

Проблеми економіки та політичної економії

Науковий економічний електронний журнал

Scientific economic e-journal

Problems of Economy and Political Economy

2019
№ 1 (8)

Науковий економічний електронний журнал
«Проблеми економіки та політичної економії»

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ:

Бажал Юрій Миколайович, д. е. н., проф.,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»;
Базилевич Віктор Дмитрович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., Київський національний університет ім. Т. Шевченка;
Білоцерківець Володимир Вікторович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України
(заступник головного редактора);
Бодров Володимир Григорович, д. е. н., проф.,
Університет державної фіскальної служби України;
Гриценко Андрій Андрійович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Довбня Світлана Борисівна, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Завгородня Олена Олександрівна, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Задорожний Григорій Васильович, д. е. н., проф.,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна;
Звєряков Михайло Іванович, чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф.,
Одеський національний економічний університет;
Ковальчук Костянтин Федорович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Король Григорета Олександрівна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Лебедева Валентина Костянтинівна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Савчук Лариса Миколаївна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Соловій Ігор Павлович, д. е. н., проф.,
Національний лісотехнічний університет України;
Тарасевич Віктор Миколайович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України (**головний редактор**);
Шинкарук Лідія Василівна, чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф.,
Національний університет біоресурсів і природокористування
України;
Яковенко Лариса Іванівна, д. е. н., проф.,
Полтавський національний педагогічний університет
ім. В. Г. Короленка (заступник головного редактора);

СКЛАД МІЖНАРОДНОЇ РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ:

Алієв Урак Жолмурзайович, д. е. н., проф.,
освітня корпорація «Туран», університет «Туран-Астана», м. Астана,
Республіка Казахстан;
Білорус Олег Григорович, академік НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Габбер Юзеф Антоній, д. е. н., проф.,
Вища школа банківництва, м. Познань, Республіка Польща;
Гесць Валерій Михайлович, академік НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Лемещенко Петро Сергійович, д. е. н., проф., Білоруський
державний університет, м. Мінськ, Республіка Білорусь;
Савчук Володимир Сафронович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана»;
Шлюсарчик Богуслав, д. е. н., проф., Жешувський університет,
Республіка Польща.

Адреса редакції:

Національна металургійна
академія України,
пр. Гагаріна, 4, к. 201,
м. Дніпро, 49600, Україна

Телефон:

38 (0562) 47-42-42

Електронна пошта:

polecon.ukr@gmail.com

Сайт:

<http://politeco.nmetau.edu.ua/>

ISSN 2518-7406

Засновник:

Національна металургійна
академія України

Рекомендовано до друку та
поширення через мережу
Інтернет Вченою радою
Національної металургійної
академії України, протокол
№ 6 від 16.04.2019 р.

Редакція не завжди поділяє
точку зору авторів та не несе
відповідальності за добір
фактів та помилки, яких вони
припускаються. Статті
подано в авторській редакції.
Повний або частковий
передрук дозволяється лише
за згодою авторів і редакції
журналу.

Підписано до друку

07.05.2019 р.

Формат 60x84 ½

Ум. друк. арк. 16,18. Зам. № 7

© ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ
ТА ПОЛІТИЧНОЇ
ЕКОНОМІЇ, 2019

The scientific electronic journal
«Problems of Economy and Political Economy»

COMPOSITION OF EDITORIAL BOARD:

Bazhal Yuriy, d. e. s., prof.,
National university of «Kyiv Mohyla academy»;
Bazilevych Viktor, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., Taras Shevchenko national university of Kyiv;
Bilotserkives Volodymyr, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine (**deputy editor**);
Bodrov Volodymyr, d. e. s., prof.,
University of the State Fiscal Service of Ukraine;
Hritsenko Andrii, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., «Institute of economics and forecasting of the NAS of
Ukraine»;
Dovbnia Svitlana, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Zavhorodnia Olena, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Zadorozhny Grigory, d. e. s., prof.,
V. N. Karazin Kharkiv National University;
Zveriakov Mychailo, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., Odessa national economic university;
Kovalchuk Kostiantyn, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Korol Hrihoreta, c. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Lebedeva Valentyna, c. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Savchuk Larisa, c. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Soloviy Ihor, d. e. s., prof.,
Ukrainian National Forestry University;
Tarasevich Viktor, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine (**editor-in-chief**);
Shynkaruk Lidiia, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., National university of life and environmental sciences of
Ukraine;
Yakovenko Larisa, d. e. s., prof.,
Poltava national pedagogical university named after V. G. Korolenko
(**deputy editor**);

