далик В., Дуляба Н. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 110–113.
3. Задоя А. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. Академічний огляд. 2016. № 2 (45). С. 110–117.
4. Зовнішня торгівля України товарами. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu_u/zed.htm (дата звернення 20.06.2019).
5. Калужна Н. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. С. 16–31.
6. Краснодєд Т.Л. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. № 22, Ч. 2, с. 32–35.
7. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. Україна: події, факти, коментарі. 2015. № 23. С. 49–59.
8. П'янова О., Ралко О. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 5. С. 65–71.
9. Стеблянюк І.О. Географія зовнішньої торгівлі України та її вплив на структурний розвиток національної економіки. Економіка та управління національним господарством. Вип. 11. 2016, с. 107–112.

10. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL: <http://www.kmu.gov.ua/> (дата звернення 20.06.2019).

11. Kovova, I., Malyshkin, O. (Ukraine), Vicen, V. (Slovakia), Shulyarenko, S., Semenova, S., & Shpyrko, O. (Ukraine). Value added tax: effective nessand legal regulation in Ukraine and the European Union. Economic Annals-XXI, Volume 171, Issue 5-6, P. 4-14, October 03, 2018 doi: 10.21003/ea.V171-01

REFERENCES

1. Malyshkin, O.I, Bezverkhyy, K.V., Kovova, I.S., Semenova, S.M., Shulyarenko, S.M. and Karyev, V.P. (2018), Harmonizatsiya bukhhaltens'koho obliku ta opodatkuвання na pidpryyemstvakh Ukrayiny v konteksti normatyviv YES [Harmonization of accounting and taxation at Ukrainian enterprises in the context of EU standards] State University of Infrastructure and Technology. Kyiv. 418p.
2. Dalyk, V., Dulyaba, N. (2016), "Foreign Trade of Ukraine: Realities and Prospects of Development", Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, vol.7, part 1, pp. 110-113
3. Zadoya, A.(2016), "Foreign Trade of Ukraine: Contemporary Scale, Structure and Trends", Academic review, vol. 2(45). pp. 110-117
4. Foreign trade of Ukraine goods. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (Accessed 20.06.2019)
5. Kalyuzhna, N. (2017), "Foreign Trade of Ukraine: Research Methodology", Foreign Trade: Economics, Finance, Law, vol 1, pp. 16-31
6. Krasnodyed, T.L. (2018), "Analysis of export-import operations of Ukraine at the present stage", Scientific herald of Uzhgorod National University. Uzhgorod. Vol. 22, part 2. pp. 32-35
7. Kulytskyi, S. (2015), "The issue of the transformation of Ukrainian foreign trade at the present stage", Ukraine: events, facts, comments, vol. 23. pp. 49-59
8. Piankova, O. and Ralko, O. (2016), "Foreign Trade of Ukraine: Problems of Structural Change and Priorities", Economics and Society, vol.5, p. 65-71
9. Steblyanko, I.O. (2016), "Geography of Ukraine's Foreign Trade and its Impact on the Structural Development of the National Economy", Economics and management of the national economy, vol. 11. p.107-112
10. Association Agreement between Ukraine and the European Union, Kyiv. Available at: <http://www.kmu.gov.ua> (Accessed 20.06.2019)
11. Kovova, I., Malyshkin, O. (Ukraine), Vicen, V. (Slovakia), Shulyarenko, S., Semenova, S., & Shpyrko, O. (Ukraine). Value added tax: effective nessand legal regulation in Ukraine and the European Union. Economic Annals-XXI, Volume 171, Issue 5-6, pp. 4-14, October 03, 2018 doi: 10.21003/ea.V171-01

Ірина Ковова, к.э.н., доц. (доцент каф. «Учет и налогообложение», Государственный университет инфраструктуры и технологий)

Наталья Чайка, студент

(магистр каф. «Учет и налогообложение», Государственный университет инфраструктуры и технологий)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрено текущее состояние экспортно-импортных операций Украины и тенденции его изменения за последние 5 лет. Проведено исследование в разрезе стран экспортеров и импортеров и основных статей экспорта и импорта товаров и услуг. Определены основные тенденции, которые сформировались в результате подписания Соглашения об ассоциации Украины и Европейского союза в 2014 году и агрессии со стороны Российской Федерации и введения торговых санкций. Полученные исследования представлены в виде группировки ТОП-10 по определенным направлениям и проиллюстрировано структурными и динамическими диаграммами. Исследование позволило констатировать о проведении замещения основных

каналов импорта и экспорта в сторону Европейского союза и других рынков сбыта и снабжения. Это в свою очередь позволило определить уменьшение зависимости от российских рынков сбыта. Выявленные общие тенденции дают четкое представление о сдвиге в торговом балансе страны, что будет способствовать ее дальнейшему развитию и выходу из кризиса. Однако, также установленные основные негативные элементы структуры отечественного экспорта, снижающие конкурентоспособность Украины в мировом экономическом пространстве, в частности преимущественно его сырьевая структура. Определены показатели покрытия экспорта товаров и услуг по основным странам-контрагентам.

Ключевые слова: экспорт, импорт, Украина, внешняя торговля, торговый баланс, Европейский Союз, Российская Федерация.

Iryna Kovova, Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor (Associate Professor at the department of accounting and taxation, State University of Technology and Infrastructure)

Nataliya Chayka, student

(Magister at the department of accounting and taxation, State University of Technology and Infrastructure)

STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS OF UKRAINE

The article examines the current state of export-import operations of Ukraine and tendencies of its change over the past 5 years. The research was conducted in the context of the countries of exporters and importers and the main articles of export and import of goods and services. The main tendencies formed as a result of the signing of the Association Agreement between Ukraine and the European Union in 2014 and the aggression on the part of the Russian Federation and the introduction of trade sanctions are determined. The obtained research is presented in the form of the grouping of the TOP-10 in the determined directions and illustrated by structural and dynamic charts. The study made it possible to state that the main channels of import and export have been substituting for the European Union and other markets for sale and supply. This, in turn, made it possible to determine the reduction of dependence on Russian markets. Despite the opening of new markets, after the signing of the Association Agreement with the EU, the Russian Federation remains the most important counterpart of Ukraine, and the compensation of lost export potential has not yet been achieved. The revealed general trends give a clear idea of the shifts in the country's trade balance, which will further its development and overcome the crisis. However, the main negative elements of the structure of domestic exports are also established, which reduces Ukraine's competitiveness in the world economic space, in particular its raw material structure. Indicators of coverage of exports of goods and services by major counterparties are determined. Therefore, in view of the identification of the trends, it is necessary to expand the markets for domestic high-tech goods and to further deepen co-operation in the export of services.

Keywords: export, import, Ukraine, foreign trade, trade balance, European Union, Russian Federation.

УДК 657.461.12
JEL Classification M 14, 41,

Олена Колумбет, к.е.н., доц.
(доцент кафедри «Облік і оподаткування», Державний університет
інфраструктури та технологій)
ORCID ID 0000-0002-9624-7088

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ПОЛІТИКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті узагальнено теоретичні положення щодо суті категорії «сталий розвиток». Визначено глобальні цілі сталого розвитку в частині соціальних аспектів бізнесу: всеосяжна ліквідація бідності у всіх її формах; забезпечення гендерної рівності і розширення прав і можливостей для всіх жінок та дівчат; сприяння поступальному, всеохоплюючому і сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та достойній праці для всіх, а також забезпечення раціонального споживання матеріальних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища, ресурсозбереження тощо. Наведено нормативно-правові документи, що визначають правові засади організації та порядку ведення соціального діалогу в Україні з метою вироблення та реалізації державної соціально-економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин та забезпечення підвищення рівня і якості життя громадян, соціальної стабільності в суспільстві.

Розглянуто економічну природу заробітної плати, яка перестала бути стимулюючим фактором, що ускладнює проведення мотивувальної політики. Удосконалення системи організації оплати праці підприємства повинно базуватися на дотриманні конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній платі відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати у реалізації соціальних прав людини і, перед усім, його права на працю. Проведено аналіз мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні та країнах ЄС, оскільки показник мінімальної заробітної плати є одним із найголовніших видів соціальних гарантій, які діють у світі. Встановлено, що прожитковий мінімум у країнах ЄС, який визначається на основі споживчого кошику, не обраховується нормативно. Норми споживання замінюються середньою заробітною платою. На основі цього вираховується межа бідності по країні та, відповідно, кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави. Тобто країни ЄС не підраховують бідність, а розраховують нормальний рівень життя.

© Колумбет О. П., 2019

Доведено, що категорія «заробітна плата» в умовах сталого розвитку розкривається через економічний, правовий, соціальний та обліковий аспекти. Розкрито класифікаційні ознаки виплат працівникам відповідно до міжнародних та національних положень, які допомагають розкрити зміст й форми компенсації, які роботодавець дає працівникам в обмін на послуги підприємству. Визначено роль бухгалтерського обліку як інструменту пізнання, організації та відображення господарської діяльності в цілому і реалізації захисних функцій відносно людини як члена суспільства. Встановлено, що в умовах сталого розвитку питання бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам необхідно розглядати як деталізацію рахунків з обліку оплати праці. Запропоновано з метою конкретизації рахунку для групування інформації щодо сум нарахованої заробітної плати в розрізі її видів та форм оплати праці деталізувати рахунки у розрізі субрахунків третього порядку, яку підприємство повинно здійснювати, виходячи з власних потреб. Проведено класифікацію витрат соціальної діяльності, з поділом їх за об'єктами бухгалтерського обліку. Оскільки фінансова звітність містить низку показників, що частково стосуються соціального ефекту, то частину економічних показників доцільно використовувати водночас із фінансовою звітністю.

Ключові слова: сталий розвиток, соціальна відповідальність, стейкхолдери, оплата праці, класифікаційні ознаки, облік, звітність.

Постановка проблеми. Дослідження заробітної плати посідає важливе місце серед сучасних проблем у суспільстві. Особливо актуальною заробітна плата є в умовах сталого розвитку економіки України через посилення конкуренції, глобалізацію бізнесу та збільшення підприємницьких ризиків. Сьогодні економіка зосереджена на забезпеченні матеріальної зацікавленості працівників і на зростанні ефективності праці. За умов, коли захист соціальних інтересів суспільства в контексті сталого розвитку України забезпечує новий формат економічних відносин, бухгалтерський облік стає інструментом генерування соціально важливої інформації, а його продукт – звітність – виступає джерелом інформації для широкого кола стейкхолдерів.

Основними показниками праці та заробітної плати, що підлягають обліку, є чисельність працівників; витрати робочого часу (у людино-годинах, людино-днях); кількість виготовленої продукції, виконання робіт та надання послуг; розмір фонду оплати праці за категоріями працюючих, видами нарахувань; нарахування премій, відпускних; розмір відрахувань за їх видами тощо. Така інформація необхідна для обчислення таких економічних показників, як рівень забезпеченості робочою силою, середнього заробітку, рівня продуктивності праці тощо.

Обов'язковою передумовою сталого соціально-економічного розвитку України є: радикальні зміни в організації й стимулюванні ефективності праці; оптимізація диференціації доходів працівників та їх оподаткування. Тому цілком закономірною є потреба у своєчасній, об'єктивній і достовірній інформації щодо оплати праці з погляду кожної із сторін соціально-трудових відносин – держави, роботодавця і найманого працівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання формування та облікового забезпечення оплати праці як соціальної складової звітності сталого

розвитку підприємств досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Безверхий К., Герасименко О., Левицька С. [1-3].

Проте ряд питань, які стосуються розкриття позитивних і негативних наслідків як для населення, так і для економіки України, не вирішено. Як соціальні стандарти України протягом 2016 – 2030 рр. вплинуть на визначення місця країни у європейському просторі щодо забезпечення добробуту громадян?

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Водночас відсутність єдиних підходів до впровадження принципів соціальної відповідальності у політику оплати праці, неоднозначність висновків щодо впливу соціальної відповідальності на ефективність управління та прибутковість підприємства зумовлюють необхідність подальших досліджень. На сьогодні є цілий ряд проблемних питань, пов'язаних з достовірністю показників фінансової звітності, які не враховує оцінку соціального розвитку трудового колективу підприємства.

Метою статті є дослідження методики та практичного впровадження принципів соціальної відповідальності в політику оплати праці з урахуванням потреб стейкхолдерів та вимог європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нова парадигма розвитку суспільства, що отримала назву «сталий розвиток» (sustainable development), була розроблена за результатами аналізу причин катастрофічної деградації оточуючого природного середовища в масштабах біосфери та пошуку шляхів подолання загроз довкіл्लю та здоров'ю людини. Сталий розвиток визначається як форма взаємодії суспільства і природи, при якій забезпечується виживання людства та збереження навколишнього середовища, нинішні покоління забезпечують свої життєві потреби, не позбавляючи майбутні покоління можливості також задовольняти власні потреби.

Україна офіційно підтримала низку міжнародних рішень щодо сталого розвитку, таких як: «Майбутнє, якого ми прагнемо» (Ріо-де-Жанейро, 2012); «Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року». В цьому документі було визначено 17 цілей та 169 завдань в галузі сталого розвитку. Визначені глобальні цілі сталого розвитку в частині соціальних аспектів бізнесу: повсюдна ліквідація бідності у всіх її формах; забезпечення гендерної рівності і розширення прав і можливостей для всіх жінок та дівчат; сприяння поступальному, всеосяжному і сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості і гідній праці для всіх, а також забезпечення раціонального споживання матеріальних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища, ресурсозбереження тощо. Так, кожна з названих цілей конкретизована за допомогою декількох завдань. Наприклад, в межах першої цілі завданням 1.1 заплановано «до 2030 р. ліквідувати крайню бідність для всіх людей в усьому світі (на теперішній час крайня бідність визначається як проживання на суму меншу, ніж 1,25 дол. США на день)». Аналогічним чином конкретизовані інші цілі[4].

Варто зазначити, що згідно з Законом України «Про соціальний діалог в Україні» [5], визначаються правові засади організації та порядку ведення соціального діалогу в Україні з метою вироблення та реалізації державної соціальної і економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин та забезпечення підвищення рівня і якості життя громадян, соціальної стабільності в суспільстві. Соціальний діалог розглядається як процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників,

роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, з питань формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин.

Варто зазначити, що згідно із Законом України «Про оплату праці» [6], заробітна плата – це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Як елемент ринку праці «заробітна плата» створюється в результаті взаємодії попиту і пропозиції та виявляє вже сформовану вартість використання робочої сили.

Для підприємства заробітна плата – це елемент витрат виробництва, що забезпечує матеріальний інтерес працівника у високопродуктивній роботі

На сьогодні спостерігається велика диференціація заробітної плати між окремими соціальними групами. Заробітна плата перестала бути стимулюючим фактором, що ускладнює проведення мотивувальної політики. Удосконалення системи організації оплати праці підприємства в контексті створення ефективного мотиваційного механізму повинно базуватися на дотриманні конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній платі відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати у реалізації соціальних прав людини і, перед усім, його права на працю. Саме категорія «розрахунки з оплати праці» відображає зобов'язання роботодавця здійснити оплату, надати винагороду за найману працю згідно з відповідними правовідносинами та з урахуванням норм чинного податкового, соціального й пенсійного законодавства і включає розрахунки із заробітної плати за трудовим договором, розрахунки щодо винагороди за цивільно-правовими договорами та авторських гонорарів.

Розглядаючи економічну природу заробітної плати, слід мати на увазі, що вона є трудовим доходом. Що стосується ознаки – трудовий дохід працівників, то зазначимо, що це основна частина його доходу, яку він отримує за реалізацію своєї здатності до роботи. Трудові доходи є переважно основним джерелом доходів для більшості людей. Сьогодні заробітна плата та інші різновиди заробітку становлять в країнах Європейського співтовариства приблизно 80% національного доходу.

В умовах державного регулювання розподілу національного доходу і доходів населення майже в більшості країнах Європейської спільноти законодавчо встановлюється мінімальна заробітна плата.

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може встановлюватися оплата за виконану працівником місячну норму робіт [6].

Показник мінімальної заробітної плати є одним із найголовніших видів соціальних гарантій, які діють у світі. Станом на 1 січня 2019 року розмір мінімальної зарплати був законодавчо встановлений у 22 з 28 країн-членів Європейського Союзу. Не мають мінімальної зарплати лише Данія, Італія, Кіпр, Австрія, Фінляндія та Швеція. Розмір мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні та країнах ЄС представлено в табл. 1.

Серед країн-кандидатів на членство в ЄС найнижчий рівень мінімальної зарплати в Албанії – 211 євро.

Таблиця 1. Порівняння мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні та країнах ЄС

№ з/п	Країни	Мінімальна зарплата (євро) станом на			
		01.01.16 р.	01.01.17 р.	01.01.18 р.	01.01.19 р.
1	Болгарія	184	235	261	286
2	Румунія	218	275	408	446
3	Литва/Латвія	300/360	380	400/430	555/430
4	Чехія	332	407	478	519
5	Угорщина		412	445	464
6	Хорватія	396	433	462	506
7	Словаччина	380	435	480	520
8	Польща	410	453	503	525
9	Естонія	390	470	500	540
10	Греція	683	684	684	684
11	Португалія	589	650	677	702
12	Мальта	720	736	748	758
13	Словенія	790	805	843	887
14	Іспанія	756	826	859	1050
15	Великобританія	1379	1397	1401	1453
16	Франція	1458	1480	1498	1521
17	Німеччина	1473	1498	1498	1557
18	Бельгія	1502	1532	1563	1594
19	Нідерланди	1502	1552	1578	1616
20	Ірландія	1462	1563	1614	1656
21	Люксембург	1923	1999	2000	2071
22	Україна	36	113	111	132

Джерело: складено авторами на основі [7, 8, 9]

Мінімальна зарплата в країнах Євросоюзу коливається в межах 286 – 2071 євро. При цьому на сході ЄС мінімальна зарплата є нижчою, ніж на півночі.

У перших десяти східноєвропейських країнах мінімальна заробітна плата є нижчою за 700 євро в місяць, у чотирьох країнах на півдні Європи мінімальна заробітна плата знаходиться на рівні від 700 до 1400 євро в місяць, а решта сім держав-членів ЄС розташовані на заході та півночі Європи і мінімальна заробітна плата там вища за 1400 в місяць. Таким чином, розрив у мінімальних зарплатах пояснюється рівнем цін у різних країнах ЄС. Наприклад, в Люксембурзі він у сім разів вище, ніж у Болгарії.

Для порівняння федеральний мінімальний розмір оплати праці в Сполучених Штатах становить 1098 євро в місяць.

Стандарти соціального забезпечення закладено в основу Європейського кодексу соціального забезпечення, прийнятого Радою Європи у квітні 1964 року. В Україні на офіційному рівні поняття державних соціальних стандартів регламентовано Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [10].

Прожитковий мінімум – це вартісна оцінка споживчого кошика, що містить мінімальні набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності. Чільні положення, що визначають порядок формування споживчого кошика і використання прожиткового мінімуму, встановлені Законом України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999 р.[11].

Прожитковий мінімум для працездатних дорівнює мінімальній заробітній платі. За даними статистичної служби Європейського Союзу (Eurostat) в січні 2019 року, наприклад, «мінімалка» в Польщі становила 525 євро, у Чехії – 519 євро, Угорщині – 464, Португалії – 702 євро, Іспанії – 1050 євро, у Великій Британії – 1453 євро, Франції – 1521 та Німеччині відповідно – 1557 євро. Для порівняння: в Україні прожитковий мінімум становить понад 58 євро, а мінімальна зарплата – трохи більше 130 євро [9].

На відміну від України, вартість споживчого кошика в країнах Євросоюзу та Америки визначається не в абсолютних, а у відносних показниках. Суть полягає в тому, що споживчий кошик визначається як фіксований набір продуктів та послуг, які споживає типовий покупець. Кількість позицій у споживчому кошику ЄС та Америки значно відрізняється від українського, в якому знаходиться трохи більше 150 одиниць: в Німеччині це 700 одиниць, у США та Франції – біля 305, у Швейцарії – 1 046.

Важливо зазначити, що прожитковий мінімум у країнах ЄС, який визначається на основі споживчого кошику, не обраховується нормативно. Норми споживання замінюються середньою заробітною платою. Прожитковий рівень становить майже 60% від середньої заробітної плати. На основі цього вираховується межа бідності по країні та, відповідно, кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави. Тобто країни ЄС не підраховують бідність, а розраховують нормальний рівень життя. Зрозуміло, що нормальний рівень життя має властивість змінюватися, відповідно, це повинно відображатися і у споживчому наборі товарів та послуг [8].

Згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [12] національні положення (стандарти) у сфері бухгалтерського обліку розробляються на основі міжнародних стандартів фінансової звітності і законодавства Євросоюзу. Тому необхідно врахувати останні зміни, які були введені в Євросоюзі в 2013 році та істотно відрізнялися від правил Міжнародних стандартів фінансової звітності, зокрема: умов складання, подання та оприлюднення фінансової звітності, а також порядку визнання та оцінки певних видів активів, зобов'язань, доходів і витрат, які були ухвалені Європейським Парламентом та Радою ЄС в Директиві про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств від 26.06.2013 р. № 2013/34/ЄС [13].

На сьогоднішній день в Україні є декілька нормативно-правових актів в яких наведено визначення економічної сутності поняття «заробітна плата» та класифікація виплат працівникам. Питання виплат працівникам підприємства за МСФЗ регулюється МСБО 19 «Виплати працівникам» [14], а за національними стандартами – П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [15]. Так, за п. 4 МСБО 19 «Виплати працівникам» під виплатами працівникам розуміються всі форми компенсації, які роботодавець дає працівникам в обмін на послуги підприємству [14]. При цьому робітник може надавати свої послуги підприємству на основі повного або неповного робочого дня, постійної або періодичної зайнятості та на тимчасовій основі.

На відміну від МСБО 19 «Виплати працівникам» національним П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [15] не передбачено визначення поняття «виплати працівникам» та передбачає п'ять їх видів (чотири з яких дублюють види виплат, передбачені МСБО 19, а п'ятий – виплати інструментами власного капіталу підприємства) (рис. 1).

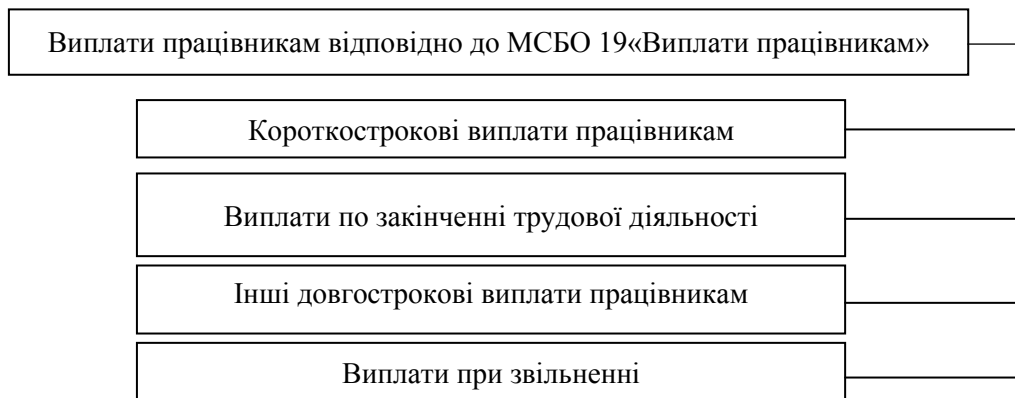


Рисунок 1. Виплати працівникам відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам»

Джерело: складено авторами на основі [14]

Короткострокові виплати працівникам – платежі, які підлягають сплаті в повному розмірі протягом дванадцяти місяців після того, як закінчиться період, в якому робітники надають певні послуги (крім виплат при звільненні та компенсаційних виплат інструментами власного капіталу). До складу короткострокових виплат належать: негрошові пільги (такі як медичне обслуговування, надання житла, автомобілів та безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг) для теперішніх працівників; короткострокові компенсації за відсутність (такі як оплачена щорічна відпустка та оплачена відпустка у зв'язку з хворобою); зарплата робітникам та службовцям і внески на соціальне забезпечення; участь у прибутку та премії, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, в якому працівники виконують роботу.

Виплати по закінченні трудової діяльності – це виплати працівникам (крім виплат при звільненні і компенсаційних виплат інструментами власного капіталу), які мають бути сплачені після закінчення трудової діяльності працівника. До таких програм виплат належать: програми з визначеним внеском, програми з визначеною виплатою та державні програми.

Виплати при звільненні – це виплати працівникам, які підлягають сплаті у результаті рішення суб'єкта господарювання звільнити робітника до встановленої дати виходу на пенсію; рішення працівника погодитися на добровільне звільнення в обмін на виплату коштів.

Інші довгострокові виплати працівникам – це виплати працівникам (крім виплат при звільненні та компенсаційних виплат інструментами власного капіталу), які не

підлягають сплаті у повному розмірі протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, у якому працівники надають певні послуги.

До компенсаційних виплати інструментів власного капіталу організації належать, по-перше, акції, опціони на акції та інші інструменти капіталу, які випускають для працівників за вартістю, нижчою від справедливої вартості, за якою ці інструменти були б випущені для третьої сторони; по-друге, виплати грошовими коштами, сума яких буде залежати від майбутньої ринкової вартості акції підприємства.

Аналіз проведеного дослідження вказує на те, що інформація представлена у П(С)БО 26 «Виплати працівникам» наведена у більш стислому вигляді. Це, з однієї сторони, дозволяє скоротити час на вивчення стандарту, але, з іншої сторони, не завжди полегшує роботу бухгалтера. Оскільки все, що не описано в даному стандарті можна тлумачити по-різному, що може в подальшому призвести до неоднозначності обліку та виникнення помилок під час складання звітності.

Категорія «заробітна плата» в умовах сталого розвитку розкривається через економічний, правовий, соціальний та обліковий аспекти. Економічний аспект відображає грошовий характер оплати праці, який підлягає відображенню в обліку та розкриває обліковий аспект. Правовий характер передбачає залежність винагороди від кількості та якості праці, особистого внеску працівника в загальні результати колективу, а соціальний виявляється у забезпеченні мотивації працівників до праці з метою задоволення їх потреб в отриманні винагороди та інтересів власника щодо досягнення максимального ефекту від здійснення господарської діяльності суб'єктом господарювання та соціальної захищеності працівників. Що стосується облікового аспекту, то для нарахування та обліково-аналітичного відображення заробітної плати пропонуємо використовувати економічний термін – «соціальна заробітна плата». Яка визначається на основі прожиткового мінімуму на одну працездатну особу в розрахунку на місяць, до якої застосовується податкова пільга. Це сприятиме розділенню заробітної плати на дві складових та введенню в обіг різних рахунків, що безпосередньо впливають на організацію обліку, аналізу та контролю розрахунків на оплату праці.

Однією з основних причин низької платоспроможності підприємств України дослідники називають втрату інтересу до праці у суспільному виробництві через низьку ціну української робочої сили, яка є одним з найдешевших товарів в Україні. А це в свою чергу, обумовлює низьку продуктивність праці працівників, поступову їх декваліфікацію. В даний час спостерігається неповноцінне відтворення робочої сили, низька мотивація до праці, відсутність інтересу працівника до підвищення своєї кваліфікації, росту професійної майстерності. Проте не слід покладати вину лише на працівників, держава, разом з підприємствами створюють такі умови, що не відповідають вимогам сталого розвитку.

У Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року визначено основні шляхи, що спрямовані на відновлення стратегічної ролі та місця підприємств України в стимулюванні економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки і покращення рівня життя громадян України, а саме: накопичення та подальше використання у виробництві науково-технологічного, ресурсного та інтелектуального потенціалу; створення системи стратегічного планування розвитку підприємств України з метою прискорення прийняття управлінських

рішень, а також здійснення заходів, спрямованих на вдосконалення підготовки та перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників, які мають вищу освіту [16].

Досягнути поставленої мети можливо лише за умови, що система управління організацією буде представлена чотирма взаємопов'язаними підсистемами: технічною, екологічною, соціальною та економічною.