COMPOSITION OF INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD:

Aliiev Urak, d. e. s., prof.,
Educational corporation «Turan», university «Turan-Astana», Astana,
Republic of Kazakhstan;
Bilorus Oleg, academician of the NAS of Ukraine, d. e. s., prof.,
«Institute of economics and forecasting of the NAS of Ukraine»;
Habber Jusef Antoni, d. e. s., prof., WSB University in Poznan,
Republic of Poland;
Heiets Valerii, academician of the NAS of Ukraine, d. e. s., prof.,
«Institute of economics and forecasting of the NAS of Ukraine»;
Lemeshchenko Petr, d. e. s., prof.,
Belarusian state university, Minsk, Republic of Belarus;
Savchuk Volodymyr, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof.,
«Kyiv national economical university of V. Hetman»;
Slusarczyk Boguslav, d. e. s., prof.,
University of Rzeszow, Republic of Poland.

Editorial address:

National Metallurgical
Academy of Ukraine, Haharin
Av, 4, Dnipro, Ukraine, 49600

Phone:

38 (0562) 47-42-42

E-mail:

polecon.ukr@gmail.com

Site:

<http://politeco.nmetau.edu.ua/>

ISSN 2518-7406

The founder of the journal:

National Metallurgical
Academy of Ukraine

Recommended for publication
and dissemination through a
network the Internet by the
Scientific council of the
National Metallurgical
Academy of Ukraine, protocol
№ 6 from 16.04.2019.

The editorial not always divides
the point of view of authors and
does not bear responsibility for
selection of facts and errors that
they commit. The articles are
given in an authorial release.
The complete or partial
reprinting is allowed only with
the consent of authors and
editorial of journal.

A signed to printing
07.05.2019.

Format 60x84 ½
Conditional printed
pages 16,18. Booking № 7

© PROBLEMS OF ECONOMY
AND POLITICAL ECONOMY,
2019

ЗМІСТ

***ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА
ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ***

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

***Білоцерківець В. В., Завгородня О. О.,
Єфименко А. О., Михайленко О. А.***

Засади управління конкурентоспроможністю національних економік або чи є альтернативи інноваційному шляху розвитку в глобальній гонитві за лідерством? Частина II 8

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Золотарьова О. В., Савчук С. В.

Політика залучення прямих іноземних інвестицій: шляхи удосконалення та вплив на діяльнісну мобільність 24

Леонідов І. Л.

Власність і привласнення інтелектуального продукту: характеристики екстеріоризації 49

Летуча О. В., Летуча А. А., Таран О. В.

Бюджетування як інструмент гнучкого управління підприємством в умовах глобалізації економіки 70

Ткаченко Н. І., Божанова О. В., Мушнікова С. А., Кербікова А. С.

Складові економічного механізму реалізації рентних відносин в надпрокористуванні: міжнародний досвід та українські реалії 80

Alsufieva O. O.

Strategic priorities and current tasks of harmonization the economic interests of the subjects of NIS 89

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Король Г. О., Акімова Т. В., Ізвєкова І. М., Сотникова В. А.

Методичний підхід до вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства 101

ГРОШІ І КРЕДИТ, ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Петрова Л. В.

Дослідження міжнародної практики оподаткування нерухомого майна 116

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Бандоріна Л. М., Удачина К. О., Татарчук А. Д.

Моделювання системи аналізу фінансового стану підприємства 127

Goloviy U. A., Lozovska L. I.

Application neuro-fuzzy economic-mathematical model to determine the optimal volume of insurance payments 136

Вікторов В. В.

Розподілені обчислення як інструмент блокчейн технологій 146

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бандоріна Л. М., Булавка О. С.

Тенденції використання аутсорсингу стартап компаніями 158

СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

Липов В. В., Чернуха Т. С.

Особливості трансформації засад інституціональної комплементарності української системи вищої освіти 168

CONTENTS

*ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF
ECONOMIC THOUGHTS.*

INTERNATIONAL ECONOMICS AND INTERNATIONAL RELATIONS

*Bilotserkivets V. V., Zavhorodnia O. O., Yefymenko A. O.,
Mykhailenko O. A.*

The basics of competitiveness management of national economies, or are there alternatives to the innovative path of development in the global race for leadership? Part II 8

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS

Zolotaryova O. V., Savchuk S. V.

The policy of attracting foreign direct investment: ways to improve and influence on activity mobility 24

Leonidov I. L.

Ownership and appropriation of intellectual product: characteristics of externalization 49

Letucha O. V., Letucha A. A., Taran O. V.

Budgeting as an instrument for functional management by business in the conditions of globalization of the economy 70

Tkachenko N. I., Bozhanova O. V., Mushnykova S. A., Kerbikova A. S.

Components of the economic mechanism of realization of rent relations in subsoil use: international experience and Ukrainian realities 80

Alsufieva O. O.

Strategic priorities and current tasks of harmonization the economic interests of the subjects of NIS 89

ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Korol G. O., Akimova T. V., Izviekova I. M., Sotnykova V. A.

Methodical approach to choosing physical indicators of the finished product of a manufacturing enterprise 101

MONEY AND CREDIT, FINANCES AND TAX POLICY

Petrova L. V.

Research of international practice of taxation of immobile 116

***MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION
TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY***

Bandorina L. M., Udachyna K. O., Tatarchuk A. D.

Modeling of the system of analysis of financial condition for enterprise 127

Goloviy U. A., Lozovska L. I.

Application neuro-fuzzy economic-mathematical model to determine the optimal volume of insurance payments 136

Viktorov V. V.

Distributed computation as a tool of blockchain technologies with respect to the energy system of Ukraine 146

INNOVATIONS AND INVESTMENT ACTIVITIES

Bandorina L. M., Bulavka A. S.

Trends of outsourcing usage by startup companies 158

STRUCTURAL POLICY

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF ECONOMIC EDUCATION

Lypov V. V., Chernukha T. S.

Features of the transformation of the foundations of the institutional complementarity in the Ukrainian system of higher education 168

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.02:339.9



В. В. БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ,
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



О. О. ЗАВГОРОДНЯ,
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



А. О. ЄФІМЕНКО,
*магістрант кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



О. А. МИХАЙЛЕНКО,
*магістрант кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*

**ПРІОРИТЕТИ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК АБО ЧИ Є
АЛЬТЕРНАТИВИ ІННОВАЦІЙНОМУ ШЛЯХУ
РОЗВИТКУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ГОНИТВІ ЗА
ЛІДЕРСТВОМ? (ЧАСТИНА ІІ)**

У статті розвинуто теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю національних економік в умовах постіндустріалізації (четвертої промислової

революції). Розроблено та представлено багатоознакову характеристику економічного феномену глобальної конкуренції. Акцентовано увагу на новаціях економічного суперництва, обумовлених глобалізацією та регіоналізацією конкурентних відносин. Аргументована доцільність оцінювати інтегральні результати міжнародної конкуренції національної економіки за динамікою показника "Частка ВВП країни у ВВП світу". Наведено емпіричні докази посилення впливу фактора конкурентоспроможності на рівень економічного розвитку країни, якість життя та благополуччя її населення. Обґрунтовано провідну роль знань, інтелектуального капіталу та інновацій у формуванні монопольних та порівняльних конкурентних переваг сучасних економічних систем. Доведено, що нехтування проблемами конкурентоспроможності та інноваційного розвитку спричинило дрейф України у бік технологічної периферії глобальної економіки.

Ключові слова: конкуренція, національна економіка, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, глобалізація, міжнародний поділ праці, світовий ринок, інноваційні драйвери, глобальна рента.