Діюча в Україні система бухгалтерського обліку й звітності не здатна надавати повну та системну інформацію про господарську діяльність бізнес-структурами, оскільки механізм управління економічною, соціальною та екологічною діяльністю структури є застарілим та не забезпечує соціально-еколого-економічної інформації, яка є пріоритетною в сучасних умовах господарювання. В такий ситуації система управління підприємства потребує трансформації всіх її чотирьох підсистем, включаючи системи бухгалтерського обліку, економічного аналізу та контролю.

Підготовлена за стандартом GRI нефінансова звітність сприятиме кращому розумінню бізнес-структурами проблем і можливостей, переваг і ризиків розвитку, а також уявленню усіх стейкхолдерів про фінансову, економічну й соціальну результативність її діяльності.

Виходячи із потреби суспільства спробуємо визначити мету, завдання та проблеми й перспективи розвитку соціального обліку.

Вітчизняні науковці [3] під соціальним обліком пропонують розуміти розширення меж бухгалтерського обліку за двома напрямками – збільшення складу показників бухгалтерської звітності та концентрація уваги на обліку соціальних витрат, основна частина яких пов'язана з екологією (екологічно орієнтований облік). Отже, соціальний облік – це перманентний процес формування і надання користувачам інформації про економічний, екологічний, соціальний стан підприємства з метою залучення нових інвесторів та покращення внутрішнього клімату. Соціальний облік у міжнародній практиці передбачає надання інформації про кадри, продукцію та послуги і орієнтований на недопущення або скорочення масштабів забруднення навколишнього середовища.

Метою соціального обліку є формування нефінансової звітності для одержання соціального ефекту, а завданням – збір, обробка, передача інформації про економічний, екологічний та соціальний стан підприємства, його працівників та зацікавлених сторін. Основними проблемами й перспективами розвитку можуть стати форми нефінансової звітності. Які мають бути обґрунтовані більш точними цифровими даними, а не лише посиланнями на відповідні сторінки звіту. Деякі показники можна було б переносити із фінансової звітності підприємства. Як зазначає науковець Левицька С.О. [3], який досліджує питання соціальної відповідальності бізнесу, зміст показників соціальної відповідальності можна представити як сукупність п'ятих блоків: забезпечення здоров'я; забезпечення соціально-побутових потреб; навчання, підвищення кваліфікації; відпочинок та розваги; мотивація праці. Соціальна звітність розкриває широкий спектр питань, пов'язаних з відносинами бізнес-структури і суспільства, що визначаються через регулювання прав людини, трудові відносини, соціальну допомогу та відповідальність суб'єкта господарювання перед різними зацікавленими сторонами (зокрема, державою, працівниками та клієнтами (постачальниками та покупцями). Варто зазначити, що підготовлена за модульною структурою стандарту GRI соціальна звітність має включати категорію «Соціальна», яка складатися з таких розділів: практика трудових стосунків і гідна праця; права людини; суспільство; відповідальність за продукцію. Отже розкладемо класифікацію витрат соціальної

діяльності за об'єктами бухгалтерського обліку в розрізі показників звітності зі сталого розвитку (табл. 2).

Таблиця 2. Класифікація витрат соціальної діяльності за об'єктами бухгалтерського обліку в розрізі показників звітності зі сталого розвитку

Показники звітності за аспектами	Аспект	Витрати соціальної діяльності за об'єктами бухгалтерського обліку
1	2	3
Практика трудових стосунків і гідна праця		
G4-LA1	Зайнятість – визначається загальна кількість та плінність кадрів впродовж звітного періоду з розбиттям за віковими групами	<i>витрати, пов'язані із зайнятістю кадрів:</i> – витрати на пошук працівників
G4-LA2	Пільги, що надаються співробітникам, працюючим на умовах постійної зайнятості	<i>витрати, пов'язані з виплатами працівникам:</i> – витрати на страхування життя; – витрати на охорону здоров'я; – витрати на компенсацію за непрацездатністю/інвалідністю; – витрати на відпустку по догляду за дитиною
G4-LA13	Рівність винагороди для жінок і чоловіків, подолання дискримінації	<i>витрати, пов'язані з виплатами працівникам:</i> – витрати на оплату праці жінкам; – витрати на оплату праці чоловікам
G4-LA14	Перевірка постачальників за оцінкою критерію практики трудових відносин	<i>витрати, пов'язані з проведенням перевірки практики трудових відносин у постачальників:</i> – витрати на оплату праці персоналу, що здійснює процедури оцінки; – матеріальні витрати; – інші види витрат
Права людини		
G4-HR1	Наявність істотних інвестиційних угод і контрактів, що включають положення про забезпечення прав людини	<i>витрати, пов'язані із забезпеченням прав людини:</i> – витрати на програми, реалізовані для оцінки існуючих контрактів, які містять положення про забезпечення прав людини; – витрати, пов'язані з підготовкою та реалізацією інвестиційних угод, які містять положення про забезпечення прав людини
G4-HR5,	Виявлення підрозділу, в якому є істотний ризик використання дитячої праці	<i>витрати на заходи, спрямовані на ефективне викорінення дитячої та примусової праці</i> – матеріальні витрати;
G4- HR6	Виявлення підрозділу, в якому є істотний ризик використання примусової або обов'язкової праці	– витрати на оплату праці персоналу, що працює в сфері консультування та роз'яснень з питань зайнятості; – інші витрати

ІНШІ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

Продовження табл. 2

1	2	3
G4-HR7	Підготовка працівників служби безпеки	<i>витрати, пов'язані з навчанням співробітників підприємства:</i> – витрати на навчання власними силами; – витрати на навчання із залученням сторонніх організацій
Суспільство		
G4-SO4	Інформування та навчання працівників в сфері протидії корупції	<i>витрати, пов'язані з навчанням співробітників підприємства:</i> – витрати на навчання із залученням сторонніх організацій
G4-SO6	Загальне грошове забезпечення пожертвувань на політичні цілі по країнах і одержувачах/бенефіціарах	<i>витрати, пов'язані зі здійсненням державної політики:</i> – витрати на виборчу кампанію кандидатів до політичних структур; – громадян, що не працюють на підприємстві
G4-SO8	Грошова сума істотних штрафів і нефінансових санкцій, накладених за недотримання законодавства й нормативних вимог	<i>витрати, пов'язані з відповідальністю підприємства:</i> – отримані штрафи з відшкодуванням збитків у грошовому вираженні; – отримані штрафи з відшкодуванням збитків у негрошовому вираженні; – отримані штрафи у вигляді позбавлення окремих прав
G4-SO10	Негативний вплив на суспільство під час реалізації продукції	<i>витрати, пов'язані з відповідальністю підприємства:</i> – витрати на здійснення оцінки впливу постачальників на суспільство; – витрати, пов'язані із заходами щодо зменшення або попередження виникнення негативного впливу на суспільство під час реалізації продукції
Відповідальність за продукцію		
G4-PR3	Види інформації про властивості продукції та послуг	<i>витрати, пов'язані з відповідальністю підприємства:</i> – отримані штрафи з відшкодуванням збитків у грошовому вираженні; – отримані штрафи з відшкодуванням збитків у негрошовому вираженні;
G4-PR4	Загальна кількість випадків невідповідності нормативним вимогам і Кодексам, що стосується інформації та манкіровки про властивості продукції та послуг	<i>витрати, пов'язані з відповідальністю підприємства:</i> – витрати на утилізацію продукції; – витрати на маркування продукції; – витрати на зменшення впливу продукції на суспільство
G4-PR8	Загальна кількість обґрунтованих скарг, що стосуються порушення недоторканості приватного життя споживача	<i>витрати, пов'язані з відповідальністю підприємства:</i> – витрати на задоволення претензій у грошовому вигляді; – витрати на задоволення претензій у негрошовому вигляді

Закінчення табл. 2

1	2	3
G4-PR9	Грошове вираження істотних штрафів, накладених за недотримання законодавства та нормативних вимог щодо надання та використання послуг	<i>витрати, пов'язані з відповідальністю підприємства:</i> – отримані штрафи з відшкодуванням збитків у грошовому вираженні; – отримані штрафи з відшкодуванням збитків у негрошовому вираженні; – отримані штрафи у вигляді позбавлення окремих прав

Джерело: складено авторами на основі [17, 18]

Отже, в умовах сталого розвитку питання бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам необхідно розглядати як деталізацію рахунків з обліку оплати праці. Загалом удосконалення аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам, на нашу думку, полягає в конкретизації рахунку для групування інформації щодо сум нарахованої заробітної плати в розрізі її видів та форм оплати праці та подальшій деталізації рахунків у розрізі субрахунків третього порядку, яку підприємство повинно здійснювати, виходячи з власних потреб (табл. 3).

Таблиця 3. Удосконалення аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)	
Код	Назва	Код	Назва
Клас 6. Поточні зобов'язання			
66	Розрахунки за виплатами працівникам	661	Розрахунки за заробітною платою
		6611	Основна заробітна плата
		6612	Додаткова заробітна плата
		6613	Розрахунки за іншими заохочувальними й компенсаційними виплатами
		6614	Виплати при звільненні
		6615	Виплати після закінчення трудової діяльності
		6616	Розрахунки за виплатою відпускних
		662	Розрахунки з депонентами
		663	Розрахунки за іншими виплатами

Джерело: складено автором самостійно

В Україні звіт про соціальну відповідальність із кожним роком набирає більшої популярності. Отже, соціальна звітність – це звітність підприємств, що базується на показниках економічного, екологічного або соціального розвитку чи конкретних заходів такого самого спрямування.

Перш за все, це стосується відображення соціальних показників діяльності підприємства у своїй звітності. Одним з яких є показник виплат працівникам підприємства. В наших попередніх дослідженнях було зроблено висновок, що досі немає адаптованих форм фінансової звітності під вимоги МСФЗ, які б повністю відповідали їхнім вимогам.

Тому питання відображення інформації про виплати працівникам підприємства за МСФЗ в контексті соціальної складової фінансової звітності набуває актуальності.

Оскільки фінансовозвітність містить низку показників, що частково стосуються соціального ефекту, то частина економічних показників могла б використовуватись водночас з фінансовою звітністю (табл. 4).

Таблиця 4. Показники фінансової звітності підприємств України, що стосуються соціальної відповідальності

Назва статті (рядок у відповідній формі фінансової звітності)	В якій мірі стосується соціальної відповідальності
1	2
Форма 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан)	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: – з бюджетом (рядок 1135)	Підприємство забезпечує свою соціальну підтримку зі сторони держави (соціальний захист державою підприємства й незахищених верств населення)
Поточна кредиторська заборгованість за: – розрахунками з бюджетом (рядок 1620) – розрахунками зі страхування (рядок 1625) – розрахунками з оплати праці (рядок 1630)	Суб'єкти господарювання надають свою соціальну підтримку державі У випадку безробіття чи нещасного випадку із працівником підприємства При виплаті заробітної плати інвалідам та багатодітним матерям
Форма 2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	
III Елементи операційних витрат	
Відрахування на соціальні заходи (рядок 2510)	Елементи витрат, пов'язані із соціальним забезпеченням працівників підприємства
Форма 3. Звіт про рух грошових коштів	
<i>За прямим методом:</i> – повернення податків і зборів (рядок 3005) – відрахувань на соціальні заходи (рядок 3110) – зобов'язань з податків і зборів (рядок 3115) <i>За непрямим методом:</i> – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування (рядок 3500) – сплачений податок на прибуток (рядок 3580)	Статті свідчать про соціальні заходи, пов'язані зі сплатою чи поверненням податків й платежів, відрахувань на соціальні заходи, які спрямовані на допомогу державі та соціальний захист державою підприємства й незахищених верств населення

Закінчення табл. 4

1	2
Форма 5. Примітки до річної фінансової звітності Інформація може бути представлена такими показниками: – соціальні програми за участю держави і генеровані підприємством для покращення соціально-економічного становища підприємства (оплата днів непрацездатності за рахунок підприємства; кількість виданих путівок на санаторне лікування; витрати на заходи по охороні праці; витрати на компенсацію оренди (найму) житла; виплата матеріальної допомоги – освітній рівень: витрати на підвищення кваліфікації, кількість працівників із вищою освітою, середньорічна заробітна плата 1 робітника з вищою освітою (оплата підвищення кваліфікації працівників; оплата навчання працівників; кількість працівників з вищою освітою (за категоріями); кількість працівників, які підвищили свою кваліфікацію – витрати на такі соціалізаційні заходи, як моніторинг соціального середовища підприємства, соціальна діагностика робочих місць, оцінка соціальної безпеки для працюючого персоналу підприємства	

Джерело: складено автором самостійно

Звітування про соціальну відповідальність надає підприємствам велику кількість переваг. Перевагами нефінансової звітності є те, що вона: формує довіру до компанії з боку різних груп впливу; підвищує прозорість компанії; зміцнює ділові відносини та сприяє розширенню ринків, доступу до фінансових ресурсів, зокрема, від міжнародних фінансових інституцій; сприяє формуванню іміджу відповідального роботодавця серед молодих спеціалістів.

Проте як на всіх етапах підготовки такої звітності, так і після її публікації підприємства можуть зіткнутися з певними ризиками, про які йому варто знати: можлива критика; дилетантизм і невігластво; ресурсозатратність; достовірність даних; відсутність запасного виходу. Ризики звітності не повинні ставати перешкодою для початку процесу звітування. Вміння вправно управляти ризиками є основою успішного розвитку бізнесу.

Висновки і пропозиції. Отже, перехід України до сталого економічного розвитку передбачає запровадження сучасної взаємодії держави – бізнесу – суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність учасників суспільного життя. Кожна з зацікавлених сторін у своєму виборі цілей має спиратись на інформацію, яка всебічно характеризує ситуацію та може бути зрозумілою й адекватно використаною. Важливо, щоб інформація, яку подають про себе бізнес-структури, була належно консолідованою стосовно фінансової і нефінансової звітності. Остання має задовольнити інформаційні запити більшості користувачів, враховуючи інтереси тих, хто не володіє достатніми знаннями для тлумачення тих чи інших економічних показників. Вичерпну інформацію про соціально-економічну діяльність компанії можна отримати після ретельного вивчення обох звітів. Зазначене дозволить досягти синергетичного ефекту державної політики соціальної підтримки працівників з боку держави, роботодавців, профспілок та трудового колективу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безверхий К.В. Соціальна звітність суб'єктів господарювання в умовах сталого розвитку. Фінанси, облік і аудит. 2015. Вип. 1. С. 170–185
2. Герасименко О. Соціальний облік та нефінансова звітність як інструменти реалізації соціальної відповідальності. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. 2012. Вип. 137. С. 39–43.
3. Левицька С.О. Соціальна складова підприємницької діяльності як об'єкт обліку. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : «Економіка» : зб-к наук. праць / ред. кол. І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. Острог : Вид-во Національного університету «Острозька академія». 2014. Вип. 26. С. 114–118.
4. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015. № 5.– URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 10.03.2019).
5. Про соціальний діалог в Україні : Закон України від 23.12.2010р. № 2862-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2862-17> (дата звернення: 25.04.2019).
6. Про оплату праці : Закон України від 24. 03. 1995 р. № 108/95. Дата оновлення: 06.12.2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення 03 червня 2019)
7. Monthly minimum wages below €500 in east and well above €1000 in northwest. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf>
8. Schultena T. Minimum Wage Regimes in Europe / Thorsten Schulten/ – FES, 2014. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/id-moe/10558.pdf> . – Access mode (05.02.2017).
9. Statutory minimum wages in the EU 2016: Published on: 29 January 2016. / European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/articles/working-conditions-industrial-relations/statutory-minimum-wages-in-the-eu-2016> – Access mode (05.02.2017).
10. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 №2017-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> (дата звернення 18 грудня 2018 р.).
11. Про прожитковий мінімум : Закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV URL: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=966-14 (дата звернення 30 січня 2019 р.).
12. Угода про асоціацію. Урядовий портал URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diynalist/uevropejskaintegraciya> (дата звернення 05 травня 2019 р.).
13. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 року / неофіційний переклад аудиторської палати України. URL: <http://www.apu.com.ua/event/771-direktiva-2013-34-esevropejskogoparlamentu-ta-radi-vid-26-kvitnya-2014-mneofitsijnij-pereklad>. (дата звернення 09 травня 2019 р.).
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011. (дата звернення 28 січня 2019 р.).
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 № 60. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>. (дата звернення 28 січня 2019 р.).
16. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.07.2013 р. № 603-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-р>. (дата звернення 05 травня 2019 р.).
17. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4. URL : <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf>. (дата звернення 15 травня 2019 р.).
18. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4. Инструкция по применению. URL : <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-PartTwo.pdf>. (дата звернення 15 травня 2019 р.).

REFERENCES

1. Bezverhyj, K. V. (2015), «Social'na zvitnist' sub'jektiv gosподarjuvannja v umovah stalogo rozvytku», Finansy, oblik i audyt, Vol. 1, pp. 170–185.
2. Gerasymenko, O. (2012), «Social'nyj oblik ta nefinansova zvitnist' jak instrumenty realizacii' social'noi' vidpovidal'nosti», Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka, EKONOMIKA, Vol. 137, pp. 39–43.

3. Levyc'ka, S.O. (2014), «Social'na skladova pidprijemnyc'koi' dijal'nosti jak ob'jekt obliku», Naukovi zapysky Nacional'nogo universytetu «Ostroz'ka akademija», Ekonomika, zb-k nauk. prac', in Pasichnyk, I.D. and Dem'janchuk, O.I. (ed.), Vyd-vo Nacional'nogo universytetu «Ostroz'ka akademija», Ostrog, Vol. 26, pp. 114–118.
4. Ukaz Prezidenta Ukrainy № 5 vid 12.01.2015 «Pro Stratehiiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020» [Decree of the President of Ukraine of 12.01.2015 № 5 «About strategy for sustainable development «Ukraine – 2020»]. (2015, 12 January). zakon.rada.gov.ua Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian]. (Accessed 10 March 2019).
5. Zakon Ukrainy «Pro sotsialnyi dialoh v Ukraini» vid 23.12.2010 r. № 2862.– [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>. (Accessed 25 April 2019).
6. Zakon Ukrainy «Pro oplatu pratsi» vid 24. 03. 1995 r. № 108/95-VR iz zminamy, vnesenymy zakonom vid № 1774-VIII vid 06.12.2016 [Law of Ukraine «On wages and salaries» from March, 24 1995 № 108/95-VR]. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-vr> [in Ukrainian]. (Accessed 03 June 2019).
7. Monthly minimum wages below €500 in east and well above €1000 in northwest. URL:<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf>.
8. Schultena, T. (2014), Minimum Wage Regimes in Europe. FES. Retrieved from <http://library.fes.de/pdffiles/id-moe/10558.pdf> [in English].
9. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. (2016), Statutory minimum wages in the EU 2016. eurofound.europa.eu. Retrieved from <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/articles/working-conditions-industrial-relations/statutory-minimum-wages-in-the-eu-2016> [in English].
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine «On state social standards and state social guarantees», available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2017-14> (Accessed 18 December 2018).
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine «On living wage», available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=966-14> (Accessed 30 January 2019).
12. Ugoda pro asotsiatsiyu. Uryadoviy portal [Elektronnyi resurs]. URL:<https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/yevropejskaintegraciya/ugoda-pro-asociacyu>. (Accessed 05 May 2019).
13. Direktiva 2013/34/ES Evropeyskogo Parlamentu ta Radi vid 26 chervnya 2013 roku / neofitsijniy pereklad auditorskoї palati Ukraїni [Elektronnyi resurs]. URL:<http://www.apu.com.ua/event/771-direktiva-2013-34-es-evropejskogoparlamentu-ta-radi-vid-26-kvitnya-2014-mefitsijnij-pereklad> (Accessed 09 May 2019).
14. International Accounting Standard 19 «Employee Benefits». Mode of access to the resource: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2015/ias19.pdf>. (Accessed 28 January 2019).
15. Employee benefits: The regulation (standard) of accounting 26, № 601: as on 28.10.2003 [Internet]. Available from: <http://www.minfin.gov.ua>. (Accessed 28 January 2019).
16. Pro skhvalennia Kontseptsii Zahalnodержavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku promyslovosti na period do 2020 roku: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17.07.2013 r. № 603-r. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-r>. (Accessed 05 May 2019).
17. Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustojchivogo razvitija G4. URL: <http://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf>. (Accessed 15 May 2019).
18. Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustojchivogo razvitija G4. Instrukcija po primeneniju. URL: <http://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-Two.pdf> (Accessed 15 May 2019).

Елена Колумбет, к.э.н, доц.

(доцент каф. «Учет и налогообложение», Государственный университет инфраструктуры и технологий)

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИНЦИПОВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДНОСТІ В ПОЛІТИКУ ОПЛАТЫ ТРУДА В УМОВАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье обобщенно теоретические положений относительно сути понятия «устойчивое развитие». Определенно глобальные цели устойчивого развития в части социальных аспектов бизнеса: повсеместная ликвидация

бедности во всех ее формах; обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей для всех женщин и девушек; содействие поступательному, всеобъемлющему и постоянному экономическому росту, полной и производительной занятости и достойному труду для всех, а также обеспечение рационального потребления материальных ресурсов, охраны окружающей естественной среды, ресурсосбережения и тому подобное. Приведено нормативно правовые документы, которые определяют правовые принципы организации и порядка ведения социального диалога в Украине с целью выработки и реализации государственной социально-экономической политики, регуляции трудовых, социальных, экономических отношений и обеспечения повышения уровня и качества жизни граждан, социальной стабильности, в обществе.

Рассмотрена экономическая природа заработной платы, которая перестала быть стимулирующим фактором, который усложняет проведение мотивировочной политики. Усовершенствование системы организации оплаты труда предприятия должно базироваться на соблюдении конституционных прав и свобод человека на труд, который позволит заработной плате играть ту роль, которую она должна выполнять в реализации социальных прав человека и, перед всем, его права на труд. Проведен анализ минимальной заработной платы и прожиточного минимума в Украине и странах ЕС, поскольку показатель минимальной заработной платы является одним из самых главных видов социальных гарантий, которые действуют в мире. Установлено, что прожиточный минимум в странах ЕС, который определяется на основе потребительского корзин, не обчисляется нормативно. Нормы потребления замещаются средней заработной платой. На основе этого высчитывается предел бедности по стране и, соответственно, количество тех, кто имеет право на социальную помощь.

Доказано, что категория «зарплата» в условиях устойчивого развития раскрывается через экономический, правовой, социальный и учетный аспекты. Раскрыты классификационные признаки выплат работникам в соответствии с международными и национальными положениями, которые помогают раскрыть содержание и формы компенсации, которые работодатель дает работникам в обмен на услуги предприятию. Определенно роль бухгалтерского учета как инструменту познания, организации и отображения хозяйственной деятельности, в целом и реализации защитных функций относительно человека как члена общества. Установлено, что в условиях устойчивого развития вопроса бухгалтерского учета расчетов за выплатами работникам необходимо рассматривать как детализацию счетов из учета оплаты труда. Предложено с целью конкретизации счета для группирования информации относительно сумм начисленной заработной платы в разрезе ее видов и форм оплаты труда детализировать счета в разрезе субсчетов третьего порядка, которую предприятие должно осуществлять, исходя из собственных потребностей. Проведена классификация расходов социальной деятельности, с разделением их за объектами бухгалтерского учета. Поскольку финансовая отчетность содержит ряд показателей, которые частично касаются социального эффекта, то часть экономических показателей целесообразно использовать в то же время с финансовой отчетностью.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социальная ответственность, стейкхолдеры, оплата труда, классификационные признаки, учет, отчетность.

Olena Kolumbet, Candidate of Economic Sciences, Docent
Associate Professor at the Department of Accounting and Taxation, State University of Infrastructure and Technologies)

IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE POLICY OF LABOR REMUNERATION IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Article summarizes theoretical statements on meaning of the concept of "sustainable development". The global goals of sustainable development in terms of social aspects of business are defined: universal elimination of poverty of all types; ensuring gender equality and extending rights for women and girls; promoting incremental, comprehensive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent labour for everyone, as well as ensuring rational consumption of material resources, environmental protection, resource conservation, etc. Article contains legislative and regulatory instruments defining the legal principles of a company, and the procedure for conducting social dialogue in Ukraine with the purpose of elaboration and implementation of state social and economic policy, regulation of labour, social and economic relations, and ensuring increase of level and quality of life of citizens, social stability in society.

Article considers economic nature of salaries and emoluments, which has ceased to be a stimulating factor, which complicates implementation of motivation policy. The improvement of labour remuneration system should be based on respect for constitutional rights and freedoms for work, which allows salaries and emoluments to play the role that it should perform in the realization of social human rights and, above all, the right for work. The analysis is carried out as for the minimum salary and minimum cost of living in Ukraine and the EU countries, since the index of minimum salary is one of the most important types of social guarantees that operate in the world. It is established that the minimum cost of living in the EU countries, which is determined based on the consumer basket, is not calculated under any certain standard. Average salaries and emoluments replace the consumption rates. On this basis, the poverty line is calculated in the country and, accordingly, the number of those entitled to social assistance from the state. That is, EU countries do not count poverty, but calculate a normal standard of living.

It is proved that the category of "labour remuneration" in the context of sustainable development is revealed through economic, legal, social and accounting aspects. Classification features of payments to employees are disclosed in accordance with international and national provisions that help disclose content and forms of remuneration that an employer gives to employees in exchange for services provided to an enterprise. The role of accounting is determined as an instrument of knowledge, organization and reflection of economic activity in general and realization of protective functions in relation to a person as a member of a society. It is established that in the context of sustainable development, the issue of accounting for payroll payments to employees should be considered as detailed payroll accounts. It is proposed, in order to specify an account for grouping of information about amounts of accrued salary in

terms of its types and forms of remuneration, to expand accounts in the context of the third-tier sub-accounts, which an enterprise shall perform proceeding from its own needs. Classification of expenses of social activity is carried out, with division by objects of accounting. Since financial statements contain a number of indicators that are partly related to the social effect, some of the economic indicators shall be used simultaneously with financial statements.

Keywords: sustainable development, social responsibility, stakeholders, labour remuneration, classification features, accounting, financial statements

УДК 338.45, 339, 378
JEL F23, G34, L22, L24, M21

*Ірина Крамар, к.е.н., доц.,
(доцент кафедри економіки та фінансів, Тернопільський національний
технічний університет імені Івана Пулюя)*

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано доцільність впровадження нових чи активізацію діючих структурних підрозділів промислових підприємств з метою їх інтернаціоналізації.

Охарактеризовано діяльність тих відділів промислового підприємства, які пов'язані з компонентами ієрархічної моделі форм інтернаціоналізації підприємства, що лягли в основу розроблення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації підприємства: відділ зв'язків із закладами освіти, відділ HR, відділ зв'язків з науковими установами, фінансово-інвестиційний відділ, відділ зовнішньоекономічної діяльності, відділ маркетингу, відділ ліцензійно-патентної роботи. Запропоновано нову дефініцію – «глобальний працівник / працівник світу» (globalworker / globalemployee).

Встановлено, що синергетичним ефектом від впровадження запропонованого організаційно-економічного механізму є інтернаціоналізація промислового підприємства через «формування глобального працівника» та створення «повної цінності», яка передбачає здійснення соціального ефекту.

Ключові слова: інтернаціоналізація, «глобальний працівник», організаційно-економічний механізм.

Постановка проблеми. За даними Національного інституту стратегічних досліджень, важливими проблемами розвитку та формування конкурентного потенціалу промисловості України є: низький рівень співпраці інноваційно-активних промислових підприємств із сектором науки; переважна локалізація ланцюгів доданої вартості на території України, низький рівень їхньої інтернаціоналізації; низький рівень використання цифрових технологій промисловими підприємствами, що збільшує технологічний розрив зі світовими лідерами промислового розвитку і перешкоджає інтеграційним процесам, трансферу знань, ідей та технологій між різними секторами та галузями для отримання максимального синергетичного ефекту [1]. Тому актуальним є питання інтернаціоналізації промислових підприємств через активізацію співпраці між підприємствами, науковим та освітнім секторами.