Актуальність та постановка проблеми. Початок третього тисячоліття ознаменувався для людства входженням у посткризовий біфуркаційний стан із відповідним оновленням множини потенційних станів глобальної економіки, її прискоренням та ускладненням на тлі процесів розмивання географічних кордонів. Йдеться, насамперед, про розширення спектру альтернативних варіантів самореалізації економічних акторів, збільшення ступенів їх свободи руху у нових геоелементних координатах, появу нових можливостей та обмежень автодинаміки, об'єктивно обумовлених посиленням міжелементної взаємозалежності, діалектикою взаємодії «частка(и) ↔ ціле» та закономірностями самоорганізації багаторівневих структурних утворень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У множині наукових розвідок у площину конкурентних відносин, причин виникнення та джерел конкурентних переваг, умов їх зміцнення та реалізації в умовах глобалізації й четвертої промислової революції, засад і пріоритетів конкурентної політики особливе місце посідають розробки таких провідних зарубіжних та вітчизняних науковців як І. Ансофф, Л. Антонюк, О. Білорус, Я. Гордон, П. Дракер, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Ч. Кім, Ф. Котлер, П. Кругман, Е. Ліндерт, В. Липов, Д. Лукьяненко, В. Мікловда, Дж.Ф. Мур, В.Новицький, С. Пахомов, А. Поручник, М. Портер, К. Прахалад, Е. Райтнер, В. Рамасвами, В. Семиноженко, Дж. Траут, Г. Филюк, Г. Хамел, О. Швиданенко, Л. Шинкарук, О. Шнипко. Знаковими серед них є роботи [14 - 23]. Віддаючи належне напрацюванням цих та інших фахівців, слід визнати, що в сучасній світовій науковій літературі бракує достатньої кількості політично незаангажованих результативних досліджень, які б стали теоретико-методологічним підґрунтям для розробки концепції та ефективної стратегії управління конкурентоспроможністю країни.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження феномену глобальної конкуренції, виявлення новітніх тенденцій розвитку

конкурентних відносин; розвиток теоретико-методологічних засад управління конкурентоспроможністю національних економік в умовах глобалізації та постіндустріалізації; наукове та емпіричне обґрунтування імперативності інноваційних відповідей на виклики глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Імперативом розширеного відтворення відкритих економічних систем в умовах прискорених метаморфоз стає готовність генерувати та сприймати нове, спроможність до адаптації та інноваційного удосконалення технологічного геному [29]. В Україні, нажаль, за роки незалежності не вдалося знайти адекватні відповіді на загрози та ризики, пов'язані із появою такого трансграничного феномену захоплення й перерозподілу економічної влади як *глобальна конкуренція*. Йдеться про те, що *у глобалізованому середовищі суперництво економічних акторів за найкращу реалізацію своїх економічних інтересів набуває комплексного характеру* (табл. 8), *охоплює не тільки усі наявні різнорівневі підсистеми світової економіки, а й боротьбу за їх майбутні контури та чільне місце у цьому майбутньому* [30, С. 5-12].

Загально визнано, що стрімка глобалізація конкурентних відносин в останній чверті ХХ-го сторіччя є явищем закономірним і мультикаузальним. Його підйоми розширюються в міру нівелювання територіального чинника, долучення до глобальної мережі економічних відносин все більшої кількості *активних* країн-учасників і зміцнюються через посилення їх взаємозалежності в міру поглиблення суспільного поділу праці, розвитку та диференціації форм спеціалізації, виробництва, зростання обсягів світового товарообігу, розширення й ускладнення його товарної номенклатури.

Конкурентний тиск зумовлює загострення інноваційних потреб економічних акторів та примушує швидше реагувати на зовнішні виклики та кон'юнктурні коливання, убезпечувати свої активи від морального старіння, протидіяти стрімкому вичерпанню інноваційних джерел монопольної та диференційної ренти. Тож все потужніше проявляють себе стимули до ротації факторів конкурентоспроможності й виведення у домінанти *інноваційних драйверів руху* (рис. 12) та знаннєвого ресурсу, що вирізняються:

- найбільшим продуктивним та доходостворювальним, зокрема рентогенераційним, потенціалом, порівняно більшим внеском у ланцюги створення вартості та доданої вартості;