© Крамар І. Ю., 2019

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням інтернаціоналізації підприємств присвячені праці багатьох зарубіжних та українських вчених. Взаємозв'язок інноваційної діяльності та інтернаціоналізації, вплив інновацій на розвиток зовнішньоекономічної діяльності досліджував Тонких О.Г. [2].

Шведун В.О. акцентував увагу на необхідності стратегічного управління інноваціями в умовах інтернаціоналізації діяльності підприємств [3].

Панкова М.О. аналізувала підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок регіонально-інноваційної взаємодії [4].

Невирішені аспекти проблеми. Чимало зарубіжних та вітчизняних вчених досліджували питання інтернаціоналізації підприємств, проте невирішеними залишилися питання взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації промислового підприємства та його організаційною структурою, що ґрунтується на активізації різних аспектів діяльності структурних підрозділів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування доцільності впровадження нових структурних підрозділів промислового підприємства чи активізації діяльності діючих, яка безпосередньо пов'язана із компонентами ієрархічної моделі форм інтернаціоналізації підприємства, що лягла в основу розроблення організаційно-економічного механізму його інтернаціоналізації.

Виклад основного матеріалу. З метою підвищення рівня інтернаціоналізації промислового підприємства, а також базуючись на результатах математичного моделювання за методом Сааті, нами запропоновано ввести в організаційну структуру підприємства, яке планує вихід або розширення на зовнішніх ринках, відділ зв'язків із закладами освіти. У попередніх дослідженнях нами було встановлено, що освітня складова є однією із першочислових для ефективного розвитку підприємства, тому введення даного структурного підрозділу обґрунтовано таким.

Ключовими ресурсом будь-якого підприємства є людські ресурси, тому наявність кваліфікованих працівників та розвиток людського капіталу повинні бути одними із основних як стратегічних, так і тактичних завдань підприємства.

Можливими способами «отримання» кваліфікованого працівника є:

- 1) безпосередній хедхантинг найкращих спеціалістів у своїй галузі;
- 2) працевлаштування працівників середнього рівня кваліфікації з подальшим її підвищенням, тренування / стажування;
- 3) «підготовка» працівника самостійно.

Саме третій спосіб лежить в основі пропозиції щодо введення нового відділу на підприємстві. Полягає він у тому, що готувати такого спеціаліста потрібно, починаючи із середньої та вищої освіти. З цією метою вважаємо за доцільне проводити у шкільних закладах профорієнтацію. Вона є звичним явищем для університетів, які проводять профорієнтаційні заходи з метою залучення потенційних студентів. Проте дане явище є новим для українських суб'єктів господарювання. Доцільність даного заходу полягає у представленні школярам специфіки роботи підприємства, професій, які потребує підприємство тощо. Це формує уявлення школярів щодо перспектив у тій чи іншій галузі. Звертаємо увагу на те, що сучасні тенденції вступних кампаній свідчать про низьку обізнаність абітурієнтів про переваги/недоліки різних професій. Зазвичай вибір закладу вищої освіти (ЗВО), в якому майбутні студенти здобуватимуть певну спеціальність, здійснюється батьками. При цьому і батьки часто необізнані з даними аспектами. Тому профорієнтація, здійснена підприємством, має на меті саме надання

інформації як батькам, так і школярам з метою свідомого вибору професії останніми.

Даний захід рекомендуємо проводити у формі тематичних воркшопів, екскурсій на підприємство, проведення літніх/ зимових шкіл, «дня відкритих дверей» тощо. У рамках проведення даних заходів школярі та їхні батьки матимуть можливість: ознайомитися із специфікою роботи підприємства; відвідати виробничі площі; відвідати заняття з іноземної мови професійного спрямування; пройти психологічні тести щодо виявлення здібностей до оволодіння певною професією.

Звертаємо увагу на доцільність проведення літніх/ зимових шкіл тривалістю два тижні. Такий захід є актуальним, оскільки саме в даний період школярі перебувають на канікулах і часто проводять вільний час абияк. Тому, використовуючи канікулярний період, можна перетворити його у час, проведений з користю для школяра.

Оскільки з моменту проведення профорієнтаційної роботи і до моменту працевлаштування пройде, як мінімум 4-5 років, то необхідним є таке завдання нового відділу – цільове направлення школярів на навчання у відповідний ЗВО. Така практика використовується за кордоном, проте для українських підприємств є новою.

Такий напрям роботи може бути реалізований двома шляхами. Першим є співпраця з певним ЗВО, який здійснює підготовку спеціалістів у відповідній галузі. Важливо, щоб даний ЗВО активно проводив не лише освітню, а й науково-дослідну, інноваційну, навчально-виробничу діяльність.

Університет спільно із підприємством розробляє навчальний план, виходячи із потреб підприємства і можливостей ЗВО надати якісну освіту. В даному контексті важливою є розробка нових навчальних планів з тим, аби подолати розрив між теорією і практикою, освітою й виробництвом, підвищити якість підготовки кваліфікованих кадрів із урахуванням вимог роботодавців.

Позитив від впровадження даної програми матиме не лише підприємство, яке «отримує» спеціаліста потрібної сфери із точною відповідністю своїм потребам, а й ЗВО, що матиме студентів для підготовки. Це є актуальним питанням для України, де на даний момент спостерігається демографічна криза, кількість абітурієнтів є невеликою і університети конкурують не лише між собою, а й з іноземними ЗВО, які пропонують безкоштовне навчання для українських вступників.

Навчання може відбуватися за рівнями вищої освіти: «бакалаврським» та «магістерським» або ж як спеціалізований курс-факультатив. Програма повинна бути спрямована на навчання фахівців різних напрямків – як менеджменту, так і технічних професій, затребуваних на підприємстві. Менторами та лекторами будуть викладачі університету за відповідним профілем, працівники підприємства та інших підприємств-партнерів, запрошені гості-лектори з інших ЗВО та компаній, що працюють у галузі.

Програма підготовки фахівців у галузі «Управління та адміністрування» спрямована на навчання студентів навичкам топ-менеджменту залежно від галузі, в якій працює підприємство; отримання softskills (діагностування проблем підприємства, визначення цілей, вирішення конфліктів); розвиток аналітичних здібностей (аналіз кейсів конкретного промислового підприємства, вміння робити логічні та структуровані висновки, розробляти пропозиції для конкретного підприємства); особистих якостей (тайм-менеджмент, комунікабельність, командна

робота); управлінських навичок (управління бізнес-процесами підприємства та проектами, які воно реалізує чи планує до реалізації тощо).

Новизна такого навчання полягає у тому, що кожен студент супроводжується ментором – працівником підприємства у сфері, що відповідає спеціальності, яку отримує студент.

Також в рамках отримання відповідної спеціальності студент проходитиме практику на даному підприємстві для того, щоб максимально зрозуміти нюанси майбутньої професії, випробувати себе та попрацювати з ментором пліч-о-пліч. Таким чином, програмою передбачено достатній рівень теоретичної бази для набуття практичних навичок під час виробничого стажування під супроводом ментора.

Після завершення навчання студент отримує диплом бакалавра / магістра або ж, якщо це спеціалізований курс-факультатив, – то сертифікат про успішне завершення курсу. При цьому найкращим студентам підприємство може як надавати стипендії, так і повністю фінансувати навчання.

Звертаємо увагу на те, що при розробці нових програм чи спеціалізації в рамках певних спеціальностей, потрібна підтримка та сприяння з боку державної влади, адже держава теж отримує позитивні результати від впровадження запропонованої нами ініціативи, що полягає у тому, що найкращих випускників підприємство забезпечує робочими місцями, а підприємство допомагає державі, забезпечуючи рівень зайнятості населення. Для України особливо актуальним є питання працевлаштування випускників саме за спеціальністю. Практично-орієнтоване навчання із одночасним забезпеченням першим робочим місцем після його завершення покликане також зменшити відтік перспективної молоді за кордон. Таким чином, співпраця «підприємство – заклади освіти» є ефективною для усіх учасників даного процесу – студента, ЗВО, підприємства, держави.

Якщо навчання проводитиметься як спеціалізований курс-факультатив, то воно дозволить підвищити кваліфікацію працівників, отримати додаткові навички та знання, менторство, що допоможе професійному та особистому зростанню.

Зазначаємо, що в рамках даної ініціативи промислове підприємство може залучати до навчання й іноземних студентів, таким чином інтернаціоналізуючись, не виходячи за межі внутрішнього ринку.

Другий спосіб цільового направлення на навчання полягає у відкритті власних шкіл професійної підготовки. Звичайно, для цього, промислове підприємство повинне володіти відповідними ресурсами. Одним із найважливіших позитивів відкриття власних шкіл є цільове навчання студента одразу тим компетенціям, які йому будуть потрібні при виконанні тієї чи іншої роботи. При цьому інструкторами / викладачами в таких школах буде кваліфікований персонал з виробництва, а також запрошені іноземні гості.

Наступним напрямом роботи відділу зв'язків із закладами освіти є створення Асоціації студентів підприємства при ЗВО. При цьому в ЗВО навчання відповідній спеціальності, про яку йшла мова вище, є обов'язковим адже її членами можуть бути студенти різних спеціальностей. Завданнями Асоціації визначено:

- проходження практик на підприємстві;
- реалізація досліджень на підприємстві;
- проведення наукової роботи, зокрема, виконання дипломних робіт, де базою слугуватиме конкретне підприємство;
- організація професійних гуртків.

При цьому активні учасники Асоціації, з відмінними успіхами у навчанні, матимуть можливість отримувати стипендії від підприємства. Звертаємо увагу на те, що мова йде і про студентів з інших країн, які долучаються до діяльності Асоціації.

Важливість співпраці між підприємствами і закладами освіти полягає також у реалізації системи дуальної освіти, визнаної Міністерством освіти і науки України (МОН) одним із пріоритетів освітнього процесу. При цьому важливість дуальної освіти має місце як на мікро-, так і на макрорівні. МОН вказує, що конкурентоспроможність будь-якої держави на світовому ринку та якість життя її населення напряму залежить від рівня професійної підготовки кадрів. Термін «дуальна система» (від лат. *dualis* – подвійний) був введений у педагогічну термінологію в середині 60-х років минулого століття у ФРН – як нова, більш гнучка форма організації професійного навчання. Дуальність як методологічна характеристика професійної освіти передбачає узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфери з підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю в рамках організаційно-відмінних форм навчання [5].

Особливої уваги заслуговує реалізація інклюзивного навчання в рамках діяльності нового відділу на підприємстві. Відповідно до визначення ЮНЕСКО, інклюзивне навчання – це «процес звернення і відповіді на різноманітні потреби учнів через забезпечення їхньої участі в навчанні, культурних заходах і житті громади, та зменшення виключення в освіті та навчальному процесі»; тобто це такий «спосіб отримання освіти, коли учні або студенти з особливими освітніми потребами навчаються в загальному освітньому середовищі за місцем свого проживання, що передбачає створення рівних можливостей для всіх категорій дітей в Україні» [6]. І хоча поняття «інклюзивна освіта» вживається зазвичай лише, коли мова йде про школярів та студентів, ми включаємо в дане поняття «навчання особливих категорій населення незалежно від віку». Відповідно, реалізація освітніх проектів окремих категорій населення є одним із напрямків роботи підприємства у сфері соціально-відповідального бізнесу. Зокрема, для України сьогодні актуальною є допомога бійцям АТО повернутися до нормального життя. Окремий курс для військових може бути спрямований на навчання роботи на певних етапах технологічного процесу промислового підприємства; а по закінченні курсу військові можуть бути працевлаштовані на даному підприємстві.

Впроваджуючи дані техніки навчання, підприємство в той же час стає соціально-відповідальним, що попри очевидний соціальний ефект, також забезпечує відповідну репутацію на зовнішньому ринку, де саме соціальна відповідальність бізнесу є визначальним фактором з точки зору покупця щодо прийняття рішення про купівлю того чи іншого продукту.

Ще одним напрямом діяльності відділу зв'язків із закладами освіти є фінансування навчання працівників підприємства з метою: (1) розширення набору компетенцій (навичок, вмінь), друга вища освіта; (2) навчання в аспірантурі, де об'єктом дисертаційного дослідження буде певний аспект діяльності підприємства, і, як наслідок проведеного дослідження, відбудеться його удосконалення або розробка інноваційного продукту.

Виконання вище описаних функцій нового для підприємства відділу зв'язків із закладами освіти сприятиме інтернаціоналізації шляхом підготовки кваліфікованого персоналу із залученням до цієї підготовки практиків з-закордону.

Звертаємо увагу на те, що реалізація даної співпраці передбачає активну позицію керівника підприємства, який готовий інвестувати у людські ресурси, розуміючи що це дасть ефект у довгостроковій перспективі.

Таким чином співпраця відбувається і в аспекті «освіта – підприємство».

Важливим відділом на підприємстві є відділ HR (в Україні поширенішими є назви: відділ по роботі із персоналом, відділ кадрів тощо). Пропонуємо саме назву HR, оскільки вона має інше змістовне наповнення від звично вживаних назв, що в перекладі з англійської мови означає «людські ресурси». Мова йде саме про роботу з «людськими ресурсами», а не звичний облік кадрів та заповнення трудових книжок, як спостерігаємо на підприємствах.

Даний відділ представляє мотиваційний (особистісний) компонент в ієрархічній моделі форм інтернаціоналізації підприємства. Тому важливим завданням відділу HR є мотивація працівників. При цьому основний акцент робимо саме на нематеріальних засобах мотивації, зокрема: організація мандрівок, навчальних курсів, змагань (зокрема, спортивних) серед працівників як з метою налагодження командного духу, так і самореалізації; харчування, проживання (для немісцевих), соціальний пакет, медичне страхування.

Ключовими завданнями даного відділу повинні стати: підвищення кваліфікації працівників та стажування працівників за кордоном; запрошення лекторів / зарубіжних спеціалістів. При цьому, ті працівники, які пройшли стажування за кордоном після повернення повинні провести тематичні воркшопи для колег і поділитися отриманими знаннями та досвідом. Підприємство, що має на меті вихід/розширення своєї діяльності на зовнішніх ринках, повинно поставити за мету – надання можливостей отримання міжнародного досвіду для 100% своїх працівників.

Особлива увага повинна приділятися рекрутингу молоді. Нове покоління має фокусуватися на процесах, може контролювати багато речей одночасно, постійно перебуваючи на зв'язку (покоління D – «digital»). Це дуже важливо, особливо в контексті автономності прийняття рішень.

Окрім того, при залученні активної молоді у діяльність підприємства, потрібно розуміти, що молодому поколінню у професійній сфері потрібні три речі: знати сенс того, над чим працюєш; автономія; чесна винагорода [7].

Також важливим завданням відділу HR є навчання топ-менеджерів навичкам ведення переговорів із зарубіжними партнерами з позиції win-win, яка полягає у тому, що усі сторони переговорів повинні бути задоволеними їхніми результатами, а не так, що одна сторона виграє, інша завжди програє.

Також вважаємо за доцільне навчання школярів та студентів іноземній мові професійного спрямування працівниками підприємства, які володіють нею на рівні мінімум B2. Дані заняття доречно проводити як факультативи.

Підприємство, яке сьогодні прагне бути конкурентоспроможним як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, повинно впроваджувати інновації в своїй сфері. Тому особливо важливим відділом підприємства, що має на меті підвищення рівня інтернаціоналізації, є відділ зв'язків з науковими установами. Робота даного відділу спрямована на налагодження співпраці «наука – підприємство».

Основними завданнями відділу є:

- ініціювання створення та фінансування науково-дослідних програм, інноваційних проєктів;

- пряме замовлення на інноваційну продукцію в рамках реалізації спільних науково-дослідних програм;
- створення системи досліджень кон'юнктури ринку на науково-технічну та інноваційну продукцію;
- реалізація startup-ідей.

Для реалізації вказаних завдань, відділ зв'язків з науковими установами співпрацюватиме з науково-дослідними структурами університетів, науково-дослідними установами НАНУ, науковими парками як в Україні, так і за кордоном. При цьому на підприємстві може бути створений власний Центр інновацій, який даватиме можливість працівникам-новаторам випробовувати та втілювати власні ідеї та розробки, що є способом утримання талантів як на самому підприємстві, так і в державі загалом. Окрім того, Центр інновацій може працювати не лише над втіленням власних ідей, але і виступати медіатором між найефективнішими науково-дослідними установами та підприємствами, інвесторами, у яких є ідеї до реалізації.

Важливо пам'ятати, що не завжди ідеї, які пропонує працівник, можуть втілюватися у життя, проте саме це є рушійною силою будь-якого підприємства, що має на меті «розвиток».

Активізація роботи відділу спрямована на розвиток високотехнологічного промислового виробництва, що в свою чергу, є рушійною силою забезпечення конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, нарощенню експортного потенціалу. Окрім того, виробники наукоємного машинобудування мають можливість взяти участь у системі держпреференцій.

Також модернізація існуючих чи впровадження нових технологій у виробництво продукції покликана знизити рівень відносної собівартості одиниці продукції та зменшити залежність від імпорту приладів, систем та комплектуючих.

Впровадження нових технологій у виробництво безпосередньо пов'язане із екологічним аспектом діяльності промислового підприємства. В останні роки центральним елементом урядових заходів для стимулювання розвитку економіки та вирішення соціальних й екологічних проблем стала податкова політика. Екологічний податок має потенціал для того, щоб стати основним джерелом доходів у світі, де зміна клімату та інші екологічні загрози є одними з глобальних проблем сьогодення. Метою впровадження цих податків є заохочення підприємств до позитивного й відповідального ставлення до навколишнього середовища відповідно до конкретних екологічних цілей і завдань, встановлених урядом та міжнародними органами.

Окрім того, для зменшення податкового тиску екологічна податкова політика покликана активізувати діяльність промислових підприємств у напрямі інвестування в ресурсозберігаючі та безвідходні інноваційні технології тощо. Таким чином, екологічний податок, який є особливо актуальним для промислових підприємств, зважаючи на специфіку їхньої діяльності, стимулює розробку та впровадження інноваційних технологій, підвищує рівень соціальної відповідальності підприємства, що, в свою чергу, вказує і на належний рівень його корпоративної культури.

З екологічним аспектом діяльності промислового підприємства пов'язаний також той факт, що ринок екологічних товарів є одним із ринків, що сьогодні в світі найшвидше розвиваються. Зокрема, у США попит на екологічні товари зростає на 5-10% щорічно [8], а ринок екологічних товарів у Європі зріс майже до 120 млрд євро.

Оскільки споживачі демонструють свою прихильність до екологічних товарів / послуг та екологічно-безпечних технологій, за якими вони виготовляються, кожне сучасне підприємство намагається узгодити свій бізнес відповідно до їх очікувань. У результаті, компанії починають реалізовувати екологічні проекти у своїй загальній стратегії розвитку. Основною ідеєю такого кроку є перехід від виключно комерційних цілей існування бізнесу до екологічних і соціальних цілей. Це стає особливо актуальним для підприємств, які хочуть інтернаціоналізувати свою діяльність.

Відділ ліцензійно-патентної роботи промислового підприємства, яке має на меті забезпечення інтернаціоналізації, повинен: вивчати чинні вітчизняні і зарубіжні патентні матеріали; модернізувати існуючий продукт, який чітко відповідає потребам і технічним вимогам; будувати технологічні процеси, що забезпечують виробництво продукту з характеристиками, які відповідають вимогам споживачів. Таким чином, робота відділу ліцензійно-патентної роботи безпосередньо впливає на виробничий процес підприємства.

Основним завданням фінансово-інвестиційного відділу є пошук джерел фінансування. Зокрема, до основних з них належать: залучення іноземних інвестицій; державне фінансування (інвестиції, субвенції, гранти, пільгові кредити); комерційний кредит; венчурні інвестиції; кошти бізнес-ангелів; пошук проектів, в які саме підприємство здійснюватиме інвестиції.

Одним із способів залучення іноземних інвестицій є первинне розміщення акцій на світових фондових ринках, як один із способів фінансування підприємства за рахунок публічного розміщення нових акцій на фондовій біржі. Важливість реалізації даного кроку у діяльності підприємства обумовлена декількома причинами [9]:

- можливість одержання премій до чистої вартості активів;
- якісні інвестори;
- висока ліквідність акцій;
- низькі ризики;
- покращення міжнародного іміджу підприємства;
- суворі вимоги до звітності передбачають високу фінансову та операційну дисципліну на підприємстві.

Окрім того, одним із завдань фінансово-інвестиційного відділу підприємства має бути також залучення державних інвестицій. Даний напрям є важливим, зокрема, в контексті регіональної політики, що дає можливість перетворення відповідного регіону на центр науково-технічного прогресу (центр інтенсивних технологій), що в свою чергу, позиціонуватиме на світовому ринку і регіон, і його підприємства, як місце, привабливе для залучення іноземних інвестицій. Отримання державного фінансування також сприяє залученню іноземних інвестицій, викликаючи довіру, оскільки держава здійснила інвестиції у даний проект також. Державне фінансування є важливим, якщо неможливо отримати фінансування з комерційних джерел.

Комерційний кредит є гнучким у запозиченні і обслуговуванні, при якому відсутній оперативний контроль над використанням коштів.

Для підприємства, яке демонструє потенціал до зростання, має унікальні ідеї, високу кваліфікацію працівників актуальним є венчурне фінансування. Назва «венчурний» походить від англійської «venture» – «ризикове підприємство». Як правило, ризикове (венчурне) інвестування здійснюється в малі і середні

підприємства без надання їм будь-якої застави, що відрізняє його від банківського кредитування [10].

Новим для українського ринку є фінансування підприємств за рахунок коштів «бізнес-ангелів». Вони отримали свою назву тому, що мало хто крім них наважується вкладати гроші в ризикові проекти, які не мають достатнього забезпечення. Іноді це тільки хороша бізнес-ідея, і все, на чому засновує своє рішення бізнес-ангел – це впевненість у тому, що підприємець здатний реалізувати свій проект. Завдання підприємців, які бажають залучити інвестиції у свій проект, полягає в тому, щоб створити таку впевненість у бізнес-ангела. Характерною особливістю такого способу інвестування є те, що бізнес-ангел не має на меті забирати отриманий компанією прибуток протягом перших років діяльності. Бізнес-ангели є найважливішим класом інвесторів, що заповнює розрив між первинними вкладеннями власників компаній, їхніх родичів і друзів з подальшими джерелами фінансування, такими як традиційний венчурний капітал, банківське фінансування, розміщення акцій на біржі тощо[9].

Важливим завданням фінансово-інвестиційного відділу є не лише пошук джерел фінансування, але і пошук проектів, у які підприємство інвестуватиме кошти. Звертаємо увагу на те, що підприємство повинно інвестувати у власні проекти, реалізацію ідей, які генеруються у Центрі інновацій, про який мова йшла раніше. Це також підтверджує довіру з боку потенційних інвесторів, як і наявність державного фінансування.

Ще однією функцією фінансово-інвестиційного відділу промислового підприємства повинна бути діяльність у сфері оподаткування. В цьому аспекті діяльність даного відділу тісно пов'язана із діяльністю відділів зв'язків з науковими установами та ліцензійно-патентного відділу, технічного тощо. Співпраця вказаних структурних підрозділів покликана знизити податковий тиск на підприємство, стимулювати його екологічну відповідальність шляхом впровадження інноваційних технологій, що в свою чергу, дозволяє швидше й ефективніше інтернаціоналізувати саме підприємство.

Торговельний компонент ієрархічної моделі інтернаціоналізації підприємства забезпечується діяльністю двох відділів: зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу.

Діяльність відділу зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) спрямована на реалізацію діючих угод з іноземними партнерами, пошук нових партнерів для розширення ЗЕД та вибір найкращих для підприємства способів виходу на зовнішні ринки.

Основними завданнями відділу маркетингу промислового підприємства є:

- пошук ідей нових виробів та ініціювання їхньої розробки;
- забезпечення обміну інформацією про вироби серед регіонів і ринків;
- розробка рекомендацій щодо окремих торгових марок, каналів збуту товарів, упаковки, реклами;
- здійснення макро- та мікросегментації ринку;
- оцінка привабливості ринкових сегментів і вибір цільового ринку;
- аналіз ринку;
- формування товарного асортименту;
- позиціонування товарів та підприємства на ринку;
- вибір стратегій ціноутворення;
- формування збутово-розподільчої системи;

- проведення комунікаційної політики підприємства;
- стимулювання збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Залежно від розміру та специфіки діяльності промислового підприємства, відділ маркетингу може мати різну структуру: функціональну, товарну, регіональну, сегментну [11].

Важливим елементом запропонованого організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації підприємства є горизонтальні зв'язки між працівниками різних структурних підрозділів. Ці горизонтальні зв'язки спрямовані на командну роботу, націлену на результат, що є елементом корпоративної культури підприємства, яка особливо цінується за кордоном. Таким чином, інтегруватися у західну систему цінностей, можна лише із розвитком людського капіталу на місцях. При цьому в моделі горизонтальних зв'язків командна робота вдало поєднується із автономністю прийняття рішень.

Саме такий принцип притаманний іноземним ринкам, де особливо цінується репутація компанії-партнера. Тому для підприємства, що прагне вийти (розширити діяльність) на зовнішній ринок, важливо мати бездоганну репутацію, яка починається з репутації керівника і прямо пов'язана із інвестиційною привабливістю. Тому, бажаючи залучити інвестиції, потрібно це враховувати.

Також актуальним питанням є створення бізнес-платформи для співпраці підприємств однієї галузі, які виступають не як конкуренти, а як елементи однієї структури (регіон, держава тощо) з метою пропаганди регіону (держави) та його (її) виробничого потенціалу за кордоном. При цьому така бізнес-платформа, повинна бути місцем накопичення «критичної маси» соціального і людського капіталу, наукового, інноваційного та виробничого потенціалів. Географічна концентрація підприємств бізнес-платформи полегшує обмін ідеями і людьми; робить доступними специфічні ресурси або інші унікальні місцеві активи. Це, в свою чергу, заохочує інноваційну діяльність, сприяє приверненню уваги іноземних інвесторів та залученню їх до активної співпраці.

Таким чином, запропонований організаційно-економічний механізм інтернаціоналізації промислового підприємства забезпечує її через розвиток власного людського капіталу. Сьогодні особливо популярною у різних галузях є ідея «громадянин світу» (globalcitizen), ідея про те, що всі люди мають права і громадянські обов'язки, які приходять з почуттям усього світу, а не як громадянина певної нації чи місця. Запропонований організаційно-економічний механізм інтернаціоналізації промислових підприємств генерує нову дефініцію – «глобальний працівник / працівник світу» (globalworker/globalemployee) – кваліфікований працівник, який легко адаптується до нових умов роботи в будь-якому куточку світу.

Висновки. Отже, важливим завданням запропонованого організаційно-економічного механізму є комплексне використання інноваційного потенціалу промислового підприємства за рахунок розвитку людського капіталу, здійснення соціально відповідальної діяльності, активізації співпраці між бізнесом, наукою та освітою. Вихідним чинником ефективності використання даного механізму є синергетичний підхід, що полягає у взаємодії різних структурних підрозділів підприємства між собою.