- високою схильністю та здатністю до мінливості й, відповідно, підвищеною адаптабельністю до флуктуацій середовища;

Визначальні ознаки та атрибути глобальної конкуренції

Ознака	Зміст
Об'єкти	<ul style="list-style-type: none"> • свідомість та підсвідомість людини, громадська думка; • ринки збуту, зокрема майбутні; • ресурси (природні, матеріально-технічні, фінансові, людські, інтелектуальні, знаннєві, інформаційні); • сфери політичного та економічного впливу;
Учасники	<ul style="list-style-type: none"> • мікро- (фінансові та нефінансові корпорації); мезо- (ТНК, МНК, регіони, інтеграційні об'єднання), макро- (національні економіки);
Просторова (геоекономічна) конфігурація конкурентних відносин	<ul style="list-style-type: none"> • мережеві глобальні (транснаціональні) структури, що охоплюють усі стадії та форми руху валового продукту світу, відповідних ресурсних та товарно-грошових потоків;
Домінуючі фактори та переваги конкурентоспроможності	<ul style="list-style-type: none"> • талановитий та креативний людський капітал; • неперервне навчання та перепідготовка робочої сили; • економічна творчість та інновації; • інтелектуальне, науково-технічне та інноваційне лідерство; • кастомізація; • ефекти кластеризації, платформи, масштабу та різноманіття; • мультифакторна продуктивність факторів виробництва, ресурсоемність технологічного базису; • заміщення абсолютно обмежених природних ресурсів на відновлювальні та штучностворені; • синергетичний ефект колаборації, міжнародного розміщення виробництва та глобальних збутових мереж, гнучкі форми інтеграції; • ефективність бізнес-моделей, корпоративного управління та логістики; • відповідність між рівнями продуктивності праці, заробної плати та оподаткування; • цінності, культура та традиції;
Джерела доходів (вигод)	<ul style="list-style-type: none"> • технологічна та інтелектуальна рента; • монопольні (абсолютні) та диференційні (відносні) конкурентні переваги інноваційного походження;
Організаційні форми управління конкурентоспроможністю	<ul style="list-style-type: none"> • глобальний менеджмент якості та маркетинг на рівні транс- та мультинаціональних корпорацій; • комплексна фронтальна національна політика конкурентоспроможності; • національне та міжнародне регулювання процесів міграції ресурсів, науково-технічного обміну та дифузії інновацій; • міждержавне та наддержавне регулювання.

Складено авторами із використанням [16-18, 20-21, 31-35].

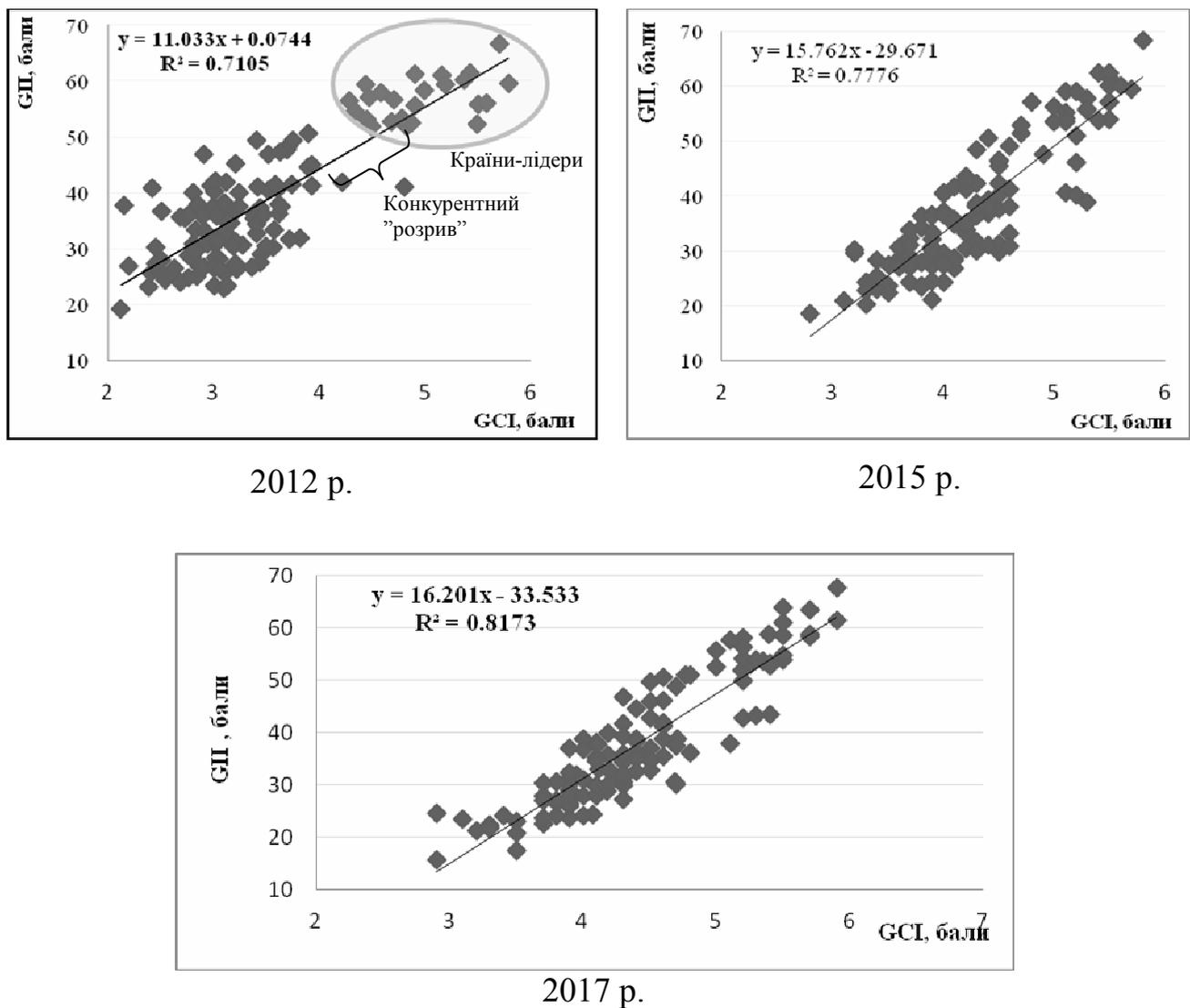


Рис. 12. Кореляція між глобальним індексом інновацій (GII) та індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) країн світу [розроблено авторами за [2, 27]]

- множинними позитивними мережевими і зовнішніми ефектами (докладно див. [36, С. 241-265]);
- здатністю розширювати та удосконалювати економічний простір, забезпечувати реалізацію експансіоністських стратегій, запобігаючи антагонізації еколого-економічних суперечностей і т.п.

Потужний фінансово-промисловий капітал, переконавшись у неможливості “обманути” економічні закони та катастрофічних наслідках фіктивного примноження у віртуальній реальності, вимушено підкорює свій кругообіг інтелектуальному та інноваційному капіталу. Останній доцільно визначити як різновид капіталу, що втілює в собі певні форми корисної новизни, збагачує новизною процеси продукування вартості, в яких він задіяний, та забезпечує їх неперервну адаптацію до змін конкурентного середовища та вимог споживачів. Підоймами його самозростання є:

- складна праця, використання (експлуатація) унікальних за якістьми висококваліфікованих трудових і знанняємних засобів праці;
- максимізація результатів синтезу новаційних та традиційних факторів виробництва, їх повне чи часткове привласнення, споживання та нагромадження;
- прискорене формування фінансових джерел розвитку внаслідок підвищення продуктивності праці, зростання рентабельності сукупних витрат та ресурсозаощадження;
- генерація додаткового потоку доходів, пов'язаного із реалізацією прав власності на продукти інтелектуальні продукти;
- мобілізація й концентрація навколо себе відносно вільних фінансово-кредитних ресурсів, приваблених порівняно високою рентабельністю інноваційного капіталотворення в промислових масштабах;
- спроможність задовольняти специфічні потреби акторів в науково-технічних та продуктових інноваціях, “живлення” актуальною корисною новизною економіко-генетичного матеріалу. Цілеспрямовано створені і розвинуті конкурентні переваги, насамперед проривного й відкриваючого типів, стають універсальним засобом виходу за межі результатів, нормальних для зразкової посередності, локального підвищення норми прибутку окремих акторів та отримання ними доходів рентної природи. У кожному конкретному випадку тип ренти, специфіка її продукування, розподілу та перерозподілу залежатиме від того, яка саме новизна і на якій фазі буде привнесена в обіг капіталу та відтворювальні процеси, які суб'єкти чи об'єкти виступатимуть в ролі її первісного носія, які індуковані форми вона прийме та як це позначиться на ціноутворенні.