Підприємство, впроваджуючи запропонований організаційно-економічний механізм, застосовує інноваційний підхід до ведення бізнесу з використанням сучасних технологій, вирізняється сильною корпоративною культурою, соціальною

відповідальністю та цінностями, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національний інститут стратегічних досліджень. *пріоритетні напрямки державної підтримки розвитку нових моделей організації виробничої та інноваційної діяльності у промисловості України*. url: <http://www.niss.gov.ua/doslidzhennya/analitichni-materiali/ekonomika/prioritetni-napryamki-derzhavnoi-pidtrimki-rozvitku> (дата звернення: 27.03.2019).
2. Тонких О. Г. Вплив інноваційних факторів на мотивацію розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Збірник наукових праць «Теорії мікро- макроекономіки». Випуск 32, 2009. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tmm/2009_32/30.pdf (дата звернення: 27.02.2019).
3. Шведун В. О. Обґрунтування та створення інноваційної стратегії управління маркетинговою діяльністю підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 3. С. 75 – 83.
4. Панкова М. О. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок регіонально-інноваційної взаємодії. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2011. № 6. С. 170 – 175.
5. Дуальна освіта. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. Київ. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita> (дата звернення: 05.03.2019).
6. Інклюзивне навчання. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. Київ. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/inklyuzivne-navchannya> (дата звернення: 03.03.2019).
7. *Shaping Davos: public service and millennials: closing the generational gap*. official website of world economic forum (2016). URL: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016/sessions/public-service-and-millennials-closing-the-generational-gap> (дата звернення: 27.02.2019).
8. KramarI.Yu. *Eco-labeling significance and peculiarities of use: European experience*. Аналітичний інструментарій в маркетинговій діяльності / Р. В. Федорович [та ін.] ; за ред. проф. Р. В. Федоровича. – Тернопіль: ФО-П Шпак В. Б., 2018. 308 с., с. 8-17. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/24778/1/Monograf_2018.pdf (дата звернення: 20.03.2019).
9. *Результат 2.1. Презентація та просування інноваційного розвитку 2.1. Інноваційний Менеджмент*. SUCSID: Міжуніверситетські Стартап Центри для створення і просування інновацій студентів. URL: http://startup.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/OP2-1-1-Innovation_Management_ua.pdf (дата звернення: 07.03.2019).
10. Гайдуцький А.П. *Економічні механізми забезпечення інвестиційної конкурентоспроможності аграрного сектора економіки*. Економіка України. 2003. № 2. С. 69–73.
11. Бойчук І. В. Організація маркетингової діяльності на промислових підприємствах. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/Torg_2014_17_17.pdf (дата звернення: 15.03.2019).

REFERENCES

1. Nacionalnyj instytut strategichnyx doslidzhen. *priorytetni napryamky derzhavnoyi pidtrymky rozvytku novyx modelej organizaciyi vyrobnychoyi ta innovacijnoyi diyalnosti u promyslovosti Ukrainy*. [Priority areas of state support for new models of production and innovative activity development in ukrainian industry], available at: <http://www.niss.gov.ua/doslidzhennya/analitichni-materiali/ekonomika/prioritetni-napryamki-derzhavnoi-pidtrimki-rozvitku> (accessed: 27 March 2019).
2. Tonkykh, O.H. (2009), *Vplyv innovatsiinykh faktoriv na motyvatsiiu rozvytku zovnishnyoeconomichnoi diialnosti* [Influence factors on innovation incentives of foreign economic activity], available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tmm/2009_32/30.pdf (in Ukrainian) (accessed 27 February 2019).
3. Shvedun, V.O. (2012), “Rationale and creating innovative strategies for managing marketing activities of the company”, *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3, pp.75-83.
4. Pankova, M.O. (2011), “Improving the effectiveness of international business activity by regional innovation cooperation”, *Derzhava ta rehiony*, no. 6, pp. 170-175.
5. *Dualnaosvita*. Oficijnyj sajт Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. Kyiv. [Dual education], available at: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita> (in Ukrainian) (accessed 05.03.2019).
6. *Inklyuzyvne navchannya*. Oficijnyj sajт Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. Kyiv. [Inclusive education], available at: <https://mon.gov.ua/ua/tag/inklyuzivne-navchannya> (in Ukrainian) (accessed 03 March 2019).

7. *Shaping Davos: public service and millennials: closing the generational gap*. official website of world economic forum (2016), available at: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016/sessions/public-service-and-millennials-closing-the-generational-gap> (accessed 27 February 2019).

8. Kramar, I.Yu. (2018), *Eco-labeling significance and peculiarities of use: european experience*. analitychnyj instrumentarij v marketyngovij diyalnosti, available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/24778/1/monograf_2018.pdf (accessed: 20 March 2019).

9. Rezultat 2.1. Prezentaciya ta prosuvannya innovacijnogo rozvytku 2.1. innovacijnyj menedzhment. sucsid: mizhuniversytetski startap centry dlya stvorennia i prosuvannya innovacij studentiv. [result 2.1. presentation and promotion of innovative development 2.1. innovation management], available at: http://startup.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/op2-1-1-innovation_management_ua.pdf (data zvernennya: 07 March 2019).

10. Gajduczkij, A.P. (2003), "Economic mechanisms of ensuring the investment competitiveness of the agrarian sector of the economy", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 2, pp. 69-73.

11. Bojchuk, I. V. (2014), "Organizaciya marketyngovoyidiyalnostinapromyslovyxpriyemstvax" [Organization of marketing activities at industrial enterprises], available at: file:///c:/users/user/downloads/torg_2014_17_17.pdf (in ukrainian) (accessed 15 March 2019).

Ирина Крамар, к.э.н., доц.

(доцент каф. экономики и финансов, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя)

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована целесообразность внедрения новых или активизации действующих структурных подразделений промышленных предприятий с целью их интернационализации.

Охарактеризована деятельность тех отделов промышленного предприятия, которые связаны с компонентами иерархической модели форм интернационализации предприятия, которые легли в основу разработки организационно-экономического механизма интернационализации предприятия: отдел связей с учебными заведениями, отдел HR, отдел связей с научными учреждениями, финансово-инвестиционный отдел, отдел внешнеэкономической деятельности, отдел маркетинга, отдел лицензионно-патентной работы.

Предложена новая дефиниция – «глобальный работник / работник мира» (globalworker / globalemployee). Установлено, что синергетическим эффектом от внедрения предложенного организационно-экономического механизма является интернационализация промышленного предприятия посредством «формирования глобального работника» и создание «полноценности», которая предусматривает осуществление социального эффекта.

Ключевые слова: интернационализация, «глобальный работник / работник мира», организационно-экономический механизм.

Iryna Kramar

*PhD (in Economics), Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economics and Finance,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University*

FUNCTIONAL PROVIDING OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INTERNATIONALIZATION

The purpose of the article is to substantiate the expediency of introducing new structural divisions of an industrial enterprise or activating the existing ones, which activities are directly related to the components of the hierarchical model of enterprise internationalization forms, which is the basis for the development of the organizational and economic mechanism for enterprise internationalization.

Activities of those departments of the industrial enterprise, which are connected with components of the hierarchical model of enterprise internationalization forms, which is the basis for the development of organizational and economic mechanism of enterprise internationalization are described in the article: the Department of Relations with Educational Institutions, the HR Department, the Department of Relations with Scientific Institutions, the Finance and Investment Department, the Department of Foreign Economic Activity, the Marketing Department, the Department of Licensing and Patent Work. A new definition - "global worker / global employee" is suggested.

An important task of the suggested organizational and economic mechanism is the complex use of the industrial enterprise innovative potential through the development of human capital, provision of environmental social responsibility, intensification of cooperation between business, science and education. The initial factor in the effectiveness of using this mechanism is an integrated approach that involves the interaction between different structural divisions of the enterprise.

It is defined that the synergetic effect from the implementation of the suggested organizational and economic mechanism is the internationalization of the industrial enterprise through the "formation of a global worker" and the creation of "full value", which involves the implementation of a social effect.

The enterprise, introducing the suggested organizational and economic mechanism into its activity, applies an innovative approach of doing business using modern technologies and is characterized as an enterprise with strong values, corporate culture and social responsibility, which help to increase its competitiveness at domestic and foreign markets.

Keywords: internationalization, "globalworker / globalemployee", organizational and economic mechanism.

УДК 005.722

JEL Classification C19; L14; M13

Паливода О. М., д.е.н, доц.

*(професор каф. менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національний авіаційний університет)*

ORCID ID <http://orcid.org/0000-0001-9714-9765>

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню закономірностей державної політики розвитку мережеских структур в економіці України, що спрямовані на активізацію інноваційної діяльності на регіональному та національному рівнях.

Виділено та охарактеризовано зміст таких стратегічних напрямів державної політики щодо мережеских структур, як: розвиток інституційного середовища; розвиток мережескої інфраструктури; фінансова підтримка; інформаційна підтримка; експертно-консультаційна підтримка; розвиток науково-освітньої інфраструктури.

Розглянуто особливості формування вітчизняного інституційного середовища функціонування мережеских структур та сформульовано напрями розв'язання виділених проблем, зокрема нормативно-правового характеру.

Розкрито зміст державного регулювання коопераційних взаємозв'язків у мережескій структурі за такими структурними елементами, як ключове виробництво, ключова інфраструктура, науково-дослідна інфраструктура та інфраструктура забезпечення персоналом.

Сформовано перелік функцій спеціалізованих кластерної організації, на підтримку яких мають спрямовуватися державні ресурси.

Ключові слова: мережеска структура, державна політика, інноваційна політика, мережеска економіка.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та її зростання неможливе без проведення ефективної інноваційної політики держави, що передбачає підтримку технологічних та організаційно-управлінських змін. До останніх відносять запровадження різноманітних організаційних структур, які здатні забезпечити одночасно гнучкість та стабільність суб'єктів господарювання. Мова йде, зокрема, про створення системи державної підтримки мережеских структур підприємницького типу, які на практиці зустрічаються у формі кластерів, віртуальних, інноваційних, логістичних мереж тощо.

© Паливода О. М., 2019

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та ефективного розвитку мережевих структур активно досліджуються вітчизняними вченими, зокрема М. Войнаренко [1], С. Соколенко [2], С. Смерічевська [3], О. Карпенко [4] та іншими. Переважна більшість наукових праць присвячена питанням сутності, переваг, структури та механізмів взаємодії між учасниками. Проте, залишається актуальною розробка напрямів державної підтримки мережевих структур, як складової інноваційної політики, що спрямована на забезпечення адаптивності національної економіки до сучасного високотехнологічного економічного середовища.

Мета. Враховуючи зазначене, метою даної статті є розробка стратегічних напрямів державної політики щодо формування та розвитку мережевих організаційних структур, як невід'ємного елементу інноваційного зростання національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мережеві відносини сьогодні досить активно розвиваються у різних видах економічної діяльності. Проте, державні зусилля з підтримки та сприяння не можуть носити всеохоплюючий характер, оскільки це спричинить розпорошення зусиль. Саме тому пріоритетність має віддаватися, по-перше високотехнологічним галузям, по-друге, традиційним галузям, що мають значний інноваційний, імпортозаміщуючий та експортний потенціал та безпосередньо пов'язані із забезпеченням якості життя людей. Передусім, доцільно зосереджувати пріоритетну увагу в державних заходах на таких трьох типах інноваційних мереж:

- на основі ключової ролі високотехнологічних компаній;
- на основі ключової ролі провідних наукових та освітніх центрів;
- на основі малого та середнього підприємництва з інноваційним потенціалом.

Активізація позитивного економічного впливу держави на розвиток мережевих структур покликана сприяти підвищенню глобальної конкурентоспроможності економіки та створенню точок випереджального інноваційного зростання, підвищенню продуктивності праці та формуванню високопродуктивних робочих місць у вітчизняній промисловості. Саме тому, державну політику доцільно насамперед, спрямовувати на:

- підтримку спільних коопераційних проєктів учасників галузевої чи регіональної мережевої структури, насамперед, за участю малого та середнього бізнесу;
- підтримку мережевих структур, що виникають в інноваційних промислових сегментах та спрямовані на формування нових ринків;
- стимулювання міжгалузевої кооперації та міжгалузевої інфраструктури, що їй сприяє;
- підтримку мережевих структур, що здатні стати «точками зростання» для окремих територій чи галузей.

Зміст стратегічних напрямів державної політики підтримки розвитку мережевих структур в економіці відображено на рис. 1.

Серед визначених напрямів першочергове значення мають заходи спрямовані на формування інституційного середовища. Основою будь-якої державної політики є сукупність законодавчо-нормативних актів, які диктують правила та межі регулювання.

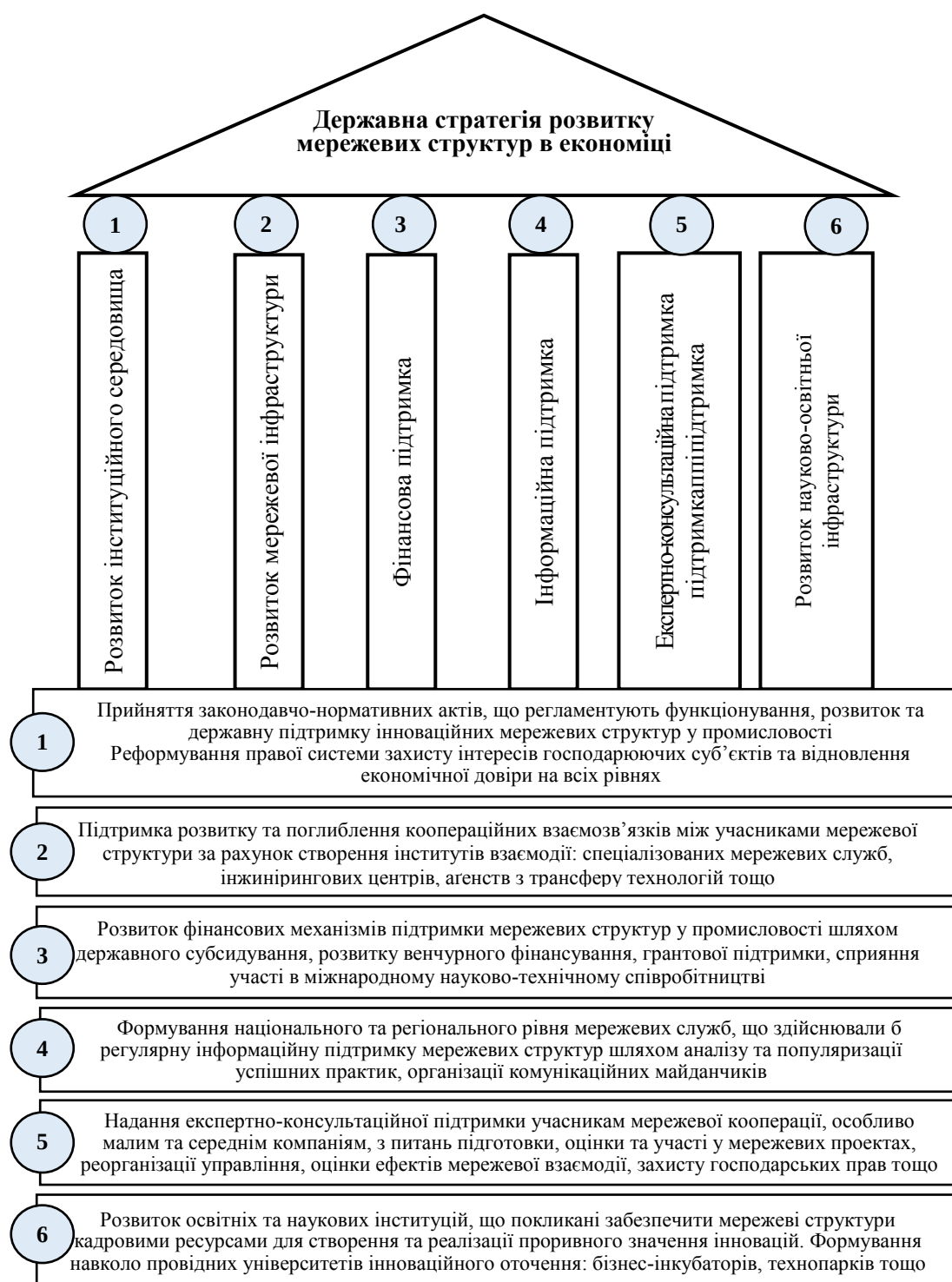


Рисунок 1. Напрями державної політики розвитку мережевих структур в економіці

Джерело: складено автором самостійно

Аналіз правового середовища щодо можливостей регулювання мережових взаємовідносин у промисловості України свідчить, що відповідне законодавство є практично відсутнім. Крім того, дискусії щодо прийняття відповідних законодавчих норм ведуться виключно в кластерному аспекті. Тобто на теоретичному та практичному рівні сьогодні існує певне усвідомлення необхідності розвитку лише регіональних мережових структур.

При цьому регулювання та підтримка формування регіональних кластерів в українському законодавстві носить часто побіжний характер, оскільки до сьогодні не існує юридично закріпленого визначення поняття «кластер», а також не дістала підтримка запропонована ще у 2008 р. концепція розвитку кластерів. Сьогодні державна підтримка розвитку кластерних мереж здійснюється переважно шляхом затвердження концепцій і стратегій, в яких передбачається створення науково-інноваційно-виробничих, технологічних та інноваційних кластерів. Так, зокрема, у такому документі, як Концепція Кабінету Міністрів України щодо Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 рр. зазначається, що одним із шляхів подолання проблем у розвитку малого та середнього підприємництва є «розроблення і виконання програм інтеграції суб'єктів малого і середнього підприємництва в національні та міжнародні інноваційні і технологічні кластери» [5]. У Загальнодержавній цільовій економічній програмі розвитку промисловості на період до 2020 р. інноваційний розвиток вбачається можливим на основі створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях на базі комерціалізації власних наукових розробок з використанням незадіяних виробничих потужностей державних компаній та галузевих наукових інститутів. [6] Розпорядженням щодо реформування державної політики в інноваційній сфері [7] передбачається інтеграція суб'єктів малого і середнього бізнесу в національні та міжнародні інноваційні й технологічні кластери, а також спрощення процедур створення та фінансування науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях. У Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 р. також зазначено, що основною умовою для розвитку портової галузі є створення кластерів та спеціальних зон у морських портах [8].

Щодо можливостей регулювання розвитку інших видів мережових структур, то Господарський кодекс України передбачає можливості створення господарських об'єднань, але при цьому серед їх можливих форм відсутні мережові структури, включаючи й кластери компаній. Саме тому, доцільним було б внесення змін до ст. 120 Господарського кодексу України, а також прийняття окремих законів, які б регулювали діяльність мережових структур, зокрема закону «Про кластерні мережі», який би врегулював проблемні питання щодо:

- визначення термінів «мережа», «кластер», «мережові структури», «кластерна політика» тощо;
- видів мережових структур, їх мети та завдань;
- порядку створення кластерів та їх державної реєстрації (наприклад, створення здійснюється відповідно до установчого договору та статуту);
- складу потенційних учасників (наприклад, три рівні: ключові компанії-виробники; компанії-постачальники та споживачі продукції та послуг; підтримуючі та доповнюючі суб'єкти – вищі навчальні заклади, фінансові, консалтингові, інжинірингові компанії тощо);
- видів та форм державної підтримки кластерних мереж;

- прав учасників кластерної мережевої структури (наприклад, щодо права учасників брати участь в управлінні справами, розподілі прибутку, припинення участі в мережевій структурі);
- обов'язків учасників, зокрема дотримуватися статуту, виконувати господарські зобов'язання, а також щодо нерозголошення комерційної таємниці про діяльність;
- органів управління кластерної мережевої структури (вищий орган управління (загальні збори учасників) та виконавчий орган (колегіальний чи одноособовий));
- власності на майна кластерної мережевої структури, прав щодо розпорядження результатами виробничої та інноваційної діяльності;
- порядку участі в спільних мережевих проектах;
- умов припинення діяльності кластерної мережевої структури;
- розвитку міжнародних взаємозв'язків з метою співробітництва та об'єднання з міжнародними мережами [9].

Таким чином, розвиток нормативно-правових документів, що регламентують діяльність мережевих структур, а також закріплення основ мережевої політики в стратегічних соціально-економічних програмах розвитку промисловості є необхідною початковою умовою для становлення фундаменту ефективного державного регулювання розвитку інноваційних мережевих структур.

Формування сприятливого інституційного середовища для активізації мережевих відносин передбачає не лише забезпечення необхідним законодавчим підґрунтям. Найбільшим гальмівним бар'єром є недостатність економічної довіри між господарюючими суб'єктами. Одним із способів позитивної зміни ситуації є реформування правової системи, створення гарантій правового захисту прав власності та справедливого вирішення проблемних господарських ситуацій, а також удосконалення системи правової охорони інтелектуальної власності, розробка та затвердження методики оцінювання розміру шкоди, завданої в результаті порушень таких прав. Реформи політичної та правової системи, що відбуваються сьогодні в Україні і спрямовані на подолання корупції в усіх гілках влади, зростання прозорості та ефективності державного управління, безумовно, спрямовані й на відновлення інституційної економічної довіри. Їх результативність буде визначати й ефективність державної підтримки розвитку мережевих структур.

Визначальною характеристикою існування мережевих структур на галузевому та регіональному рівнях є наявність мережевих коопераційних взаємозв'язків між учасниками. Саме на їх підтримку та регулювання мають спрямуватися основні державні зусилля. Для визначення дієвих інструментів підтримки коопераційних відносин у мережах доцільно класифікувати їх за основними структурними складовими: ключове виробництво; ключова інфраструктура; науково-дослідна інфраструктура; інфраструктура забезпечення персоналом (рис. 2).

Вирішальна роль у формуванні та підтримці коопераційних взаємозв'язків у мережі покладається на мережеві служби (кластерні організації/спеціалізовані організації мережі), які виступають у ролі виробників спеціалізованих послуг для мережевої структури.

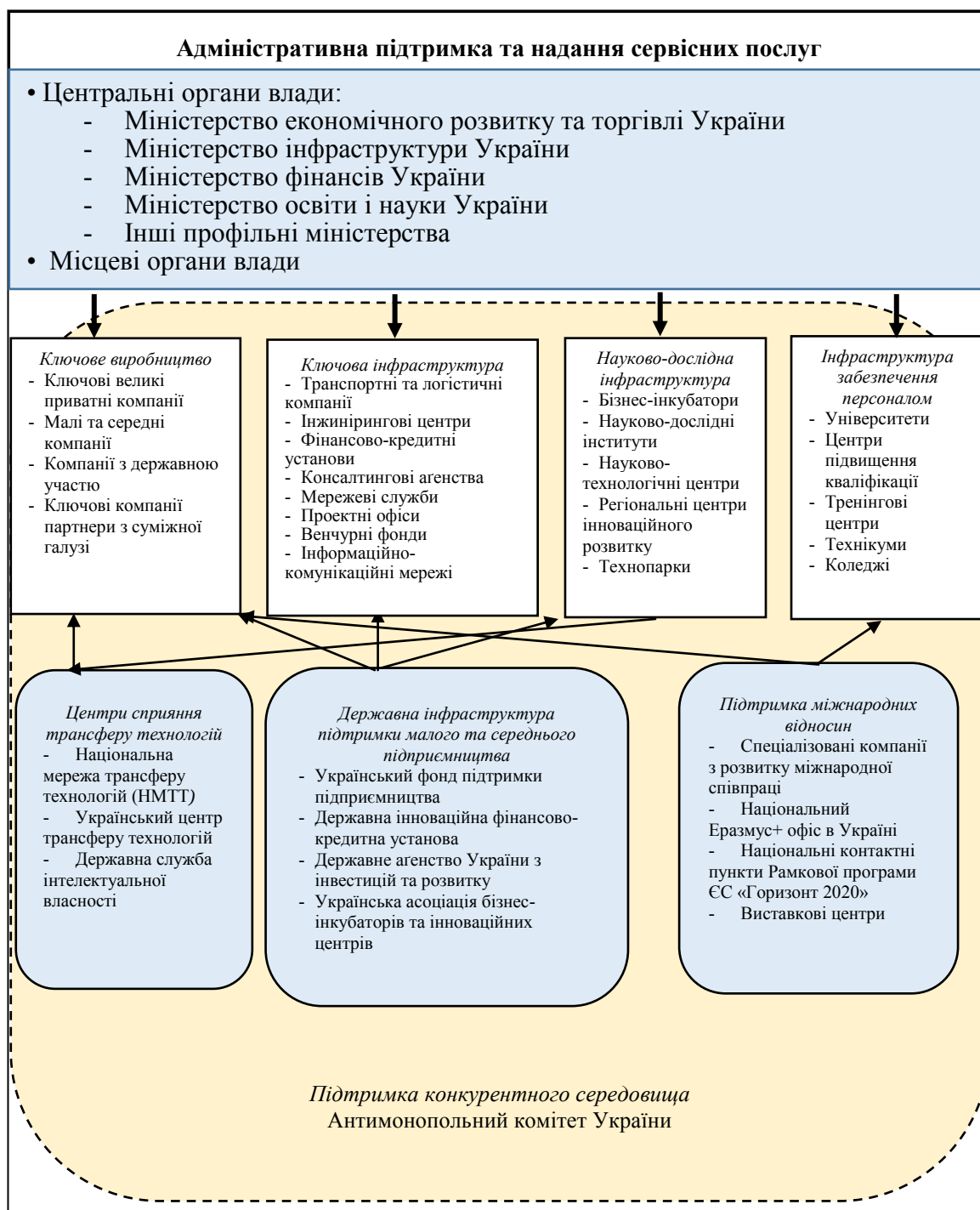


Рисунок 2. Державна підтримка та регулювання коопераційних взаємозв'язків у мережевій структурі

Джерело: складено автором

До сервісних послуг, що можуть надаватися спеціалізованою службою мережевої структури можна віднести такі:

- сприяння розвитку міжнародних взаємозв'язків учасників мережевої структури, зокрема у питаннях виходу на зовнішні ринки;
- сприяння отриманню учасниками мережевої структури державної підтримки в межах діючих програм розвитку промисловості;
- підтримка спільних науково-дослідних проектів учасників мережевої структури та допомога у залученні фінансування;
- експертна оцінка проектів учасників мережевої структури та встановлення пріоритетності в пошуку джерел фінансування;
- сприяння отриманню доступу учасників мережевої структури до приватних джерел фінансування (налагодження взаємодії з потенційними інвесторами та фондами);
- сприяння отриманню доступу учасників мережі до технологічних сервісів;
- надання консультаційних послуг учасникам мережевої структури;
- сприяння розвитку співпраці між учасниками мережевої структури;
- забезпечення умов для спільного використання технологічних та виробничих активів;
- проведення форсайт-досліджень з питань технологічного розвитку мережевих структур (пошук ідей для інноваційних проектів)
- регулярна підготовка та розповсюдження інформаційних матеріалів про мережеву структуру та її учасників;
- популяризація мережевої структури, організація тематичних галузевих, регіональних та міжнародних заходів;
- підтримка трансферу знань серед учасників мережевої структури;
- підтримка трансферу технологій серед учасників мережевої структури;
- організація та проведення освітніх заходів для персоналу компаній-учасників мережі;
- надання послуг учасникам мережевої структури в питаннях управління інноваціями;
- організація програм мобільності для персоналу учасників мережевої структури;
- надання послуг у питаннях захисту прав інтелектуальної власності;
- сприяння у залученні прямих іноземних інвестицій в галузі та регіони функціонування мережевої структури [10].

Роль держави у діяльності спеціалізованих мережевих служб є різною залежною від ситуаційних чинників, рівня організованості учасників, їх вміння домовлятися, розуміння та готовності до більш тісної кооперації. Як правило, держава виступає засновником та одним з учасників мережевої служби, особливо у випадках, коли формування мережевої структури на початкових етапах інтенсивно стимулюється державою.

Важливою складовою формування інфраструктури для інноваційних мережевих структур є підтримка розвитку інжинірингових центрів, які на думку спеціалістів є одним із чинників входження в глобальну виробничу кооперацію [11].

Активізація інноваційної діяльності в галузі чи регіоні, вирішення проблем комерціалізації вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності тісно пов'язано зі створенням інжинірингових і маркетингових центрів. Під інжиніринговим центром

розуміють суб'єкт ринку інтелектуальної власності, орієнтований на трансферт, комерціалізацію і післяпродажне обслуговування інноваційних технологій і продуктів. При цьому він з самого початку орієнтований на систему технологічного маркетингу і, як правило, включає в себе систему маркетингових центрів [12].

Формування інжинірингових центрів є істотною складовою розвитку коопераційних взаємовідносин в інноваційній мережі, оскільки саме вони забезпечують первинний продаж виробничо орієнтованих об'єктів інтелектуальної власності кінцевим споживачам, причому розробка об'єктів здійснюється з урахуванням регіональних та галузевих пріоритетів.