Для капіталу-власності стратегічне значення має покращення невідчужуваних результатів, яке дозволяє збільшити показники капіталізації власних матеріальних та нематеріальних активів, їх ринкову вартість. Йдеться про приріст потенцій і компетенцій, вдосконалення й осучаснення матеріально-технічної бази, підвищення професійно-кваліфікаційних характеристик людського капіталу, розробку нових придатних для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, добутки ділової репутації (goodwill), інноваційну репутацію та престижність торгової марки тощо. Не дарма у 2017 р., за даними американського економіко-аналітичного видання «Forbes», у ТОП-10 рейтингу найбільш дорогих компаній світу за показником ринкової капіталізації переважають саме інноваційні високотехнологічні компанії:

- 1) “Apple” (904,61 млрд. дол. США; галузь – електроніка, інформаційні технології; найдорощчий бренд світу);
- 2) ”Alphabet Inc.” (782, 68 млрд. дол. США; галузь – Інтернет);

3) "Microsoft" (681, 58 млрд. дол. США; галузь – розробка програмного забезпечення);

4) "Amazon.Inc"(628,78 млрд. дол. США; галузь – роздрібна on-line торгівля);

5) "Berkshire Hathaway"(518,55 млрд. дол. США; галузь – страхування, фінанси, залізничний транспорт, виробництво продовольчих та непродовольчих товарів);

6) "Facebook" (518,37 млрд. дол. США; галузь – Інтернет);

7) "Johnson & Johnson" (394,54 млрд. дол. США; галузь – фармацевтика, виробництва медичного обладнання);

8) "JPMorgan Chase" (398,55 млрд. дол. США; галузь – банківська справа);

9) "Exxon Mobil" (368,5 млрд. дол. США; галузь – видобуток та переробка нафти);

10) "General Electric" (157,92 млрд. дол. США; галузь – виробництво електротехнічного, енергетичного та медичного обладнання, транспортне машинобудування)[37].

Інноваційному драйверу конкурентних відносин додатковий рушійний імпульс надають симбіотичні тенденції креативізації та інтелектуалізації суспільного виробництва. Разом вони узвичаюють інноваційність як спосіб буття економічних акторів. Серед чинників експансії економічної творчості та збільшення інтелектуальної компоненти відтворювальних процесів:

- інформаційна революція із такими результатами як: а) прискорення інформаційних потоків та дифузія інновацій, б) радикальна реорганізацій та реконфігурація комунікаційний взаємодій економічних акторів, в) формування відкритої глобальної бази знань, г) здешевлення вартості тиражування та розповсюдження інформаційно-інтелектуального продукту, полегшення верифікації його новизни та авторства; д) формування мережевих on-line технологій та інноваційних платформ роботи із просторово-розподіленими даними;

- виснаження природних ресурсних резервів екстенсивного економічного розвитку в країнах – лідерах, що спонукає до активних пошуків нетрадиційних (інноваційних) способів підтримки позитивної економічної динаміки. Про наближення наявного технологічного базису до межі можливостей свідчить низхідний тренд темпів зростання як мультифакторної продуктивності праці в країнах ОЕСР, так і ВВП світу (рис. 13);

- досягнутий рівень життя в розвинутих країн із відповідною орієнтацією виробництва на задоволення індивідуалізованих потреб споживача, безперервне оновлення номенклатури та диференціації спектру споживчих