Підтримуючи розвиток інжинірингових центрів, держава вирішує низку важливих завдань:

- підвищення сприйнятливості бізнесу до інновацій;
- реалізація галузевих пріоритетів при організації прикладних наукових досліджень і розробок;
- підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів, що беруть участь у технологічному, маркетинговому та трансферному забезпеченні комерціалізації виробничо-орієнтованих об'єктів інтелектуальної власності.

Тенденцією у розвитку промислового виробництва є відмова великих компаній від виробництва високо-технологічних машин і устаткування, необхідних комплектуючих деталей і вузлів для випуску кінцевої продукції у своїх компаніях. Більшість з них віддають перевагу вкладанню коштів у виробничу логістику і виробничі замовлення у зовнішніх виконавців. Таким чином формуються глобальні виробничі коопераційні ланцюги. Використання таких механізмів міжнародної кооперації є однією з причин стійкого інноваційного зростання індустріально розвинених країн [13, с. 80].

Сьогодні торгово-виробничі ланцюги найактивніше розвиваються у торгових корпоративних мережах. Практика організації мережевого виробництва, а також управління ланцюгами додавання вартості носить у вітчизняній економіці фрагментарний характер. У цих умовах регулювання мережевої взаємодії шляхом підтримки функціонування інжинірингових центрів може стати інструментом оперативного вирішення проблем технологічного відставання вітчизняної промисловості. Як свідчить світовий досвід, на ринку інжинірингових і маркетингових послуг державна участь є значимим чинником, оскільки державні замовлення складають невід'ємну частину портфелів переважної більшості великих інжинірингових і маркетингових компаній. Створення інжинірингових центрів у мережевих структурах без участі держави вимагає тривалого часу, ліміт якого на сьогодні вже вичерпано.

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи представлене дослідження варто зазначити, що без дієвої державної політики спрямованої, насамперед на формування інституційного середовища, розвиток мережевих структур, як провідних драйверів інноваційного розвитку в економіці України, буде носити млявий характер, оскільки гальмуватиметься численними законодавчо-регуляторними, організаційними, інформаційними тощо бар'єрами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Войнаренко М. П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине. Экономическое возрождение России, 2007. № 2(12). С. 75–86.

2. Соколенко С.І. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. Киев: Логос, 2002. 645 с.
3. Смерічевська С.В., Ковальов А.В. Механізм забезпечення ефективної партнерської взаємодії у кластерних організаційних структурах. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2017. В. 6–1 (12). С. 50–54.
4. Карпенко О.О. Європейський вектор кластеризації транспортно-логістичних підприємств у площині інформаційно-комунікаційних технологій. Монографія. Київ : ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2017. 252 с.
5. Проект Закону України «Про Загальнодержавну програму розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/info/2326> (дата звернення 05.05.2019)
6. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року: розпорядження Кабінету міністрів України від 17.07.2013р. № 603. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80> (дата звернення 05.05.2019)
7. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері: розпорядження Кабінету міністрів України від 10.09.2012р. №691-р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR120691.html (дата звернення 05.05.2019)
8. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року: розпорядження Кабінету міністрів України від 11.07.2013р. №548-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80> (дата звернення 05.05.2019)
9. Терсіна О. Кластерна революція в Україні. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/civilne-pravo/klasterna-revoluciya-v-ukrayini.html> (дата звернення 05.05.2019)
10. Абашкин В.Л., Артемов С.В., Исланкина Е.А. Кластерная политика: достижение глобальной конкурентоспособности. Москва: НИУ ВШЭ. 2017. 324 с.
11. Арсланов В.А., Кашапов Н.Ф., Кашбразиев Р.В. Инжиниринговые центры как фактор вхождения региона в глобальную производственную кооперацию. Вестник экономики, права и социологии. 2014. № 4. С. 7–12.
12. Интеллектуальная собственность. Под ред. Хоменко В.В. Казань: ФЭН, 2014. 399 с.
13. Кашбразиев Р.В. Влияние международной кооперации на национальную экономику. *Вестник Финансового университета*. 2014. № 2(80). С. 79–92.

REFERENCES

1. Vojnarenko, M. P. (2007), "Cluster models of enterprise unification in Ukraine", *Ekonomicheskoe vrozozhdenie Rossii*, no 2(12), pp. 75–86.
2. Sokolenko, S.I. (2002), "Proizvodstvennyye sistemy globalizacii: Seti. Al'yansy. Partnerstva. Klasteryy" [Production systems of globalization: Networks. Alliances. Partnerships. Clusters], Logos, Kyiv, Ukraine.
3. Smerichevska, S.V. and Kovalov, A.V. (2017), "Mechanism for ensuring effective partnership interaction in cluster organizational structures", *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 6–1 (12), pp. 50–54.
4. Karpenko O.O. (2017), "Yevropeyskyi vektor klasteryzatsii transportno-lohistychnykh pidpriemstv u ploshchyni informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii" [European vector of clustering of transport and logistics enterprises in the field of information and communication technologies], TOV «SIK GRUP Ukrayina», Kyiv, Ukraine.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Draft Law of Ukraine "On the National Program for the Development of Small and Medium-Sized Entrepreneurship for 2014-2024", available at: <http://www.dkrp.gov.ua/info/2326> (Accessed 05 May 2019).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Concept of the National Target Economic Program for the Development of Industry for the Period till 2020", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80> (Accessed 05 May 2019).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Concept of Reforming the State Policy in the Innovative Sphere", available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR120691.html (Accessed 05 May 2019).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Strategy of development of sea ports of Ukraine for the period up to 2038", Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80> (Accessed 05 May 2019).

*Palyvoda O. M., Doctor of science, Assoc.
(Professor of the Department of Foreign Economic Activity Management of the
National Aviation University)
ORCID ID <http://orcid.org/0000-0001-9714-9765>*

**STRATEGIC DIRECTIONS OF STATE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT
OF INNOVATIVE NETWORK STRUCTURES IN THE ECONOMY
OF UKRAINE**

The strategic directions of the state policy concerning formation and development of network organizational structures in the economy of Ukraine are developed as an integral element of the innovative growth of the national economy at the regional and national levels.

The content of such strategic directions of the state policy concerning network structures has been underlined and characterized as the following: development of the institutional environment; development of network infrastructure; financial support; information support; expert-consulting support; development of scientific and educational infrastructure.

The peculiarities of the formation of the domestic institutional environment of functioning of network structures are considered and the directions of solving of the allocated problems are formulated.

The attention is paid to the necessity of the adoption of legislative and regulatory acts to adjust the functioning, development and support of innovative network structures in the economy, as well as reforming the legal system for protecting the interests of economic entities and restoring economic confidence at all levels.

The content of state regulation of cooperative interconnections in the network structure is revealed based on structural elements such as key production, key infrastructure, research infrastructure and staffing infrastructure.

The complex of economic entities and corresponding state structures that can effectively interact in network innovation structures of different levels is determined.

The necessity of creation of interaction institutes is justified such as: specialized network services, engineering centers, agencies for transfer of technologies, etc.

The list of functions of specialized network services is formed in support of which state resources should be directed.

The role of engineering and marketing centers as an essential component of the development of cooperative relations in the innovation network is revealed.

Keywords: network structure, state policy, innovation policy, network economy.

УДК: 331

JEL Classification J30

Олена Харчук, к.е.н., доц.

*(доцент каф. менеджменту, публічного управління та адміністрування,
Державний університет інфраструктури та технологій)*

ORCID ID 0000-0001-5344-4121

Ірина Тарновська, к.е.н., доц.

*(доцент каф. менеджменту, публічного управління та адміністрування,
Державний університет інфраструктури та технологій)*

ORCID ID 0000-0003-2027-946X

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МОТИВАЦІЇ ТА СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті обґрунтована актуальність проблеми та проведений аналіз наукових робіт з мотивації праці, а саме: організації її оплати. Визначено мотивацію як економічну категорію та її види за кваліфікаційними ознаками. Розглянутий процес дій мотивації, який складається з шести етапів (визначення потреби, пошук альтернативних варіантів рішення проблеми, методи вирішення проблеми, реалізація дій по усуненню проблеми, критерій виконання дій забезпечення очікуваного результату, ліквідація потреби у людини або пошук альтернативи здійснення заходів щодо усунення потреби), та на основі яких менеджер підприємства розробляє модель системи винагород.

Розкрито матеріальне і нематеріальне стимулювання працівників організації та визначена сутність заробітної плати, її роль в задоволенні працівників підприємства. Розкрита структура заробітної плати, яка складається з основної і додаткової заробітної плати, та заохочувальних і компенсаційних виплат. Розкриті складові заохочувальних та компенсаційних виплат, а саме: матеріальна допомога, винагорода за результат діяльності та трудові і соціальні пільги працюючим (оплата за путівки на лікування і відпочинок; компенсації щодо невиданих путівок; оплата вартості подорожей і т.п.), інші виплати індивідуального характеру.

Розглянута класифікація систем преміювання за різними ознаками та розкриті форми преміювання працівників. Розроблені мотиваційні методи підвищення ефективності стимулювання трудової діяльності персоналу. Зроблені висновки щодо удосконалення мотивації та системи праці на підприємстві.

Ключові слова: мотивація, матеріальне і нематеріальне стимулювання, заробітна плата, преміювання, ефективність персоналу.

© Харчук О. Г., Тарновська І. В., 2019

Постановка проблеми. В нашій країні, в умовах ринкових відносин, на підприємствах різних сфер діяльності потрібно створювати умови для трудового колективу, здійснювати дослідження механізмів поведінки людей, формувати мотиви до продуктивної праці, оскільки саме трудовий колектив є головною силою формування та здійснення стабільної господарської діяльності підприємства. Щоб створити ефективну систему відносин мотивації на підприємствах України, потрібно вивчати інтереси людей, структуру їхніх потреб та інших елементів мотиваційного процесу. Саме мотивація дає можливість побачити, що саме змушує людину працювати, приймати рішення щодо способу дій та періоду їх виконання.

Аналіз досліджень та публікацій. В своїх наукових публікаціях розглядали проблеми мотивації праці такі відомі вчені, як: А. Маслоу, М. Х. Мескон [6], Е. Мейо, М. В. Врум, Д. Мак-Грегор, Ф. Герцберг, О. С. Іванілов [4], О. О. Гетьман, Л. Портер, В. Г. Васильков, Н. П. Гончарова, Н. Мартиненко, Н. І. Склярчук, С. Сардак [8], Покропивний, О. І. Славута, В. М. Шаповал, Г. О. Швиданенко, Л. І. Шваб, В. Шинкаренко та інші. Пошукам методів мотивації персоналу підприємств приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. А. Грігінова, О. В. Дячун, А. І. Єгоршин, А. В. Качина, Т. А. Костишина, В. М. Маслов, Г. Мансо, В. Мейсон, С. С. Фролов, Е. Келлоу, С. К. Селден, Р. Л. Хенемен та інші.

Проблемами організації оплати праці, а саме: створення такої системи організації оплати праці, яка найбільше б відповідала виробничим силам, їх стимулюванню, займалися такі вітчизняні вчені, як Д. Богиня [1], І. Бондар, О.О. Бондаренко [2], М. Ведерніков, Г. Дмитренко, Г. Завіновська, А. Колот [3], А. Каліна, П. Мазурок, В. Новиков, Н. Павловська, А. Чухно та інші.

Метою статті є визначення поняття мотивації та системи оплати праці на підприємстві та розробка шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Під мотивацією розуміють ті сили, що дають можливість людині збуджувати бажання виконувати якісь дії з ентузіазмом та завзятістю. Мотивація трудового колективу впливає як на їх продуктивність, так і на результат діяльності підприємства, і тому головною задачею керівників є забезпечення та підвищення мотивації колективу з метою досягнення цілей організації. Мотивація характеризується кваліфікаційними ознаками та впливає на час та свідомість людини, звідси витікають різні види мотивації (рис.1) [9].

Якщо говорити про мотивацію, то її можна представити в вигляді процесу, що складається з шести послідовних етапів [7]. На першому етапі визначаються потреби, тобто усвідомлюється відсутність чогось, що являється необхідним та спонукає до дії. На другому етапі виявляється пошук альтернативних варіантів рішення, тобто задоволення, потреби. На третьому етапі визначаються цілі, а саме якими методами вони будуть вирішуватися, щоб задовольнити потреби. Четвертий етап являється головним, оскільки на цьому етапі проводиться реалізація дій, тобто для людини потрібно витратити багато зусиль для здійснення дій, щоб усунути потреби. П'ятий етап відповідає за винагороду, що отримується при реалізації дії і саме цей етап характеризує критерій виконання дій забезпечення очікуваного результату. Якщо є необхідність, то можна змінити мотивацію діяльності. При ліквідації потреби у людини або припиняється діяльність досягнення, або шукають альтернативи здійснення заходів щодо усунення потреби. Всі ці дії виконуються на шостому етапі.

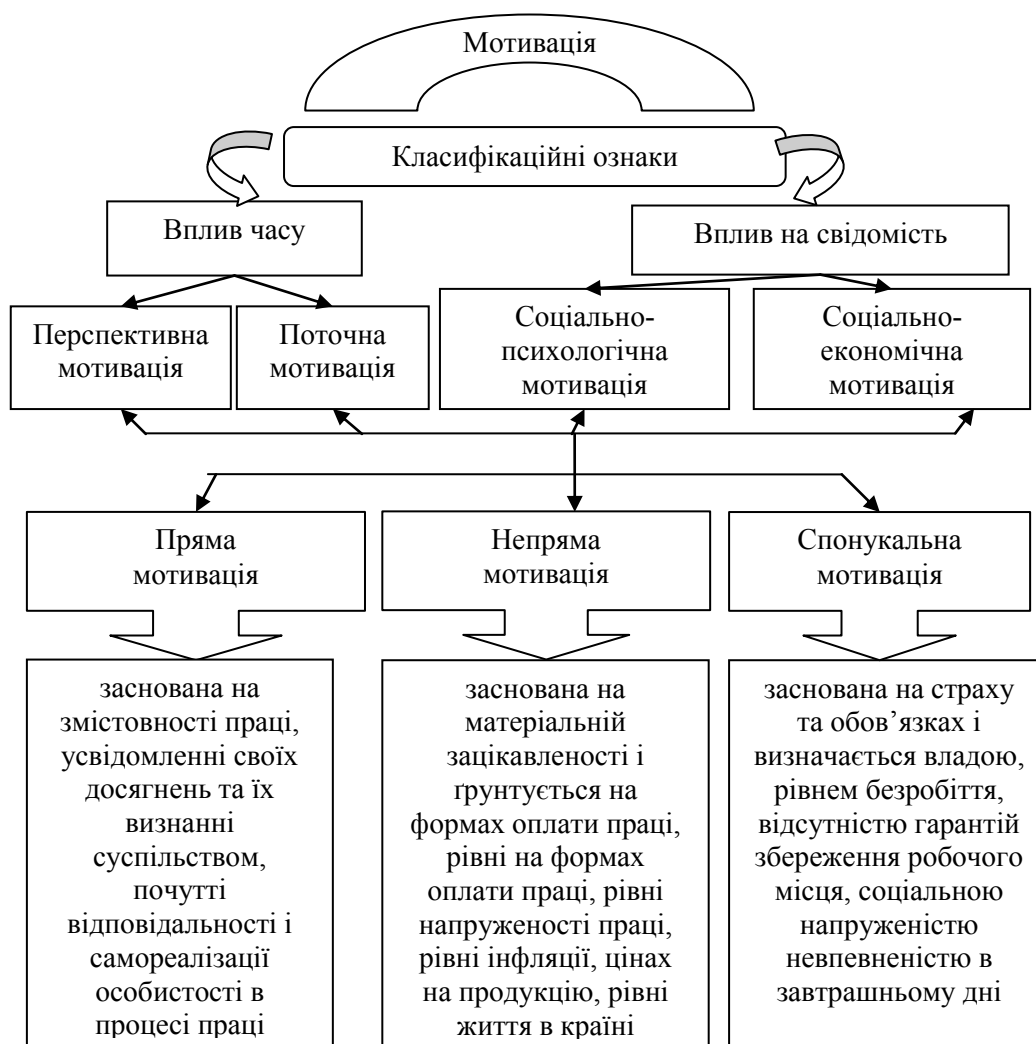


Рисунок 1. Види мотивації за класифікаційними ознаками

Джерело: сформовано авторами згідно з даними [3, 6, 10]

Отже, коли розглянутий процес дій мотивації, менеджером підприємства розробляється модель системи винагород, що задовольнить потреби за рахунок дій для досягнення цілей організації. Оскільки кожна людина індивідуальна, менеджер повинен визначати мотиваційну структуру для конкретної людини з їх різноманітними інтересами. Тому можна сказати, що процес мотивації потребує багато зусиль для його виконання з урахуванням можливої складності, багатоплановості та неоднозначності [9].

Розрізняють матеріальне та нематеріальне (моральне) заохочення праці.

Стимули праці, залежно від того, які потреби працівника задовольняються, бувають матеріальні і нематеріальні.

Комплекс заходів, що направлений на підвищення трудової активності працівників, і, в результаті, підвищується ефективність праці та якість виконання, складає систему морального і матеріального стимулювання праці.

Розпочнемо детальніше розглядати, що включає у себе матеріальне і нематеріальне стимулювання працівників соціальної організації [3].

До матеріального стимулювання належать матеріальні стимули, які можуть бути грошовими і негрошовими. До грошових належать заробітна плата, премії, доплати, надбавки тощо [3]. Основною економічною категорією, що поєднує інтереси працівників в задоволенні суспільних потреб, є оплата праці, яка впливає на рівень життя конкретного працівника, що в подальшому, має вплив на зростання ефективності виробництва та динаміку економічного зростання [5]. Суть заробітної плати можна розглядати в таких варіантах:

- заробітна плата являється економічною категорією, що відображає взаємозв'язки між підприємством (в особі керівництва) і працюючим, що наймається на роботу стосовно розподілу знову створеної вартості (доходу);

- заробітна плата є винагородою, що розраховується у грошовому вираженні, яке, по трудовій угоді, власником чи уповноваженим їм органом виплачується працюючому за його результат діяльності;

- по-третє, сьогодні у товарному виробництві, що потребує найманих робітників, заробітна плата являється елементом ринку праці, що представлена ціною, за яку робітник продає свою робочу силу. Звідси, заробітна плата виражається в виді ринкової вартості використання найманої робочої сили;

- по-четверте, для робітника по найму заробітна плата – це його дохід, що він отримує в результаті використання своєї здатності до праці, і який забезпечує об'єктивно необхідне відтворення робочої сили;

- по-п'яте, для підприємства заробітна плата – це, з одного боку, елемент затрат на виробництво, що включається у собівартість продукції, робіт (послуг), а з другого - головний елемент забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні успіху в результатах праці.

Отже, ціна робочої сили в сьогоднішніх умовах охоплює всі витрати власників роботи, що пов'язані з наймом і розвитком робочої сили. У зв'язку з цим заробітну плату варто розглядати як основну частину ціни робочої сили, що має індивідуальний характер і прямо залежить від трудового внеску найманого робітника [3].

Структура заробітної плати складається з трьох основних елементів, а саме:

- основної заробітної плати;
- додаткової заробітної плати;
- заохочувальних і компенсаційних виплат.

Основну заробітну плату визначають тарифні ставки, розцінки за розрядами, посадові оклади, а також надбавки і доплати в розмірах, установлених відповідно чинного законодавства.

Винагорода, що виконується за роботу, що йде вище норми за трудові успіхи, винахідливість і особливі умови праці складають додаткову заробітну плату.

Заохочувальними та компенсаційними виплатами є такі складові:

- матеріальна допомога;
- винагорода за результат діяльності.
- трудові і соціальні пільги працюючим (оплата за путівки на лікування і відпочинок; компенсації щодо невиданих путівок; оплата вартості подорожей і т.п.).
- інші виплати індивідуального характеру [9].

За кінцевий результат виконаної роботи працівник отримує різні форми матеріального стимулювання у вигляді кількісних та якісних досягнень в роботі. Це можуть бути премії, бонуси, річні винагороди, виплати за вислугу років і т.п.

Премії – це грошові виплати працівнику за досягнення високого кількісного і якісного результату праці, що виплачується в вигляді додаткової частини заробітної плати. Її обсяги можуть залежати від досягнення встановлених раніше кількісних і якісних показників, що передбачені умовами преміювання.

На рис. 2 наведені види преміювання різних ознак, що має назву класифікації систем преміювання при різних ознаках [5,6].

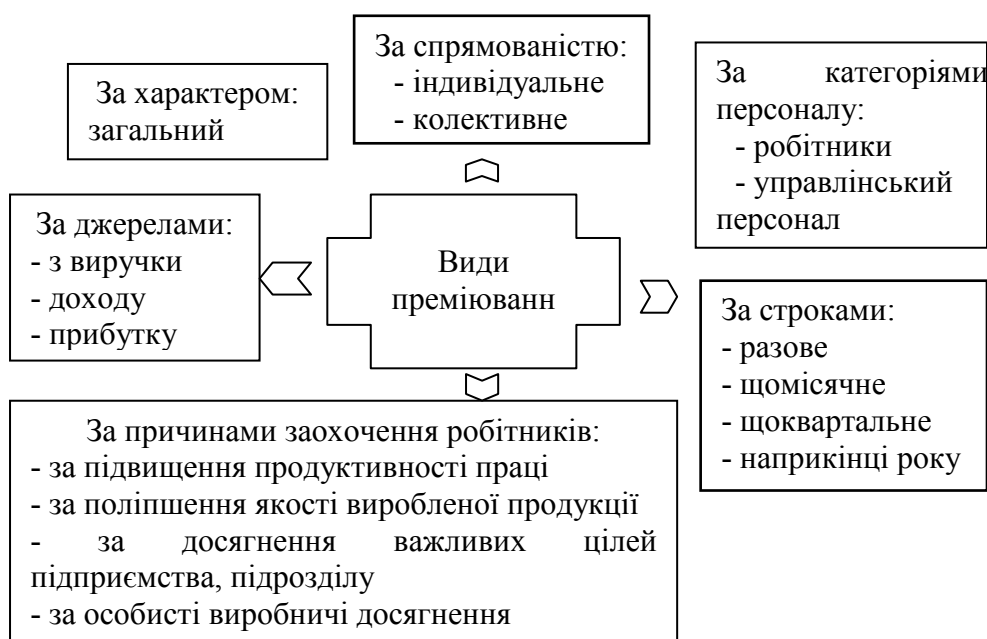


Рисунок 2. Класифікація систем преміювання

Джерело: сформовано авторами згідно з даними [3, 6, 10]

Лук'янченко Н. Д. в своїй праці «Мотивація персоналу» [10] зазначав, що до загального характеру преміювання належать преміювання за хороший результат роботи організації та її підрозділів, ділянок. Преміювання приватного характеру пов'язане з досягненнями приватного характеру – це може бути економія електроенергії, створення і впровадження новітньої технології тощо. Преміювання індивідуального характеру має особливу роль індивідуальних особистостей, а колективне – спрямоване мотивувати соціальні групи.

Преміювання може виконуватися із таких джерел, як: виторг, дохід або прибуток. Преміювання з виторгу – це відсоток з виторгу або з абсолютного розміру премії.

Преміювання з доходу – це винагорода у вигляді заздалегідь встановленого відсотка з доходу чи абсолютного розміру премії.

Преміювання з прибутку – здійснюється при досягненні визначеного розміру прибутку (валового, чистого) у вигляді фіксованого відсотка з прибутку чи абсолютного розміру премії залежно від розміру посадового окладу.

Винагорода працівників пов'язана з категоріями персоналу. Так, робітники преміюються за виконану роботу, забезпечуючи необхідну якість продукції і культуру виробництва у вигляді розрахункового відсотка і погодинної тарифної ставки від відпрацьованого часу по факту, тобто премія нараховується на загальний обсяг основної заробітної плати.

Керівництво отримує премії за перевиконання результатів діяльності підприємства за плановими показниками за допомогою виплат визначеного відсотка від основної заробітної плати чи у вигляді розподілу частини чистого прибутку за кожен відсоток перевищення остаточного результату.

До форм преміювання працівників можна віднести заохочення стосовно підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції, що випускається, досягнення найважливіших цілей підприємства (підрозділу), особисті трудові успіхи. Премії можуть виплачуватися щоквартально, одноразово, та за загальнорічну роботу. Разові винагороди пов'язані з виконанням індивідуальних важливих задач, терміново виконаних або непередбачених робіт, із преміюванням за конкурси і роботи в святкові дні. Преміювання за підсумками роботи за місяць, квартал чи рік є доповненням до системи оплати праці. В основі розроблювального в організації локального нормативного акту лежить механізм винагороди, що виконується відповідно до передбаченого порядку, розмірів й умов виплат [5].

Спеціальна література пропонує низку конкретних методів, використання яких підвищує ефективність стимулювання трудової діяльності персоналу [3]. Сюди відносяться такі методи, як (рис. 3).

Дроблення стимулювання і контролювання. Якщо час, коли здійснюється стимулювання, дуже великий, робота спочатку часто здійснюється не інтенсивно, у розрахунку на те, що ще попереду є час для виконання задач. Коли треба скоротити період стимулювання часу «на розгойдування», його не залишається. Якщо період, за який потрібно виконати завдання, може бути довготривалим, то контролювання і, відповідно, стимулювання повинні виконуватися набагато частіше.

Забезпечення сталих умов стимулювання. Неможливо, щоб умови роботи і винагороди корегувалися під час виконання роботи з ініціативи керівництва в сторону зменшення. Ці два компонента (постійної і перемінної заробітної плати) можуть бути використані для забезпечення працюючого визначеної мінімальної оплати та зберігання взаємозв'язку між зарплатою й обсягами виконуваної роботи. Ув'язування в оплаті праці особистих результатів з результатами роботи колективу здійснюються через добуток двох співмножників, один із яких відбиває індивідуальні результати, а інший – колективні.

Зниження залежності оплати за висококваліфіковану чи індивідуальну роботу від відпрацьованого часу. Індивідуальна праця повинна оплачуватися більше звичайної праці. Імпульсне стимулювання – це разова мотивація, яку доцільно використовувати для спонукання робітника до ухвалення визначеного рішення. Наприклад, істотна винагорода, що виплачується людині при виході її на пенсію, і це підштовхує її до того, щоб ця людина все ж таки зробила перший крок до цього рішення.



Рисунок 3. Мотиваційні методи підвищення ефективності стимулювання трудової діяльності персоналу

Джерело: сформовано авторами згідно з даними [3]

Висновки та перспективи подальших досліджень. Встановлено, що під мотивацією розуміють ті сили, що дають можливість людині збуджувати бажання до виконання якоїсь роботи. Мотивація трудового колективу впливає на продуктивність праці та на результат діяльності підприємства. Головною задачею керівництва є забезпечення та підвищення мотивації колективу з метою досягнення цілей організації. Розкриті види та процес мотивації.

Розрізняють матеріальне та нематеріальне (моральне) заохочення праці. До матеріального стимулювання відносяться матеріальні стимули заохочення працівників (заробітна плата, премії, доплати, надбавки тощо). Мотиваційна роль заробітної плати в системі ринкових відносин характеризується своїми основними функціями: відтворювальною, стимулюючою, регулюючою та соціальною. Таким чином, заробітна плата є складним економічним поняттям, що відбиває досить широке коло відносин сучасного суспільства. Потрібно докласти великих зусиль і спеціальні знання для ефективної організації її як у масштабах суспільства, так і в

масштабах підприємства. Розмір заробітної плати разом з оцінкою матеріального становища трудящих, в основному, визначає стан економіки, ступінь її розвитку і місце на світовому ринку праці. У цьому виявляється подвійність заробітної плати як соціальної й економічної категорії. З одного боку, вона відбиває розміри індивідуальної заробітної плати, характеризуючи тим самим визначений рівень життя, з іншого боку – показує можливі витрати на відтворення робочої сили.

До заохочувальних та компенсаційних виплат належать такі складові, як матеріальна допомога, винагорода за результат діяльності, трудові і соціальні пільги працюючим (оплата за путівки на лікування і відпочинок; компенсації щодо невиданих путівок; оплата вартості подорожей і тощо) та інші виплати індивідуального характеру.

Премії – це грошові виплати працівнику за досягнення високого кількісного і якісного результату праці, що виплачується в вигляді додаткової частини заробітної плати. Її об'єми можуть залежати від досягнення встановлених раніше кількісних і якісних показників, що передбачені умовами преміювання.

Розкрита класифікація системи преміювання при різних ознаках, це премії за характером преміювання, преміювання приватного та індивідуального характеру, преміювання з доходу, з прибутку, по категоріях персоналу, за плановими показниками діяльності підприємства.

Запропоновані мотиваційні методи підвищення ефективності стимулювання трудової діяльності персоналу, а саме: дроблення стимулювання і контролювання, забезпечення сталих умов стимулювання, забезпечення для працюючого визначеної мінімальної оплати та зберігання взаємозв'язку між зарплатою й обсягами виконуваної роботи, взаємозв'язок оплати праці особистих результатів з результатами роботи колективу, зниження залежності оплати за висококваліфіковану чи індивідуальну роботу від відпрацьованого часу та імпульсне стимулювання.

Отже, саме трудовий колектив є головною силою формування та здійснення стабільної господарської діяльності підприємства і тому потрібно мотивувати та стимулювати його до поставлених цілей організації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богиня Д. П., Долгова Л.І., Куліков Г.Т. та ін. Мотивація праці в ринковій економіці: проблеми теорії і практики: наук. вид. К.: Ін-т екон. НАН України, 1997. 182 с.
2. Бондаренко О.О. Трудова мотивація: проблеми та розвиток. *Економіка та держава*, 2005. №4. С. 64 - 66.
3. Колот А. М. Мотивація персоналу: підруч. К.: КНЕУ, 2009. 337 с.
4. Іванілов О.С., Губа О.М. Застосування в комерційних організаціях узагальненої системи стимулювання праці. *Актуальні проблеми економіки*, 2006. №3. С. 52 - 56.
5. Лук'янченко Н.Д., Дороніна О.А. Управління оплатою праці як важливою складовою соціально трудових відносин. *Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України*. Тернопіль, 2010. Вип. 9. С. 31-34.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. М.: Дело, 2000. 704 с.
7. Решетов О.В., Резніченко О.О. Механізм мотивації праці персоналу малих підприємств. *Регіональні перспективи*, 2002. № 3-4 (22-23). С. 225–228.
8. Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств. *Україна: аспекти праці*, 2008. № 6. С. 45-51.
9. Система мотивации персонала. URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm052.html> (дата звернення 05.05.2019).
10. Лук'янченко Н.Д., Бунтовська Л.Л. Мотивація персоналу: навчальний посібник. Донецьк: ДонНУ, 2004. 302 с.

REFERENCES

1. Bohynya, D. P., Dolhova, L. I. and Kulikov, H. T. (1997), *Motyvatsiyapratsivrynkoviyeconomitsi: problemyteoriyiipraktyky: nauk. vyd.* [Motivation of Labor in a Market Economy: Problems of Theory and Practice]. K.: In-tek. NANUkrayiny. [inUkrainian].
2. Bondarenko O.O. (2005), "Labor motivation: problems and development", *Ekonomikaderzhava*, vol. 4, pp. 64 - 66. [inUkrainian].
3. Kolot A. M. (2009), *Motyvatsiyapersonal* [Motivation of the staff]. K.: KNEU [inUkrainian].
4. Ivanilov, O.S. and Huba, O.M. (2006), "Application in a commercial organization of a generalized system of stimulation of labor", *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 3, pp. 52 – 56 [in Ukrainian].
5. Lukyanchenko, N.D. and Doronina O.A. (2010), "Management of pay as an important component of social labor relations", *Rehionalni aspekty rozvytku i rozmishchennya produktyvnykh syl Ukrayiny*, vol. 9, pp. 31-34 [in Ukrainian].
6. Meskon, M.KH., Albert M. and Khedoury F. (2000), *Osnovymenedzhmenta=Management* [Fundamentals of Management = Management] (Trans.). M.: Delo. [in Ukrainian].
7. Reshetov, O.V. and Reznichenko, O.O. (2002), "The mechanism of motivation of labor of personnel of small enterprises", *Rehionalniperspektyvy*, vol. 3-4 (22-23), pp. 225–228. [in Ukrainian].
8. Sardak, S. (2008), "Motivation and Stimulation of Employees of Domestic Enterprises", *Ukrayina: aspektypratsi*, vol. 6, pp. 45-51. [in Ukrainian].
9. Systemamotyvatsiyapersonala URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm052.html> (Accessed 05 May 2019).
10. Lukyanchenko, N.D. and Buntovskaya, L.L. (2004), *Motyvatsiyapersonal* [Motivation of the staff]. Donetsk: DonNU. [inUkrainian].

Елена Харчук, к.э.н, доц.

(доцент каф. менеджмента, публичного управления и администрирования, Государственный университет инфраструктуры и технологий)

ORCID ID 0000-0001-5344-4121

Ирина Тарновская, к.э.н, доц.

(доцент каф. менеджмента, публичного управления и администрирования, Государственный университет инфраструктуры и технологий)

ORCID ID 0000-0003-2027-946X

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МОТИВАЦИИ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье обоснована актуальность проблемы и проведен анализ научных работ по мотивации труда, а именно организации оплаты труда. Определено понятие мотивации и ее виды по квалификационным признакам.

Рассмотрен процесс действий мотивации, который состоит из шести этапов (определение потребности, поиск альтернативных вариантов решения проблемы, методы решения проблемы, реализация действий по устранению проблемы, критерий выполнения действий обеспечения ожидаемого результата, ликвидация потребности у человека или поиск альтернативы осуществления мероприятий по устранению потребности) и на основе которых менеджер предприятия разрабатывает модель системы вознаграждений.

Раскрыто материальное и нематериальное стимулирование работников организации и определена суть заработной платы, ее роль в удовлетворении работников предприятия. Раскрыта структура заработной платы, состоящая из основной и дополнительной заработной платы, и с поощрительных и компенсационных выплат. Раскрыты составляющие поощрительных и

компенсационных выплат, а именно: материальная помощь, вознаграждение за результат деятельности, трудовые и социальные льготы работающим (оплата за путевки на лечение и отдых; компенсации за не выданные путевки; оплата стоимости путешествий и т.п.), другие выплаты индивидуального характера.

Рассмотрена классификация систем премирования по различным признакам и раскрыты формы премирования работников. Разработаны мотивационные методы повышения эффективности стимулирования трудовой деятельности персонала. Сделаны выводы по совершенствованию мотивации и системы труда.

Ключевые слова: мотивация, материальное и нематериальное стимулирование, заработная плата, премирование, эффективность персонала.

Olena Kharchuk, Ph.D., Assoc.

(Department of Management, Public Administration and Administration, State University of Infrastructure and Technologies)

ORCID ID 0000-0001-5344-4121

Iryna Tarnovska, Ph.D., Assoc.

(Department of Management, Public Administration and Administration, State University of Infrastructure and Technologies)

ORCID ID 0000-0003-2027-946X

TOPICAL ISSUES IMPROVEMENT OF MOTIVATION AND LABOR MONEY SYSTEM AT ENTERPRISE

The article substantiates the relevance of the problem and conducts analysis of scientific works on motivation of labor, namely, the organization of remuneration. The concept of motivation and its types by qualification features are determined.

The process of motivational action, which consists of six stages (definition of the need, search for alternative solutions of the problem, methods of solving the problem, implementation of actions to eliminate the problem, the criterion for implementing the actions to ensure the expected result, eliminating the need for a person or finding an alternative to implementing measures to address the need) , but on the basis of which the enterprise manager develops a rewards model.

The material and non-material stimulation of employees of the organization is revealed and the nature of wages is determined, and its role in satisfaction of the employees of the enterprise. The structure of wages, which consists of basic and additional wages, and of incentive and compensatory payments, is disclosed. The components of incentive and compensation payments are disclosed, namely: material assistance, remuneration for the result of activities and labor and social privileges for the worker (payment for trips for treatment and rest, compensations for unpaid travel vouchers, payment of travel expenses, etc.), other individual payments character.

The classification of bonus systems according to various features and the forms of bonuses of employees are disclosed. Motivational methods of increasing the effectiveness of stimulating the work of personnel have been developed. Conclusions are made on improvement of motivation and system of work at the enterprise.

Keywords: motivation, material and non-material stimulation, wages, bonuses, personnel efficiency.

УДК 339.92

JEL classification: F23

Вікторія Шкляр, к.е.н.,

(доцент каф. «Теоретична та прикладна економіка», Державний університет інфраструктури та технологій)

ORCID ID 0000-0003-2651-0319

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАСЛІДКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Транснаціональні корпорації залишаються протягом тривалого часу найважливішими дійовими особами в світовій економіці. Одним з найбільш дієвих способів стимулювання попиту на національну продукцію є залучення капіталовкладень від ТНК. Успішна діяльність ТНК, що базуються в економіці приймаючої країни, беззаперечно впливає на добробут країни, її міжнародну конкурентоспроможність та рівень інтегрованості у світове господарство.

Діяльність ТНК тісно пов'язана з інтересами держав їхнього походження. Вони орієнтовані на максимізацію власних прибутків і зміцнення ролі та впливу своєї держави у світовому господарстві. Така позиція ТНК в світовій економіці не може оцінюватись однозначно позитивно. Посилення впливу ТНК і послаблення ролі національної економіки призводить до появи протиріч між транснаціональними корпораціями та державами. Таке протиріччя негативно впливає на економічний стан держави. Тому, в даній статті визначено позитивні та негативні сторони діяльності ТНК на приймаючі країни.

Проаналізовано сучасний стан ТНК та розкрито їх роль в процесах глобалізації світової економіки. ТНК займають лідируючі позиції в процесах глобалізації, стаючи її найбільшими гравцями. Вони підсилюють ці процеси, здійснюючи експортно-імпорتنі операції та за допомогою прямих іноземних інвестицій. ТНК володіють від 80% до 90% прямих іноземних інвестицій світу, що збільшує економічний потенціал приймаючих країн, їхній платіжний баланс, сприяє модернізації економіки та передачі інновацій. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями.

Визначено основні тенденції розвитку транснаціональних компаній розвинених і країн, що розвиваються, в найближче десятиліття. Серед них чітко простежується підвищення врахування інтересів приймаючих країн, співпраця з місцевими середніми фірмами, боротьба за інноваційне лідерство, більш інтенсивне використання ресурсів неекономічного характеру, процеси «зміщення центрів», демократизація та лібералізація економічного простору.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, наслідки діяльності ТНК, роль ТНК в глобалізації світової економіки, тенденції розвитку.

© Шкляр В. В., 2019

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка характеризується стрімким процесом транснаціоналізації і чіткою тенденцією до інтеграції національних економік. Рушійною силою ключових процесів світової економіки є транснаціональні компанії або корпорації. Вони визначають динаміку, структуру, рівень конкурентоспроможності товарів і послуг на світовому ринку, контролюють міжнародний рух капіталу, передачу технологій і обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Завдяки своїм виробничим і фінансовим можливостям вони зосереджують у своїх руках найбільш наукоємні виробництва, сприяючи технологічному розвитку виробництва.

Діяльність ТНК значною мірою визначає не тільки конкурентоспроможність окремих галузей або країн, але й загальні обриси сучасної і майбутньої світової економіки. Інтернаціоналізація веде до посилення взаємозв'язків усіх складових частин світового господарства, до глобалізації економічного розвитку. До початку 90-х років практично не залишилось жодної країни у світі, не охопленої їхніми виробничо-інвестиційними операціями. Протягом ХХ ст. ТНК безпосередньо і опосередковано брали участь у створенні технологій авто- та авіабудування, ракетній, космічній та ядерній технологіях, що докорінно змінили не тільки баланс та розстановку сил у всьому світі, але й економічну структуру світового господарства. Значна роль ТНК також у якісно новому розвитку інформаційних технологій, на базі яких почав формуватися е-бізнес [5].

Стрімкий розвиток числа транснаціональних корпорацій викликає суперечки про вплив їх діяльності на економіку країн-донорів і реципієнтів. Як розвинені, так і країни, що розвиваються, прагнуть повною мірою скористатися позитивними ефектами, що виникають при проникненні ТНК на національний ринок. Для успішного функціонування на світовому ринку у транснаціональних компаній існує безліч способів для проникнення на внутрішній ринок країн: прямі іноземні інвестиції в національні компанії, стратегічні альянси, злиття і поглинання, франчайзинг, ліцензування, непрямий експорт, власні філії, інвестиційні проекти, спільні підприємства тощо.

Залучення транснаціональних компаній в національну економіку є істотним фактором розвитку приймаючої країни. Такі компанії цінні тим, що найчастіше пов'язані із залученням капіталу в формі прямих іноземних інвестицій. ТНК в економіці приймаючої країни надають реальну можливість реконструкції, диверсифікації та пожвавлення виробничої сфери. Для цієї мети держави, що розвиваються, і країни з перехідною економікою спрощують процедуру реєстрації підприємств, розширюють число галузей, доступних для іноземного капіталу, засновують вільні економічні зони. Проте, щоб протистояти масованому припливу іноземного капіталу і уберегти вітчизняних виробників від жорсткої конкуренції ТНК, вони змушені проводити обмежувальну політику. Місцеві органи влади зазвичай беруть активну участь у відборі інвестиційних проектів, віддаючи перевагу тим, які принесуть національній економіці найбільшу користь.

Слід зазначити, що основним засобом впливу ТНК на економіку країни є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). ТНК володіють від 80% до 90% ПІІ світу, що збільшує економічний потенціал країн, у яких діють дочірні підприємства чи філії ТНК, їхній платіжний баланс, сприяє модернізації економіки та передачі інновацій.

ТНК як комерційні структури, перш за все націлені на збільшення власного прибутку, і, найчастіше, не беруть до уваги інтереси урядів держав, на території яких вони функціонують. Внаслідок цього не можна однозначно визначити

позитивну або негативну роль відіграють транснаціональні компанії для тієї чи іншої національної економіки.

Враховуючи той факт, що ТНК з одного боку є продуктом міжнародних відносин, що швидко розвиваються, а з іншого – могутнім механізмом впливу на міжнародні відносини, дослідження впливу їх діяльності на приймаючі країни є актуальним і потребує уточнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мінливе зовнішнє середовище та економічні процеси в ньому підвищують увагу до ролі транснаціональних корпорацій в міжнародних економічних відносинах, що розширює вплив на національні економіки різних країн світу. Дослідження наслідків впливу функціонування транснаціональних корпорацій породжує суперечливі дискусії між різними науковцями. Значну частину наукових праць приділено питанням ролі ТНК у міжнародній інвестиційній діяльності [2, 4, 8] та в аспекті розвитку глобалізаційних процесів [1, 4, 6], їх позитивних та негативних наслідків на країни базування та приймаючі країни [2, 3, 5, 6] тощо. Результати діяльності ТНК висвітлюються у звітах ООН, СОТ, МВФ, конференціях ООН з торгівлі та розвитку тощо [9-12].

Метою роботи є розкриття сучасного стану ТНК і визначення позитивних та негативних наслідків їх діяльності на приймаючі країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. Глобалізаційні процеси створюють зовнішнє середовище для функціонування ТНК, проте, з іншого боку, вони є результатом світогосподарської діяльності. Третя частина світової торгівлі здійснюється за участю ТНК, оскільки вони виступають найдинамічнішим структурним елементом глобальної економіки. Здатність до перетворень (злиття чи поглинань) організаційних структур, мобільність, широке коло зв'язків, розробка та впровадження інновацій надають можливість ТНК випереджати національні та регіональні форми господарювання.

Організаційна та управлінська здатність ТНК інтегрувати фактори й умови виробництва у всесвітньому масштабі і реалізувати переваги власності, інтерналізації та розміщення роблять їх високоефективним учасником економічної діяльності. Така ефективність досягається транснаціональними корпораціями в ході боротьби за одержання стабільних прибутків.

Враховуючи масштаби розвитку, потужності та роль ТНК у світовій економіці і політиці країн, зокрема позитивні і негативні наслідки їх діяльності, можна стверджувати, що виникнення таких міжнародних корпорацій є закономірним кроком у розвитку міжнародної економіки та необхідним етапом сучасної реорганізації і розвитку міжнародних відносин [6]. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, ступінь інтегрованості в глобалізаційні процеси все більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці.

ТНК належить вирішальна роль у глобалізації світової економіки. За всю свою історію функціонування фінансові та нефінансові ТНК сформували найбільші центри концентрації своїх материнських компаній в розвинених країнах, проте дані щорічних доповідей ЮНКТАД, Forbes і інших аналітичних груп свідчать про зростання числа головних офісів і філій, дочірніх компаній не тільки в історичних центрах існування, але і в регіонах, що розвиваються.

Останні статистичні дані про загальну кількість ТНК та їх філій опубліковано у звіті ЮНКТАД станом на 2014 рік. Відповідно до нього у світі налічується 100000

ТНК, які мають 920000 зарубіжних філій [11]. Історично склалося так, що основні досягнення ТНК були розподілені в рамках так званої «тріади» – Європи, Японії та США. Тут концентрувалися розробка і виробництво не тільки базових продуктів і новітніх технологій, а й впровадження не дороге масове виробництво, що виявилось спеціалізацією країн Південно-Східної Азії і Латиноамериканського регіону.

На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації стали однією з головних рушійних сил глобалізації. ТНК контролюють близько 85% світового експорту і 80-90% прямих іноземних інвестицій. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями [2].

У 2018 році ТНК розвинених країн скоротили свої інвестиції за кордон на 40% до рівня 558 млрд. доларів. Як наслідок, їхня частка в світових ППІ знизилася до 55% – найнижчого за всю історію. Потоки до Європи зменшилися вдвічі до 172 мільярдів доларів. Щодо Північної Америки, то вони були більш стійкими і зменшившись лише на 4%, і становили 291 мільярд доларів. У Європі кілька важливих приймаючих країн, таких як Ірландія та Швейцарія, зареєстрували негативний приплив величиною у –66 мільярдів доларів та –87 мільярдів доларів відповідно. Потоки ППІ до Сполученого Королівства також скоротилися на 36% до 64 млрд. доларів. У Сполучених Штатах приплив ППІ скоротився на 9 % до 252 мільярдів доларів. Приплив прямих іноземних інвестицій в Австралії досяг рекордного рівня 60 млрд. доларів, оскільки іноземні філії реінвестували рекордний прибуток в країні на суму 25 млрд. доларів [12].

Варто зауважити, що близько 2000 корпорацій мають реальну і значну вагу на міжнародній арені, а значне зростання кількості корпорацій викликаний активним виходом великих національних фірм на ринки ближнього зарубіжжя. У рейтингу Global 500 за 2017 рік близько 57% – це розвинені країни [9]. Звичайно, в даний час відбувається поступове зміщення акценту в бік країн, що розвиваються, особливо Китаю, Індії та Бразилії, але про значну роль корпорацій цих країн говорити ще рано. Незмінним лідером за кількістю головних компаній фінансових і нефінансових ТНК залишається США, далі йдуть Японія, Південна Корея, за ними йдуть Великобританія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Швейцарія, Канада, Австралія, Італія, Іспанія, Тайвань та інші. Спираючись на даний Forbes Global 2000 «The World's Biggest Public Companies» 2017 року США є материнською країною для 563 компаній зі списку, Японія – 229 компаній, Франція – 60, Південна Корея – 64, Росія – 27 компаній [10].

На сьогоднішній день саме транснаціональні корпорації фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального поділу світу, формують найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах.

Сьогодні у світі роль ТНК посилюється і, навпаки, слабшає роль національних економік, що приводить до протиріччя інтересів між транснаціональними корпораціями та державами. Таке протиріччя може негативно впливати на економічний стан держави [2]. Саме тому виникає необхідність визначення позитивних та негативних наслідків ТНК на національні економіки з метою можливості раціонального регулювання їх діяльності. Тому серед переваг залучення ТНК в національну економіку можна виокремити такі (рис.1).



Рисунок 1. Переваги залучення ТНК

Джерело: сформовано та доповнено автором на основі [1, 2, 5, 7]

Проте, враховуючи значну ефективність, масштаби і оптимальне розташування у найбільш «вигідних країнах», а також свою багатогалузеву структуру дочірніх підприємств та філій за кордоном, ТНК мають реальну можливість уникати законодавчі обмеження держав, здійснюючи заборонену діяльність і приховуючи значну частку прибутків від оподаткування [6]. Найбільша небезпека полягає в

тому, що функціонування ТНК має наднаціональний характер і приводить до формування наддержавних зв'язків. Отже, серед недоліків залучення ТНК виділимо такі (рис. 2).



Рисунок 2. Недоліки залучення ТНК

Джерело: сформовано та доповнено автором на основі [1, 2, 3, 5, 6, 7]

Враховуючи масштаби розвитку, потужності та роль ТНК у світовій економіці і політиці країн, зокрема позитивні та негативні наслідки їх діяльності, можна стверджувати, що виникнення таких міжнародних корпорацій є закономірним кроком у розвитку міжнародної економіки та необхідним етапом сучасної реорганізації і розвитку міжнародних відносин [4].

Незважаючи на значну кількість недоліків впливу ТНК на національну економіку, все ж вони є основним джерелом надходження потоків ППІ та новітніх інноваційних розробок, які з часом переходять в країни перебування, на території яких розташовуються офіси, заводи або лабораторії. Тим більше, у найближче десятиліття більш чітко будуть простежуватися такі тенденції, характерні для транснаціональних компаній розвинених і країн, що розвиваються:

- підвищення ролі ТНК для країн, що розвиваються;
- збільшення інвестування в НДДКР, що дозволить залишатися світовими лідерами;
- посилення регіональної інтеграції для більш ефективного використання ресурсів і стабільного розвитку економіки країн-базування;
- більш інтенсивне використання ресурсів неекономічного характеру;
- тісна співпраця з місцевими середніми фірмами;
- процеси «зміщення центрів», при якому концентрація капіталу і політичної влади визначає розвиток галузей світового господарства;
- поява подвійних стандартів: демократизація та лібералізація економічного простору – встановлення планового господарства всередині самих транснаціональних структур;
- посилення транснаціоналізації малих і середніх компаній;
- підвищення значення продукції ТНК для національного оборонного комплексу, збільшення ролі державного замовлення.

Транснаціональні компанії XXI століття змагаються не лише за прибуток, але і за інноваційне лідерство в деяких галузях економіки.

Висновки. У даний час пріоритетною формою господарювання суб'єктів в глобальному економічному просторі залишаються транснаціональні корпорації, які впливають не тільки на глобальне господарське життя, а й формують свої умови у світовій інноваційній діяльності та міжнародному поділі праці.

Незважаючи на значні недоліки впливу для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, ТНК залишаються головною рушійною силою в процесі розширення інвестиційної діяльності, що дозволяє їй бути активним гравцем не лише на локальному ринку злиттів та поглинань, а й на зарубіжному.

Для захисту власної економіки законодавча база приймаючої країни повинна встановити норми контролю та регулювання при залученні ТНК на національний ринок, забезпечити відповідну зайнятість місцевих трудових ресурсів, здійснювати захист конкуренції, відстоювати адаптацію до місцевих умов та власну участь у проведенні НДДКР, контролювати відповідність ППІ-проекту екологічним і санітарним вимогам, сприяти розвитку інфраструктурно.

ЛІТЕРАТУРА

1. Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів. *Ефективна економіка*. 2011. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_1_16 (дата звернення 05.06.2019 р.).

2. Лимонова Е. М., Воробйова К.О. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 2 (17). С. 121-130.
3. Лисенко Ж.П. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України. *Економіка і суспільство*. Мукачівський державний університет, 2016. № 3. С. 412-417.
4. Нерода-Березка К. І. Експансія ТНК у країни різного рівня розвитку в умовах глобалізації. *Економіка і управління*. 2012. № 4. С. 57-63.
5. Сазонет І.Л. Посилення ролі ТНК: позитивні та негативні наслідки. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*: зб. наук. праць. Суми: УАБС НБУ, 2009. Т. 24. С.122-127.
6. Степанець С. І. Основні наслідки діяльності транснаціональних корпорацій в умовах інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. НАУ, 2010. №25. URL:file:///C:/Users/Family/Downloads/525-2039-1-PB%20(2).pdf (дата звернення 25.05.2019 р.).
7. Циганов С. А., Кішчак І.Т., Шевчук С.П. Особливості менеджменту транснаціональних корпорацій та їх роль у регіональному розвитку (на прикладі Миколаївської області). *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського*. Серія : Економічні науки. 2013. Вип. 5.1. С. 78-83.
8. *Multinational corporations in the third world: predators or allies in economic development?* Religion & Liberty. Grand Rapids., 2016. URL: <http://www.acton.org/pub/religion-liberty/volume-2-number-5/multinational-corporations-thirdworld-predators-o> (дата звернення 26.05.2019 р.).
9. *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World* – Geneva.: Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2017. 463 p.
10. The World's Biggest Public Companies 2017. *Forbes*. New York., 2018. URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall> (дата звернення 28.05.2019 р.).
11. *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: an action plan*. New York and Geneva, 2014. 228 p.
12. *World Investment Report 2019: Special economic zones*. New York and Geneva, 2019. 222 p.

REFERENCES

1. Bolharova, N. K. and Panevnyk, T. M. (2011), "Transnational corporations in aspect of development of globalizatsiy of processes" *Efektivna ekonomika*, [Online], № 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_1_16 (Accessed 05 June 2019).
2. Lymonova, E. M. and Vorobiova, K.O. (2014), "Investigating the impact of TNCs on host countries and host countries" *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, № 2 (17). pp. 121-130.
3. Lysenko, Zh. P. (2016), "The influence of transnational corporations' activities on the economic development of Ukraine" *Ekonomika i suspilstvo*. Mukachivskiy derzhavnyi universytet, № 3. pp.412-417.
4. Neroda-Berezka, K. I. (2012), "The expansion of TNCs into countries of varying levels of development in a globalizing environment" *Ekonomika i upravlinnia*, № 4. pp. 57-63.
5. Sazonets, I.L. (2009), "Strengthening the role of TNCs: positive and negative effects" *Problemy i perspektivy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*: zb. nauk. prats. – Sumy: UABS NBU, T. 24. pp.122-127.
6. Stepanets, S. I. (2010), "Main implications of transnational corporations in the context of internationalization and globalization of the world economy" *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*. NAU, №25, available at: [http://C:/Users/Family/Downloads/525-2039-1-PB%20\(2\).pdf](http://C:/Users/Family/Downloads/525-2039-1-PB%20(2).pdf) (Accessed 25 May 2019).
7. Tsyhanov, S. A., Kishchak, I. T. and Shevchuk, S. P. (2013), "Features of management of transnational corporations and their role in regional development (for example, Mykolaiv region)" *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho derzhavnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho*. Seriya : Ekonomichni nauky, vyp. 5.1. pp. 78-83.
8. *Multinational corporations in the third world: predators or allies in economic development?* (2016), Religion & Liberty. Grand Rapids, available at: <http://www.acton.org/pub/religion-liberty/volume-2-number-5/multinational-corporations-thirdworld-predators-o> (Accessed 26 May 2019).
9. *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World* – Geneva (2017), Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 463 p.
10. The World's Biggest Public Companies 2017 (2018), Forbes. New York., available at: <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall> (Accessed 28 May 2019).
11. *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: an action plan* (2014), New York and Geneva, 228 p.
12. *World Investment Report 2019: Special economic zones* (2019), New York and Geneva, 222 p.

Викторія Шкляр, к.э.н

(доцент каф. «Теоретическая и прикладная экономики», Государственный университет инфраструктуры и технологий)

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Транснациональные корпорации остаются в течение длительного времени важнейшими действующими лицами в мировой экономике. Одним из самых действенных способов стимулирования спроса на национальную продукцию является привлечение капиталовложений от ТНК. Успешная деятельность ТНК, базирующаяся в экономике принимающей страны, безусловно влияет на благосостояние страны, ее международную конкурентоспособность и уровень интегрированности в мировое хозяйство.

Деятельность ТНК тесно связана с интересами государств их происхождения. Они ориентированы на максимизацию собственной прибыли, а также укрепления роли и влияния своего государства в мировом хозяйстве. Такая позиция ТНК в мировой экономике не может оцениваться однозначно положительно. Усиление влияния ТНК и ослабление роли национальной экономики приводит к появлению противоречий между транснациональными корпорациями и государствами. Такое противоречие негативно влияет на экономическое состояние государства. Поэтому, в данной статье определены положительные и отрицательные стороны деятельности ТНК на принимающие страны.

Проанализировано современное состояние ТНК и раскрыто их роль в процессах глобализации мировой экономики. ТНК занимают лидирующие позиции в процессах глобализации становясь ее крупнейшими игроками. Они усиливают эти процессы осуществляя экспортно-импортные операции и с помощью прямых иностранных инвестиций. ТНК владеют от 80% до 90% прямых иностранных инвестиций мира, увеличивают экономический потенциал принимающих стран, их платежный баланс, способствуют модернизации экономики и передачи инноваций. На них приходится более 50% мирового производства, более 75% мировой торговли и международной миграции капитала, более 80% международного обмена технологиями.

Определены основные тенденции развития транснациональных компаний развитых и развивающихся стран в ближайшее десятилетие. Среди них четко прослеживается повышение учета интересов принимающих стран, сотрудничество с местными средними фирмами, борьба за инновационное лидерство, более интенсивное использование ресурсов неэкономического характера, процессы «смещение центров», демократизация и либерализация экономического пространства.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, последствия деятельности ТНК, роль ТНК в глобализации мировой экономики, тенденции развития.

*Viktoriya Shklyar, Candidate of Sciences (Economics)
(Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics, the
State University of Infrastructure and Technologies)*

**CURRENT STATUS AND CONSEQUENCES OF MULTINATIONAL
CORPORATIONS ACTIVITIES IN GLOBALIZATION
OF THE WORLD ECONOMY**

Transnational corporations remain for a long time the most important actors in the global economy. One of the most effective ways to stimulate demand for national products is to attract capital investment from MNCs. Successful MNCs based on the economy of the host country undeniably affect the welfare of the country, its international competitiveness and the level of integration into the world economy.

Activities of MNCs are closely linked with the interests of the states of their origin. They are focused on maximizing their own profits and strengthening the role and influence of their state in the global economy. Such a position of MNCs in the world economy can not be assessed uniquely positively. Strengthening the influence of MNCs and weakening the role of the national economy leads to contradictions between transnational corporations and states. Such a contradiction negatively affects the state of the economy. Therefore, this article identifies the positive and negative aspects of the activities of the MNCs in the host countries.

The current state of MNCs is analyzed and their role in the processes of globalization of the world economy is revealed. MNCs occupy a leading position in the processes of globalization becoming its largest players they strengthen these processes through export-import operations and with the help of foreign direct investment. MNCs have from 80% to 90% of foreign direct investment, which increases the economic potential of host countries, their balance of payments, contributes to the modernization of the economy and the transfer of innovation. They account for more than 50% of world production, more than 75% of world trade and international capital migration, more than 80% of international technology exchange.

The main tendencies of the development of transnational companies of developed and developing countries in the next decade are determined. Among them there is a clear trace of increasing accountability of host countries, cooperation with local medium-sized firms, the struggle for innovative leadership, the more intensive use of non-economic resources, the processes of "shifting centers", democratization and the liberalization of economic space.

Keywords: multinational corporation, consequences of MNC activity, the role of MNCs in the globalization of the world economy, trends of development.

УДК 005.7: 005.95/96
JEL Classification: M12

Сергій Васи́лига

(аспірант каф. менеджменту, публічного управління та адміністрування, Державний університет інфраструктури та технологій)

ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ «УПРАВЛІННЯ ЗА ЦІЛЯМИ» НА ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті висвітлено одну з концепцій менеджменту – «управління за цілями» (ManagementbyObjectives), її суть, етапи, принципи, переваги та недоліки. Також, як наступний етап розвитку концепції управління, було розглянуто та досліджено метод управління підприємством SMART як складову концепції «управління за цілями».

Детальне дослідження оцінки концепції управління МВО та найбільших помилок менеджменту, дозволило порівняти з концепцією збалансованої системи показників Нортон і Каплана, виявити недоліки та надати практичні рекомендації для дієвості концепції на практиці.

Було проведено дослідження рівня та форми застосування такої концепції при здійсненому у 2017 році реформування державного управління, досліджено переваги та недоліки обраного органами державної влади методу менеджменту в державному управлінні.

У статті, задля покращення досягнення цілей за реалізацією концепції МВО в державній службі, було сформовано практичні рекомендації.

За результатами було сформовано низку пропозицій, спрямованих на покращення системи управління на державній службі, які доцільно застосувати також і на підприємствах приватного сектору економіки.

Ключові слова: менеджмент, управління за цілями, державна служба, оцінювання діяльності, постановка завдань.

Постановка проблеми. В 1954 році було запропоновано концепцію менеджменту «управління за цілями», сутність якої полягає в тому, що менеджмент як цілісна система управління, орієнтується на досягнення всієї сукупності цілей і завдань, що стоять перед організацією. Цілі і завдання менеджменту не тільки доводяться, але й узгоджуються з менеджерами всіх рівнів, які спрямовують свої зусилля, ресурси і енергію на їх досягнення. Через більш як півстоліття ця концепція знайшла своє застосування і в системі державного управління. В 2017 році Урядом України впроваджено систему оцінювання результатів службової діяльності державних службовців.

© Васи́лига С. М., 2019

Така система є, безумовно, позитивним нововведенням, проте все ж є певним недоліком що потребують удосконалення з метою досягнення високих та позитивних результатів діяльності органів державної влади.

Протягом 2018 року всі державні службовці проходили оцінювання відповідно до вимог, встановлених Урядом. Практичне впровадження реформи доцільно оцінити шляхом порівняння процедури оцінювання діяльності державних службовців та процедури застосування «management by objectives» (надалі – МВО) в значенні, запропонованому Пітером Друкером.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепції «управління за цілями» сьогодні досить детально досліджено та описано багатьма вітчизняними та світовими науковцями, серед яких, зокрема, П. Друкер, М. Мексон, Г. Осовська, А. Шегда, З. Шершньова та інші. Питання оцінювання результатів діяльності державних службовців України було здійснено лише Т. Витко ^[4] у 2017 році за півроку до офіційного впровадження Урядом відповідної реформи (інформація щодо досліджень вказаного питання іншими науковцями відсутня). В цілому Т.Витко було здійснено досить детальний аналіз системи оцінювання результатів діяльності державних службовців України та надано доцільні пропозиції та рекомендації щодо покращення якості такого оцінювання. Але залишається не розкрита інформація щодо наукових думок, спостережень та напрацювань за результатами впровадження вказаної реформи.

Мета статті. Проаналізувати концепцію «управління за цілями», реформу впровадження оцінювання результатів службової діяльності державних службовців України, її практичне впровадження та за результатами надати пропозиції і, відповідно, рекомендації щодо покращення системи застосування концепції «управління за результатами» в державній службі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В 1954 році Пітер Друкер запропонував нову концепцію управління на підприємстві – «управління за цілями» (Management by Objectives). Сутність зазначеної концепції полягає в такому: визначені цілі і завдання підприємства, установи чи організації розділяються між менеджерами всіх рівнів, які в свою чергу доводять вказані завдання до безпосередніх виконавців (здійснюють розподіл завдань між виконавцями), визначають часові межі для виконання кожного конкретного завдання та здійснюють оцінювання рівня виконання завдання.

Основними принципами концепції «управління за цілями» (МВО) є:

- упорядкування та поділ цілей і завдань;
- виділення конкретного завдання для кожного виконавця;
- участь працівників в процесі прийняття рішень;
- визначення часових рамок для виконання кожного завдання;
- оцінка продуктивності та забезпечення зворотного зв'язку.

На основі концепції МВО також було запропоновано метод управління підприємством SMART. На рис. 1 представлено сутність концепції SMART.

Згідно з концепцією Друкера менеджери повинні уникати «пастки діяльності», коли вони настільки втягуються в оперативну діяльність підприємства, що забувають про свої головні цілі і завдання. Одна з ідей МВО полягає в тому, що менеджери всіх рівнів на підприємстві, установі чи організації повинні бути задіяні в процесі стратегічного планування, а також впровадженні ініціатив, спрямованих на підвищення ефективності функціонування організації.

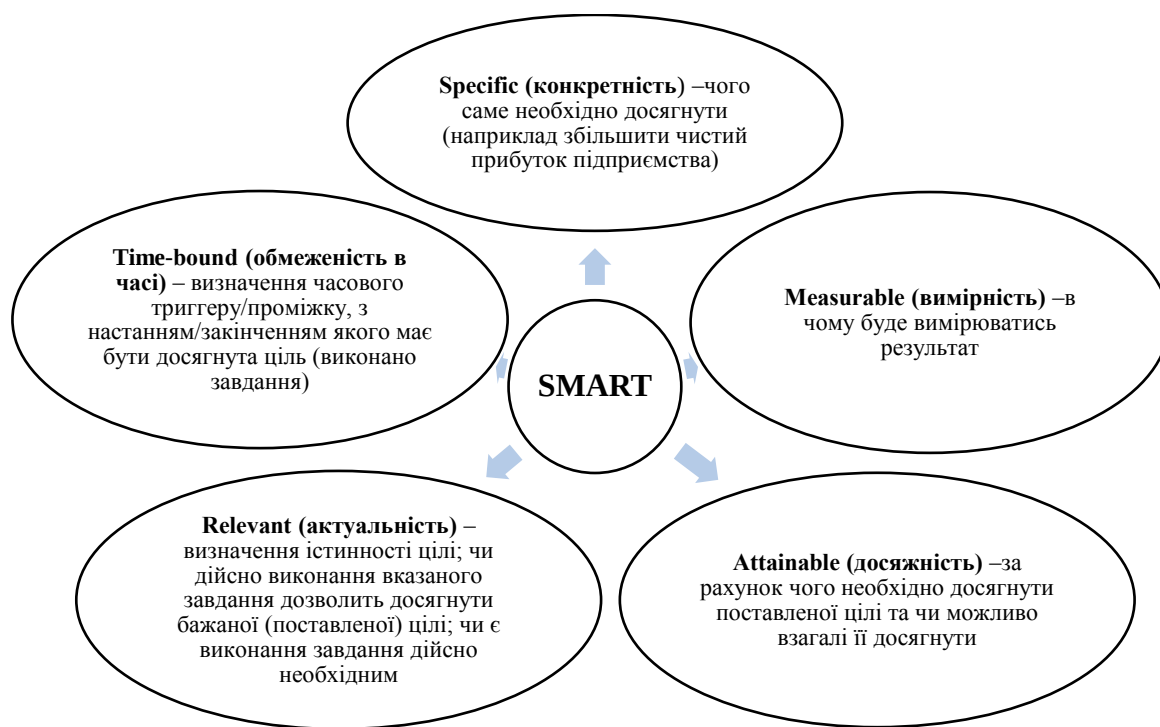


Рисунок 1. Сутність концепції SMART

Джерело: сформовано автором

Однак, у порівнянні з концепцією збалансованої системи показників Нортон і Каплана, модель МВО не передбачає такого ж об'ємного аналізу діяльності компанії та виявлення причинно-наслідкових зв'язків між окремими показниками.

Крім того, модель заснована на чіткому виявленні та формалізації задач і не пристосована до динамічних процесів, що впливають на кожну організацію.

Власне, у 1990-х роках сам Пітер Друкер висловився з приводу концепції МВО таким чином: «Це всього лише ще один інструмент, а не понад дієвий засіб від неефективного менеджменту. Управління за завданнями працює, якщо відомі завдання, а в переважній більшості випадків вони не відомі». Таким чином, дану модель можна розглядати як таку, що передує сучасним концепціям збалансованої системи показників [8].

Етапи концепції МВО:

1. Визначення мети (визначення цілей підприємства, установи чи організації, розподіл цілей між менеджерами, визначення завдань для кожного конкретного працівника);

2. Планування заходів (по своїй суті є застосуванням методу SMART);

3. Контроль працівника (працівник сам контролює хід виконання завдання та здійснює комплекс коригувальних заходів, спрямованих на досягнення кінцевої мети);

4. Звітність (працівник періодично звітує керівнику про хід виконання завдання).

В свою чергу керівник оцінює якість та своєчасність виконання завдання та визначає, які заходи необхідно застосувати до працівника: підвищення кваліфікації, застосування дисциплінарних стягнень, надання подяки, грамоти, премії тощо).

Існує п'ять основних принципів, які дозволяють ефективно використовувати цілі в концепції системі управління за результатами:

1. Цілі повинні бути поставлені не тільки для організації, але і для кожного працюючого там співробітника. При цьому вони повинні бути прямим наслідком загальної корпоративної мети.

2. Для того, щоб забезпечити прив'язку цілей до стратегії організації, їх розробляють «зверху вниз», а для досягнення релевантності до співробітника – «від низу до верху».

3. Співробітника необхідно залучати до участі в прийнятті рішень. Інакше кажучи, процес формування набору цілей для персоналу повинен проходити в форматі діалогу кожного працівника з безпосереднім керівником. Для ефективної роботи системи управління результатом дійсно важливо, щоб розробка цільових показників ефективності проводилася спільно. Обговорення допомагає як керівнику, так і співробітникові глибше розуміти, які дії необхідно зробити для досягнення максимальних показників персональної ефективності за поставленими цілями.

4. Виконану роботу потрібно постійно контролювати і забезпечувати зворотний зв'язок.

5. Відповідність цілей правилам SMART є обов'язковою умовою. Це дозволяє використовувати їх не тільки для досягнення необхідних результатів, але і для розробки і побудови ефективної системи мотивації співробітників до праці.

Концепція управління МВО і нині успішно використовується на підприємствах та в організаціях, демонструючи переваги «проникнення» цілей на всі рівні ієрархії управління, до кожного окремого виконавця (табл. 1). Проте він, як і будь-який інструмент управління, не є вільним від недоліків.

Незважаючи на суперечність в застосуванні концепції МВО, 23.08.2017 року було прийнято постанову Кабінету Міністрів України № 640 «Про затвердження Типового порядку проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців», яка фактично започаткувала використання концепції МВО в сфері державного управління. Відповідно до вказаної постанови, метою оцінювання результатів службової діяльності державних службовців є визначення якості виконання державним службовцем поставлених завдань, а також прийняття рішення щодо його преміювання, планування службової кар'єри, визначення потреби у професійному навчанні.

Відповідно до пункту 30 Типового порядку проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців (далі – Типовий порядок) завдання і ключові показники визначаються з урахуванням стратегічних документів державного та/або регіонального рівня, річного плану роботи державного органу, завдань, функцій та обов'язків, визначених у положенні про державний орган, положенні про відповідний структурний підрозділ, посадовій інструкції. Тобто, фактично визначення завдань відбувається таким чином: з затверджених планових документів (план пріоритетних дій Уряду, план роботи держоргану, державні програми розвитку тощо) обирається коло завдань, за виконання яких відповідальний відповідний державний орган, відповідні завдання розділяються між структурними підрозділами державного органу, а далі – між працівниками

відповідного структурного підрозділу. Причому, кожному державному службовцю встановлюється від двох до п'яти завдань на період, що підлягає оцінюванню (як правило на один календарний рік), які, до того ж, не мають дублюватися.

Таблиця 1. Переваги та недоліки МВО

Переваги концепції МВО	К О Н Ц Е П Ц І Я М В О	Недоліки концепції МВО
1. Зусилля менеджерів та працівників концентруються на діях, спрямованих на досягнення цілей.		1. Часті зміни зовнішнього та внутрішнього середовища не дозволяють використовувати МВО як основу менеджменту, оскільки альтернативність досягнення цілей не є обов'язковою в цьому підході.
2. Дозволяє досягти поліпшення результатів діяльності на всіх рівнях організації.		2. Погані взаємовідносини між роботодавцем і працівниками знижують ефективність МВО.
3. Працівники мотивовані до досягнення цілей.		3. Зростає імовірність виникнення конфлікту між операційними та стратегічними цілями.
4. Цілі відділів та працівників відповідають цілям організації.		4. Керівникам іноді важко встановити кількісно вимірюванні цілі для кожного підлеглого.
5. Допомогає опрацьовувати ефективні методи контролю (винагороджуються результати, а не процес діяльності). Найкращим орієнтиром для контролю є комплекс чітко сформульованих цілей.		5. Концепція МВО вимагає: встановлення короткострокових цілей, значної «бюрократичної складової», високої кваліфікації персоналу.

Джерело: сформовано автором

Застосування такого підходу на практиці має низку негативних факторів, а саме:

– недостатня кількість «глобальних завдань». Так, наприклад, якщо розглядати план пріоритетних дій Уряду на 2018 рік [3] (який має враховувати всі документи державного планування, міжнародні договори та ін.), то вказаний план містить 583 завдання, виконавцями яких є майже всі органи виконавчої влади (96 органів: 19 міністерств, 21 служба, 14 агентств, 4 інспекції, 7 ЦОВВ зі спеціальним статусом, 4 інших ЦОВВ, 27 місцевих органів влади) [7].

Причому, головним виконавцем кожного з завдань є лише один орган виконавчої влади. Таким чином, на кожен з органів виконавчої влади припадає близько 6 завдань. Отже, задля забезпечення належної реалізації концепції МВО в кожному ЦОВВ має працювати близько 3 державних службовців;

– складність у визначенні рівня професійної компетенції державного службовця та якості виконання поставлених завдань. Так, наприклад, якщо одним із завдань для державного службовця є підготовка та супровід проекту нормативно-правового

акту до його затвердження відповідним органом, а результатом виконання поставленого завдання є затвердження нормативно-правового акту, то варто враховувати, що в ході виконання такого завдання, державний службовець з високою ймовірністю зіткнеться з такими зовнішніми факторами: зауваження структурних підрозділів державного органу, інших органів, громадськості, необхідність постійного коригування проекту, тривалість розгляду проекту акта вищевказаними суб'єктами, тривалість розгляду проекту органом, уповноваженим на затвердження такого акта та ін. Причому, вплив державного службовця на перераховані фактори є незначним. Втім, такі завдання не підлягають оцінюванню, що безпосередньо передбачено в додатку 4 до Типового порядку. Так, не підлягає оцінюванню завдання, що не могло бути виконане через обставини, які об'єктивно унеможливили його виконання і щодо яких державний службовець не міг впливати чи пропонувати інший спосіб виконання завдання за умови, що про такі обставини своєчасно повідомлено безпосередньому керівнику і виконання завдання припинено за узгодженням чи за дорученням безпосереднього керівника, або завдання було скасоване;

– складність у проведенні оцінки діяльності державного службовця. Оцінювання проводиться щороку у жовтні – грудні за період з 1 січня поточного року або з дати визначення завдань і ключових показників до дати прийняття наказу (розпорядження) про проведення оцінювання. Оцінювання проводиться за такими етапами:

- а) визначення та перегляд завдань і ключових показників;
- б) оціночна співбесіда (крім випадків, передбачених Типовим порядком);
- в) визначення результатів оцінювання та їх затвердження.

Причому, оцінка відповідно до вимог Типового порядку проводиться в межах визначених 2-5 завдань. Втім, на практиці затверджені річні завдання становлять доволі низький відсоток від загальної кількості завдань, що ставляться перед державним службовцем протягом року. Все це не дає змоги належним чином оцінити дійсний рівень кваліфікації державного службовця та якість виконання ним поставлених завдань.

Висновки та пропозиції. В цілому, проведена Урядом у 2017 році реформа державного управління та застосування концепції «управління за цілями» є позитивним чинником, який має сприяти зосередженню державних службовців на діяльності, спрямованій на досягнення загальнодержавних цілей. Проте практичне впровадження такої реформи все ж має ряд проблемних питань.

Задля покращення досягнення цілей за реалізацією концепції МВО державної служби доцільно виділити такі рекомендації:

- відхід від «глобальних завдань»;
- визначення переліку завдань, строк виконання яких становить не більше місяця;
- проведення постійного, «не документованого» оцінювання діяльності державного службовця безпосереднім керівником;
- впровадження можливості надання державному службовцеві іншого робочого місця в межах державного органу з метою забезпечення ефективного функціонування останнього (у разі якщо в ході оцінювання результатів діяльності буде встановлено, що державний службовець краще справляється з категорією завдань притаманних іншому структурному підрозділу), проте з дотриманням вимог чинного законодавства щодо такого переміщення;

– активне практичне впровадження методів заохочення державного службовця за належне виконання поставлених завдань, в тому числі преміювання та підвищення рангу тощо.

Крім того, доцільно було б, запровадити таку концепцію управління на підприємствах, установах та організаціях. Концепція МВО дає можливість забезпечити більш ефективне досягнення поставлених цілей та завдань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кодекс законів про працю України : Закон ВР УРСР від 10.12.1971 р. № 322-VIII. Дата оновлення: 21.06.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення 21.06 2019 р.).
2. Про затвердження Типового порядку проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.08.2017 р. № 640. Дата оновлення: 17.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/640-2017-%D0%BF> (дата звернення 21.05 2019 р.).
3. Про затвердження плану пріоритетних дій Уряду на 2018 рік : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.03.2018 р. № 244-р. Дата оновлення: 28.12.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/244-2018-%D1%80> (дата звернення 01.06 2019 р.).
4. Витко Т.Ю. Оцінювання результатів службової діяльності державних службовців в Україні. *Збірник наукових праць «Державне управління та місцеве самоврядування» Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України*, 2017. Вип. 2 (33). С. 101-108.
5. Сантавайнен, Т. Воутелайнен Э. Управление по результатам. М.: Прогресс, 1988. 356 с.
6. Шершньова, З.Є. Стратегічне управління. Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
7. Центральні та місцеві органи виконавчої влади. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/catalog> (дата звернення 28.05.2019 р.)
8. Короткий курс лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз для менеджерів». URL: https://studme.com.ua/1424121814936/finansy/kontseptsiya_upravleniya_tselyam_management_objectives_mvov.htm (дата звернення 28.05.2019 р.)

REFERENCES

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Labor Code of Ukraine, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (accessed 21 June 2019).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Model Procedure for the Evaluation of the Results of the Civil Servants' Activities", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/640-2017-%D0%BF> (accessed 21 May 2019).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018), Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Plan of Priority Actions of the Government for 2018", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/244-2018-%D1%80> (accessed 01 June 2019).
4. Vytko, T.U. (2017), "Evaluation of the results of civil servants activity in Ukraine", *Zbirnyk naukovykh prats «Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia» Dnipropetrovskoho rehionalnoho instytutu derzhavnoho upravlinnia Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, vol. 2 (33), pp. 101-108.
5. Santvainen, T. and Voutelainen, E. (1988), *Upravlenie po resultatah* [Management by results], Progress Publ., Moskov, Russia.
6. Shershnyova, Z.E. (2004), *Strategichne upravlinnia* [Strategic management], KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. The official site of Government portal (2018), "Central and local executive bodies", available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/catalog> (accessed 28 May 2019).
8. Short course of lectures on discipline "Financial analysis for managers", available at: https://studme.com.ua/1424121814936/finansy/kontseptsiya_upravleniya_tselyam_management_objectives_mvov.htm (accessed 28 May 2019).

Сергей Васылыга

(аспирант кафедры менеджмента, публичного управления и администрирования, Государственный университет инфраструктуры и технологий)

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА «УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ» НА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье освещена одна из концепций менеджмента – «управление по целям» (Management by Objectives), ее суть, этапы, принципы, преимущества и недостатки. Также, как следующий этап развития концепции управления, были рассмотрены и исследованы метод управления предприятием SMART как составляющую концепции «управление по целям».

Детальное исследование оценки концепции управления МВО и крупнейших ошибок менеджмента, позволило сравнить концепции сбалансированной системы показателей Нортон и Каплана, выявить недостатки и дать рекомендации для действенности концепции на практике.

Было проведено исследование уровня и формы применения такой концепции при совершенном в 2017 году реформирования государственного управления, исследованы преимущества и недостатки избранное органами государственной власти метода менеджмента в государственном управлении.

В статье, для улучшения достижения целей по реализации концепции МВО в государственной службе, были сформированы практические рекомендации.

По результатам был сформирован ряд предложений, направленных на улучшение системы управления на государственной службе, которые целесообразно применить также и на предприятиях частного сектора экономики.

Ключевые слова: менеджмент, управление по целям, государственная служба, оценки деятельности, постановка задач.

Serhii Vasylyha

(postgraduate student of the Department of Management, Public Administration and Administration, State University of Infrastructure and technology)

APPLICATION OF MANAGEMENT CONCEPT «MANAGEMENT BY OBJECTIVES» CONCEPT IN THE PUBLIC ENTERPRISES

The article covers one of the management concepts - "Management by Objectives", its essence, stages, principles, advantages and disadvantages. The essence of this concept is as follows: the definition of goals and objectives the enterprise, institution or organization is shared between managers at all levels, which in turn addresses the specified tasks to the immediate executors (they perform the division of tasks between the executors), determine the time limits for each specific task and carry out assessment of the task execution level.

Also, as the next stage in the development of the management concept, the method of managing SMART as a component of the concept of "goal management" was examined and explored.

A detailed study of the evaluation of the concept of management of MBO and the biggest mistakes in management, has made it possible to compare with the concept of a balanced system of indicators Norton and Kaplan, identify shortcomings and provide practical recommendations for the effectiveness of the concept in practice. Also, the study allowed to form five basic principles that allow us to effectively use the goals in the concept of a management system based on the results.

The level and form application of such a concept was carried out in the course of the reformation public administration carried out in 2017, the advantages and disadvantages of the management method chosen by public authorities in public administration were explored.

Overall, the Government's 2017 government reform and application of the concept of "goal management" is a positive factor that should help to focus civil servants on activities aimed at achieving national goals. However, the practical implementation of such a reform nevertheless has a number of problematic issues.

In the article, practical recommendations were formulated in order to improve the achievement of the goals of implementing the MVI concept in the civil service.

As a result, a number of proposals were made to improve the management system in the civil service, which should be applied also at enterprises of the private sector of the economy.

The MBO concept provides an opportunity to more effectively achieve the goals and objectives.

Keywords: management, management by objectives, civil service, activity evaluation, task setting.

УДК 334.722.24

JEL Classification D10, L 24, M21

Надія Богомолова, д.е.н., проф.
(завідувач кафедри «Фінанси і кредит», Державний університет
інфраструктури та технологій)
ORCID ID 0000-0001-5376-2437

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ

У статті проаналізовано сутність і зміст сімейного бізнесу як ефективної форми реалізації підприємницького потенціалу.

Розглянуто стан та тенденцій розвитку підприємств сімейного бізнесу в Україні. Охарактеризовано переваги та суперечливі питання функціонування таких підприємств в умовах глобалізації суспільного та економічного життя, окреслено основні проблеми фінансового забезпечення видів економічної діяльності підприємств.

Проаналізовано особливості різних видів державної підтримки сімейного бізнесу; охарактеризовано вплив державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого та середнього підприємництва. Врахування особливостей діяльності підприємств сімейного бізнесу дозволило виявити основні чинники внутрішнього та зовнішнього впливу. Доведено, що особливої уваги вимагають чинники, які знаходяться на стику сімейних та економічних відносин, забезпечують економічну соціалізацію, пом'якшують соціально-економічну напруженість в суспільстві.

Надано характеристику основним складовим механізму розвитку підприємств сімейного бізнесу в Україні; окреслено функції, форми, фактори, принципи та важелі організаційно-економічного механізму розвитку сімейних підприємств. Запропоновано основні напрями реалізації такого механізму в сучасних умовах.

Ключові слова: сімейний бізнес, підприємство, ефективність, механізм.

Постановка проблеми. Не дивлячись на складні умови фінансово-економічного середовища в країні, малий та середній бізнес при мінімальному рівні державної підтримки забезпечує нові робочі місця, сприяє зменшенню соціально-економічної напруженості в суспільстві, формує значну частину надходжень у бюджет у вигляді податків, забезпечує інноваційне впровадження як в техніко-технологічному, так і в організаційно-управлінському зрізі, залишається достатньо гнучким та адаптивним до викликів соціально-економічних і суспільних трансформацій. Проте є певна сфера підприємництва, яка вимагає більшої уваги внаслідок недостатньої її дослідженості,

© Богомолова Н.І., 2019

прогалин у законодавчому полі, відсутності даних статистичної інформації. Цю нішу займають підприємства сімейного бізнесу, які в багатьох країнах світу формують економічно ефективний та соціально орієнтований сегмент бізнес середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій у сфері розвитку підприємств сімейного бізнесу в Україні свідчить про важливість та актуальність даного напрямку, формування в ньому науково-методичного базису для розвитку вітчизняних підприємств, окреслення механізму послідовного забезпечення їх розвитку. Так, означені засади обґрунтовані у наукових публікаціях останніх років таких дослідників, як: Бондарчук М., Дерід І., Кіренкіна Е., Кошик О., Купалова М., Кулиняк І., Солоненко Ю., Трегубов О., Чухрай Н. та інших [1-8]. Однак системних наукових досліджень проблем фінансово-економічного розвитку підприємств сімейного бізнесу на сьогодні недостатньо; це знижує рівень ефективності таких суб'єктів господарювання, уповільнює розвиток малого та середнього підприємництва в цілому. Вищевикладене формує актуальність та вчасність дослідження особливостей розвитку сімейних підприємств і робить його важливим для підвищення ефективності сімейного підприємництва.

Мета статті – висвітлити основні тенденції та проблеми функціонування підприємств сімейного бізнесу в Україні, встановити фактори та принципи розвитку механізму функціонування підприємств сімейного бізнесу, що сприятиме ефективності малого та середнього підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність і зміст економічної категорії сімейного бізнесу як форми реалізації підприємницького потенціалу, що поєднує в собі вплив економічних, соціальних, психологічних характеристик є неоднозначною та становить основу наукових дискусій.

Як зазначає І. Дерід [2] поняття «сімейний бізнес» доцільно розглядати як у вузькому (наявність членів родини), так і у широкому сенсі (зміна поколінь родини, спадковість тощо); незважаючи на значну кількість визначень, найважливішою характеристикою сімейного бізнесу залишається така – родина має бути власником або суттєвим співвласником бізнесу та (в більшості випадків) здійснювати управління (менеджмент) ним.

У цілому аналіз дефініції «сімейний бізнес» свідчить про пов'язаність поняття з категоріями власності та праці сім'ї (спадковості поколінь, родини та її членів); для розуміння її сутності необхідним є врахування особливостей не тільки ринкового середовища, економічних потреб та інтересів, а й сімейних аспектів (соціальних, психологічних), інакше кажучи, – категорія поєднує в собі як ділові, так і сімейні відносини із значним колом супутніх, взаємопов'язаних та взаємообумовлених соціально-економічних чинників.

Сімейний бізнес є складною системою: з одного боку, характеризується значним впливом сімейних стосунків, стабільності відносин, особистих вподобань членів родини, з іншого – колом проблемних питань спадковості та розмежування обов'язків, потребою в достатньо високому рівнем довіри, врахуванні базових цінностей, формуванні традицій, тощо. Серед переваг сімейного бізнесу ключовими є можливість швидкого прийняття управлінських рішень, комунікативність, достатньо високий рівень мобільності, гнучкості, адаптації до змін зовнішнього середовища.

Наступність є важливою характеристикою сімейного бізнесу. Відмова від стратегічного планування діяльності та планування наступності може зіграти

критичне значення в розвитку підприємства. Так, дослідники Солоненко Ю. та Трегубов О. [6] зазначають – концентрація власності в сім'ї, що є основною характеристикою підприємств сімейного бізнесу, формує переваги таких підприємств (згуртованість, об'єднання, сімейні цінності, традиції та культура), – все це, як правило, дозволяє розвиватися бізнесу, водночас, для реалізації потенціалу сімейному підприємству вкрай необхідне ретельне планування – планування наступності, розподілу обов'язків, визначення процедур передачі влади, перспективного бачення розвитку бізнесу, його диверсифікації.

Більшість експертів до основних недоліків підприємництва сімейного характеру відносять слабку внутрішню дисципліну в компаніях, неформальний характер відносин, недостатньо обґрунтовану кадрову політику, залежність від внутрішніх конфліктів, недостатню увагу плануванню (зокрема стратегічному), нехтування договірним характером внутрішньої організації виробничо-економічних відносин та ін.

Підприємства сімейного бізнесу здебільшого стикаються з загальними проблемами кризового фінансово-економічного стану, – зниженням купівельної спроможності, посиленням недоброякісної конкуренції, слабкою підтримкою з боку держави, недостатньою операційною ефективністю, бюрократичним механізмом, корупційними проявами. Основними викликами сьогодення для підприємств сімейного бізнесу залишаються завдання: тримання балансу між роботою та особистим життям, формування позитивної ділової репутації, підвищення доходності бізнесу, диверсифікація в частині розширення меж охоплення бізнес-середовища (нові продукти, інші ринки збуту).

В цілому проблеми розвитку сімейних підприємств в Україні можна охарактеризувати як загальноекономічні, притаманні вітчизняному підприємницькому сектору, що викликані негативним впливом зовнішнього середовища – нестабільною економікою та політичною ситуацією, недостатністю інвестицій та інших видів фінансових ресурсів, недосконалістю механізмів кредитування малого та середнього бізнесу, та специфічні, що пов'язані з особливостями організації сімейного бізнесу, в тому числі недосконалістю законодавчого регулювання такої форми ведення бізнесу, базуванні на інституті сім'ї, який останнім часом також активно трансформується.

Аналіз стану та тенденцій розвитку підприємств сімейного бізнесу в Україні висвітлює переваги та суперечливі питання функціонування таких підприємств в умовах глобалізації суспільного та економічного життя, наявність складних проблем фінансового забезпечення видів економічної діяльності підприємств; розв'язання останніх гарантуватиме достатній рівень економічної безпеки підприємництва та формуватиме базові умови для його перспективного розвитку.

Ефективний розвиток сімейного підприємництва, як слушно зазначає Ю. Солоненко [5, 6], відповідає сучасним глобалізаційним тенденціям, – інтеграційні процеси, характерні світовому господарству формують умови для подальшої інтернаціоналізації сімейного бізнесу, формують глобальне конкурентне інституційне середовище, що базується на системі соціально-комунікаційних зв'язків, забезпечивши міжнародний розподіл праці.

Врахування особливостей та умов реалізації різних видів державного регулювання економічного середовища, свідчать про значний вплив державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого та середнього підприємництва. Врахування особливостей діяльності підприємств сімейного бізнесу дозволило стандартно чинники доцільно розглядати як такі, на які можливо впливати,

керувати їх наслідками (найчастіше, це фактори внутрішнього економічного механізму підприємства) та такі, вплив на які значно обмежений (фактори зовнішнього середовища).

Особливої уваги вимагають чинники, що знаходяться на стику сімейних та економічних відносин, забезпечують економічну соціалізацію, пом'якшують соціально-економічну напруженість в суспільстві. Важливим є співвідношення та збалансування інтересів сім'ї та інтересів справи, яке, з урахування етапів розвитку сімейного бізнесу вимагає контролю та регулювання, зміна складу сім'ї, поява нових учасників бізнесу, – все це вносить корективи у функціонування підприємства. Важливим є і співвідношення сімейного та професійного управління (за рахунок професійних найманих менеджерів), частина операцій, що може бути віддана на аутсорсинг, тощо.

В розвитку сімейних підприємств значна увага має приділятися дослідженню соціально-психологічних чинників впливу, таких як соціально-психологічний клімат, сприйняття даного виду бізнесу суспільством, мотивація учасників бізнесу, особистісно-лідерські характеристики підприємців, можливість ефективних комунікацій, тощо. Цінності та цілі функціонування компанії (яка позиціонує себе як суб'єкт сімейного бізнесу) мають розглядатись як унікальний актив та соціальний ресурс, а ефект від реалізації потенціалу сімейної компанії може набувати синергетичного вигляду та проявлятися відтерміновано у часі в інших сферах діяльності.

В окреслених умовах розвиток сімейного підприємництва має ґрунтуватися на побудові та удосконаленні організаційно-економічного механізму функціонування підприємств. Такий механізм являє собою цілеспрямовану на ефективний розвиток систему, що складається з тісно пов'язаних між собою елементів – функцій (соціальних, економічних тощо), форм організації виробництва (продукції, надання певних послуг), факторів (керованих та малокерованих), принципів (ефективності, спадковості, плановості, інноваційності, ін.) та важелів організаційно-економічного механізму розвитку сімейних підприємств (планів, програм, різнопланового економічного інструментарію).

Підґрунтям і базисом функціонування означеного механізму є законодавче нормативно-правове регулювання економічної діяльності сімейних підприємств. При цьому слід акцентувати увагу на необхідності гармонізації норм вітчизняного та міжнародного права, усуненні прогалин регулятивного характеру, що дозволить врахувати специфіку функціонування сімейних підприємств, встановити співвідношення певних сфер діяльності з іншими формами організації бізнесу, дозволить врахувати особливості започаткування й функціонування сімейного та інших форм організації бізнесу, гнучкість системи оподаткування їх діяльності, сформувати засади інвестиційного розвитку сімейних господарств тощо.

У 2010 р. в Україні на різних рівнях активно обговорювався проект закону «Про сімейне підприємство», що мав визначити правові засади застосування системи оподаткування, обліку, звітності, створення, діяльності та ліквідації підприємств сімейного бізнесу. Проект зазнав значної критики, в тому числі з боку підприємців, і не був прийнятий. На сьогодні законодавчо закріплені тільки окремі питання розвитку сімейних фермерських господарств, – з серпня 2018 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» (10.07.2018 р. № 2497-VIII). Зокрема, ним внесено зміни

до Податкового кодексу України та низки законів України, таких як «Про фермерське господарство», «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань». Отже, питання законодавчого врегулювання залишається не до кінця вирішеним.

У цілому удосконалення організаційно-економічного механізму підприємств сімейного бізнесу полягає у забезпеченні таких напрямів:

1. Орієнтація на стратегічний розвиток та реалізація цілісної системи планування економічної діяльності сімейних підприємств: від стратегічного виміру (формування місії та цілей компанії), бізнес-планування за напрямками діяльності, обґрунтування тактики ведення бізнес-ліній, впровадження процедури бюджетування, – до оперативного планування та регулювання діяльності, можливості управління змінами та забезпечення адаптації до викликів середовища. Важливим є і питання планування передачі прав та обов'язків стосовно власності та управління сімейним бізнесом на засадах прозорості, об'єктивності та економічної доцільності.

2. Удосконалення системи виробничо-економічних відносин на базі посилення організаційно-управлінської та трудової дисципліни, реалізації договірних відносин (різних їх форм), формалізації чисельних виробничо-економічних і трудових зв'язків. Розробка внутрішньої політики підприємства, спрямованої на досягнення стратегічних цілей, збереження та збільшення бізнес-ресурсів, розмежування та регламентацію ділових та родинних відносин, встановлення процедур нарад та обговорення, визначення чіткої вертикалі управління, – все це дозволить упорядкувати діяльність, зробити її більш прозорою та мінімізувати вплив чисельних економічних, фінансових та ін. ризиків.

3. Реалізація принципу «інвестування в людський капітал». Даний принцип реалізований в ряді успішних світових компаній, в тому числі й тих, що базуються на сімейному капіталі, – необхідність професійного управління сімейним підприємством, передачі знань та навиків, залучення сучасного інноваційного інструментарію є вагомим елементом розвитку сімейного бізнесу. Вдале поєднання індивідуального розвитку та бізнес спрямованого навчання посилює потенціал підприємств сімейного бізнесу в частині стимулювання та реалізації бізнес-ідей; при цьому навчання доцільно спрямовувати на стратегічний розвиток компанії, посилення її конкурентних переваг, дослідження ринків та можливостей диверсифікації діяльності. Важливою також є участь в професійних та бізнес-спільнотах, асоціаціях, обмін досвідом (в тому числі співпраця з іншими підприємствами сімейного бізнесу), міжнародне стажування.

4. Посилення державної підтримки сімейного підприємництва за рахунок спеціального законодавчого регулювання – встановлення статусу, процедур і функцій сімейних підприємств, гнучкої системи оподаткування, регламентації обліку, звітності, засад створення таких форм бізнесу, ведення діяльності та ліквідації підприємств сімейного бізнесу, реалізації цільових програм розвитку підприємництва (в тому числі за рахунок освітньої діяльності, консалтингу, створення і доступу до інформаційних баз даних тощо). Це має відбуватися на основі співпраці інституцій, соціального партнерства держави та суспільних організацій, підприємців, всіх тих, хто зацікавлений в реалізації потенціалу сімейного підприємництва.

Висновки та пропозиції. Підприємства сімейного бізнесу, що ґрунтуються на поєднанні економічних та соціально-психологічних відносин, оперують потужним конкурентоспроможним виробничо-економічним потенціалом, створюючи робочі місця, та орієнтуючись на довготермінові відносини та стратегічний економічний розвиток, що позитивно відображається на розвитку підприємницького сектору та економіки країни в цілому. Водночас, правова захищеність даного сектора ускладнена, відсутня офіційна статистика по сімейних компаніях, не реалізуються державні програми підтримки сімейного бізнесу. Все це обмежує розвиток таких підприємств, обумовлює тінізацію їх діяльності. Створення умов для розвитку сімейного підприємництва, удосконалення механізмів фінансової підтримки (в тому числі за рахунок доступних програм кредитування та фінансового лізингу, стимулюючого оподаткування діяльності), – надасть новий імпульс розвитку підприємництва та позитивно вплине на стійкість економіки в цілому.

Сімейне підприємництво залишається перспективною галуззю подальших досліджень, зокрема як в частині дослідження сімейних цінностей як конкурентної переваги на ринку, так і в частині фінансово-економічних механізмів його розвитку, формування засад ефективного інноваційно-інвестиційного забезпечення, спеціальних режимів оподаткування, комплексного (в тому числі пільгового) кредитування, оцінки синергетичного ефекту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бондарчук М. Ю. Вплив державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 7, 2013. С. 40-44.
2. Дерід І. О. Сімейний бізнес: сутність та специфіка у різних країнах світу. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. № 1144. Вип. 3(1), 2014. С. 101-104.
3. Кулиняк І. Я., Кошик О.В. Сімейний бізнес: співвідношення з іншими формами організації бізнесу. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. № 5, 2014. С. 89-93.
4. Кулиняк І. Я., Кошик О.В. Сімейний бізнес: сутність поняття. *Науковий вісник НЛТУ України*. Вип. 24.9, 2014. С. 390-394.
5. Солоненко Ю.В. Інтернаціоналізація сімейного бізнесу: сутність процесу та чинники впливу. *Економіка і організація управління*. Вип. 2, 2018. С. 84-91.
6. Солоненко Ю.В., Трегубов О.С. Рольова ідентифікація засновника сімейного бізнесу. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. Вип. 2, 2018. С. 52-61.
7. Купалова М. М. Функції сімейного бізнесу у сучасному українському суспільстві. *Український соціологічний журнал*. № 1-2, 2017. С. 257-261.
8. Чухрай Н. І., Кулиняк І. Я. Сімейне підприємництво в Україні: стан, бар'єри та напрями їх подолання. *Сучасний інструментарій та галузеві особливості управління підприємствами України : монографія*. Львів, 2014. С. 124-144.

REFERENCES

1. Bondarchuk, M. Yu. (2013), "Influence of state support of family business on small business development". *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol. 7, pp. С. 40-44.
2. Derid, I. O. (2014), "Family Business: Essence and Specificity in Different Countries". *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriiia : Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm*, vol. 1144, 3(1), pp. 101-104.
3. Kulyniak, I. Ya. and Koshyk, O.V. (2014), "Family business: the relationship with other forms of business organization". *Derzhava ta rehiony. Seriiia : Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 5, pp. 89-93.
4. Kulyniak, I. Ya. and Koshyk, O.V. (2014), "Family business: the essence of the concept". *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, , vol. 24.9, pp. 390-394.

5. Solonenko, Yu.V. (2018), "Internationalization of family business: the essence of the process and factors of influence". *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, . , vol. 2, pp. 84-91.
6. Solonenko, Yu.V. and Trehubov, O.S. (2018), "Role identification of the founder of family business". *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, vol. 2, pp.52-61.
7. Kupalova, M. M. (2017), "Functions of family business in modern Ukrainian society". *Ukrainskyi sotsiologichnyi zhurnal*, vol. 1-2, pp. 257-261.
8. Chukhrai, N. I. and Kulyniak, I. Ya. (2014), "Family business in Ukraine: the state, barriers and ways to overcome them". *Suchasnyi instrumentarii ta haluzevi osoblyvosti upravlinnia pidpriemstvamy Ukrainy : monohrafiia*. Lviv, pp. 124-144.

Надежда Богомолова, д.э.н., проф.
(заведующая кафедрой «Финансы и кредит», Государственный университет
инфраструктуры и технологий)

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА: ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье проанализирована сущность и содержание семейного бизнеса как эффективной формы реализации предпринимательского потенциала.

Рассмотрено состояние и тенденций развития предприятий семейного бизнеса в Украине. Охарактеризованы преимущества и противоречивые вопросы функционирования таких предприятий в условиях глобализации общественной и экономической жизни, основные проблемы финансового обеспечения видов экономической деятельности предприятий.

Проанализированы особенности разных видов государственной поддержки семейного бизнеса; охарактеризовано влияние государственной поддержки семейного бизнеса на развитие малого и среднего предпринимательства. Учет особенностей деятельности предприятий семейного бизнеса позволил обнаружить основные факторы внутреннего и внешнего влияния. Доказано, что особенно внимания требуют факторы, которые находятся на стыке семейных и экономических отношений, обеспечивают экономическую социализацию, смягчают социально-экономическое напряжение в обществе.

Предоставлена характеристика основным составляющим механизма развития предприятий семейного бизнеса в Украине; очерчены функции, формы, факторы, принципы и рычаги, организационно экономического механизма развития семейных предприятий. Предложены основные направления реализации такого механизма в современных условиях.

Ключевые слова: семейный бизнес, предприятие, эффективность, механизм.

Nadiya Bogomolova, Doctor of Economics, Professor
(Head of the Department of Finance and Credit, State University of Infrastructure and Technology)

DEVELOPMENT OF FAMILY BUSINESS ENTERPRISES: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS

In the paper the essence and content of family business as an effective form of realization of entrepreneurial potential are analyzed.

The state and trends of development of family business enterprises in Ukraine are considered. The advantages and controversial issues of functioning of such enterprises

in the conditions of globalization of social and economic life, the main problems of financial support of types of economic activity of enterprises are characterized.

The peculiarities of various types of state support of family business are analyzed; the influence of state support of family business on the development of small and medium entrepreneurship is described. Taking into account the peculiarities of the activities of family business enterprises has revealed the main factors of internal and external influence. It is proved that special attention is required by factors that are at the junction of family and economic relations, provide economic socialization, mitigate socio-economic tension in society.

The characteristic of the main components of the mechanism of family business enterprises development in Ukraine is given; The functions, forms, factors, principles and levers of organizational and economic mechanism of family enterprises development are outlined. The main directions of realization of such a mechanism in the modern conditions are offered.

In the article the important accents are made on the necessity of harmonization of the norms of domestic and international law, elimination of gaps in the regulatory nature, allowing to take into account the specifics of the functioning of family enterprises, establish the ratio of certain spheres of activity with other forms of business, take into account the peculiarities of the establishment and functioning of family and other forms of business organization, taxation their activity, to form the bases of investment development of family farms, etc.

Keywords: family business, enterprise, efficiency, mechanism

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕННЯ РУКОПИСІВ

1. До друку в «Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій. Серія «Економіка і управління»» (далі – Збірник) приймаються лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи:

1.1. УДК – див. <http://www.udcc.org>. та

класифікатор JEL <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php?class=M>.

1.2. Відомості про автора трьома мовами (українська, російська, англійська). Вказується прізвище та ім'я, вчений ступінь, вчене звання, посада та назва вищого навчального закладу, в якому працює автор, ORCID ID.

1.3. Анотація та ключові слова трьома мовами (українська, російська, англійська). Анотація повинна відповідати таким вимогам:

– інформативність (без загальних слів); оригінальність; змістовність (відображати основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (можливо, навіть рубрикація, як у статті: предмет, тема, мета, метод або методологія, результати, область застосування результатів, висновки); компактність (обсяг 100-150 слів)

Анотація англійською мовою – не менше 1800 знаків;

– слід уникати зайвих вступних фраз (наприклад, «автор статті розглядає»). Історичні довідки, якщо вони не становлять основний зміст документа, опис раніше опублікованих робіт та загальновідомі положення в анотації не наводять.

1.4. Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

1.5. Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми й на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

1.6. Формулювання цілей статті (мета);

1.7. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

1.8. Висновки та пропозиції з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.

1.9. Література, оформлена відповідно до правил бібліографічного опису. Якщо в джерелах є DOI, то обов'язково вказати.

Далі подається **REFERENCES**.

До друку приймаються статті українською, російською, англійською, французькою та німецькою мовами.

2. Стаття має відповідати тематичному спрямуванню Збірника. Відповідальність за матеріали, наведені в статті, несуть автори. Редакція може не поділяти позицію авторів публікації та залишає за собою право на скорочення, редагування та виправлення статті (зі збереженням головних висновків і стилю автора).

Статті, що не відповідають вимогам, розглядатися та друкуватися не будуть.

До редколегії Збірника подаються:

- **електронний варіант статті**, направлений на електронну адресу:
publication_em@duit.edu.ua;
- анкета автора;

3. Матеріал статті потрібно викладати стисло, послідовно, стилістично грамотно. Обсяг статті має бути не менше 7 сторінок та не перевищувати 12 сторінок. Виключення допускаються лише за рішенням редакційної колегії Збірника. Остання сторінка статті має бути заповнена текстом не менш, ніж на половину. Терміни та позначення мають відповідати чинним стандартам. Не допускаються повтори, а також зайві подробиці при переказі раніше опублікованих відомостей. Одиниці вимірювання слід подавати за міжнародною системою одиниць SI чи в одиницях, допущених до застосування в Україні згідно з вимогами чинних державних стандартів.

4. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень обґрунтованості аналітичних матеріалів, подаються з посиланням на джерела. Таблиці мають бути пронумеровані й мати заголовок. Відповідальність за наведені показники несуть автори.

5. Текстові матеріали готують і друкують на аркушах білого одностороннього паперу з використанням комп'ютерних текстових редакторів Microsoft Word, для набору формул використовують вбудовані редактори формул. При цьому має застосовуватись шрифт Times New Roman.

Параметри сторінки Збірника встановлені такі:

- поля верхнє та бокові – 35 мм;
- поле нижнє – 45 мм.

В розділі «Параметри страницы» обрати вкладку «Источник бумаги» – встановити «От края до верхнего колонтитула» 1,2 см; «От края до нижнего колонтитула» 2 см.

Верхній і нижній колонтитули, а також номери сторінок не вводити. Відступ першого рядка абзацу – 5 мм, інтервал між рядками – одинарний.

7. Матеріали набирають такими шрифтами:

- *УДК – 11 пунктів, курсив;*
- *автори – 12 пунктів, напівжирний курсив;*
- **НАЗВА СТАТТІ – ПРОПИСНІ ЛІТЕРИ, 12 ПУНКТИВ, НАПІВЖИРНИЙ;**
 - *анотація українською мовою – 11 пунктів, напівжирний курсив;*
 - *ключові слова – 11 пунктів, курсив;*
 - *основний текст – 11 пунктів, звичайний;*
 - *знак авторського права (© Іваненко І. І., 2018) – 12 пунктів, напівжирний курсив, знак авторського права розміщується на першій сторінці статті);*
- **СЛОВО «ЛІТЕРАТУРА» – ПРОПИСНІ ЛІТЕРИ, 11 ПУНКТИВ, НАПІВЖИРНИЙ;**
 - *назви джерел в списку літератури – 9 пунктів, звичайний, прізвища авторів або перше слово назви джерела наводять курсивом.*
- **СЛОВО «REFERENCES» – ПРОПИСНІ ЛІТЕРИ, 11 ПУНКТИВ, НАПІВЖИРНИЙ**
 - *після списку літератури українською мовою (та/або мовами оригіналу) обов'язково наводиться той самий список, але в латинській транскрипції. Окрім транскрипції, в квадратних дужках зазначається переклад назви твору англійською мовою;*

• анотація російською та англійською мовою **11 пунктів, напівжирний курсив**;

• **ключові слова** російською та англійською мовою – **11 пунктів, курсив**.

8. Інтервали між елементами статті такі:

- УДК – автори – 2;
- автори – назва статті – 3;
- назва статті – анотація та ключові слова – 2;
- анотація та ключові слова – основний текст – 1;
- основний текст – назва таблиці (верхній край рисунка, схеми, діаграми) – 2;
- назва таблиці – її верхній край – 1;
- нижній край рисунка, схеми, діаграми – їх назви – 1;
- нижній край таблиці (назва рисунка, діаграми, схеми) – основний текст – 2;
- основний текст – знак авторського права – 1;
- основний текст – ЛІТЕРАТУРА – 1;
- ЛІТЕРАТУРА – список літератури – 1;
- список літератури – REFERENCES – 1;
- REFERENCES – автори російською та англійською мовою – 1;
- автори російською та англійською мовою – анотація та ключові слова – 1.

9. Усі рисунки й таблиці повинні мати назви та номери (у випадку, коли в одному матеріалі міститься два і більше названих елементів), наприклад, «*Рис. 1. Розрахункова схема...*» або «*Таблиця 1. Показники...*»

Слова *Рис.*, *Таблиця* та їх номери набираються курсивом, 11 пунктів, назви – напівжирним шрифтом, 11 пунктів, назви та номери таблиць розміщують над таблицями, а рисунків – під ними **по центру**. Якщо таблиця не вміщується на одній сторінці, всі її колонки нумерують, а над перенесеною частиною таблиці справа зазначають: «*Продовження табл.*» із вказанням номера таблиці.

10. Формули розташовуються на сторінці по центру. Номер формули проставляється справа в кінці рядка, в круглих дужках, не виходячи на поле. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок. Літери та позначення величин (символи) набирають курсивом.

11. Бібліографічний опис літературних (інформаційних) джерел складається за стандартом «Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги і правила складання» (ДСТУ 7.1:2006).

ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ

UDK
JEL Classification

Іван Іваненко, д.е.н, проф.
(завідувач каф. «Економіка підприємств», Державний університет інфраструктури та технологій)
ORCID ID _____

Петро Остапенко, к.е.н.
(головний бухгалтер, ДП «Український державний центр транспортного сервісу» «Ліски»)
ORCID ID _____

HA3BA CTATTI

*Анотація анотація анотація анотація анотація анотація анотація
анотація анотація анотація анотація анотація анотація анотація
анотація анотація анотація анотація анотація анотація анотація.
(100-150 слів)*

Ключові слова: ключові слова, ключові слова, ключові слова.

[illegible]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Текст, текст, текст, текст, текст,
текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст,
текст.

Мета статті – текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст, текст.

[illegible]

Таблица 1. Назва

Джсерело:

Науково-виробниче видання

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

**ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ**

Серія «Економіка і управління»

Випуск 45

Відповідальний за випуск: *С. М. Боняр*

Статті збірника проходять обов'язкове рецензування членами редакційної колегії, друкуються мовою оригіналу. Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Підписано до друку 10.07.2019 р.
Папір – офсет. Гарнітура Таймс. Формат 60х84 1/8
Ум. друк. арк. 9,18. Обл.-вид. арк. 10,44.
Наклад 50 прим. Зам. № 2018-09/19.

Надруковано в друкарні редакційно-видавничого відділу
Державного університету інфраструктури та технологій.
Свідоцтво про реєстрацію Серія ДК № 6148 від 18.04.2018.
03049, м. Київ-49, вул. І. Огієнка, 19.