властивостей благ, що їх задовольняють. У цих умовах підвищення реального добробуту економічних суб'єктів відбувається за рахунок унікальних нецінових та позадоходних факторів. А суттєве розширення практики персоналізації продуктів та послуг створює нові ринки і нові інноваційні альтернативи для отримання прибутку і надприбутку. Зворотний боком зростання рівня економічного добробуту є зміцнення “платформи” розвитку інноваційної економіки з точки зору її ресурсозабезпеченості, здатності і готовності сприймати сервісні ексклюзиви, продуктові та процесові інновації;

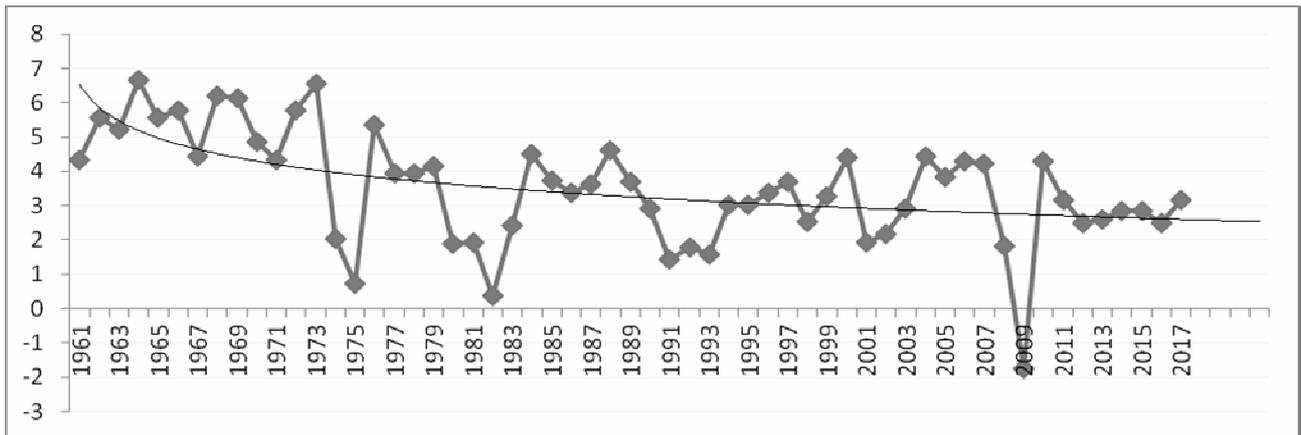


Рис. 13. Динаміка темпів зростання світового ВВП, у %; 1961 – 2017 рр. [26]

- певна девальвація економічної цінності традиційних факторів виробництва в умовах прискорення соціально-економічного та техніко-економічного час. Перше характеризує збільшення кількості значимих подій в календарну одиницю часу - рік, друге - обумовлене моральним старінням скорочення життєвих циклів продуктів та технологій, їх обривання ще до завершальної втрати ними споживчих властивостей тощо.

Знання – результат інтелектуальної суспільної праці – є універсальним засобом переходу акторів через наявні межі можливого (удосконалення і розширення простору особистої економічної активності, подолання ресурсно-технологічних перепон, підвищення рівня конкурентоспроможності та адаптабельності як передумов економічної експансії). Не дарма новітня концепція економіки знань ставить під сумнів позаісторичність вихідної аксіоми економікс про обмеженість усіх видів економічних ресурсів. Її прихильники аргументовано стверджують, що поняття обмеженості й рідкості ресурсів є відносними й актуальними виключно у короткому періоді. Вони безпосередньо залежать від наявного рівня знань, який визначає радіус ноосфери, реальну доступність для практично-перетворювальної діяльності людини об'єктів навколишнього середовища, ступінь розуміння їх якісних споживчих властивостей, продуктивність та ефективність технологій їх

використання. Оскільки ж знання перебувають в русі, відкриваючи за посередництвом інновацій нові перспективи, форми і альтернативи розвитку, у довгостроковому періоді проблема ресурсних обмежень втрачає гостроту. Слід зазначити, що у багатьох розвинених країнах саме знаннєвий ресурс та інноваційні чинники підтримували позитивну економічну динаміку протягом останніх десятиліть. А країнам, що розвиваються, допомагали наздогнати лідерів, скоротити технологічний та економічний «розриви» [36, С. 244-245].

Інноваційні виклики глобальної та глокальної конкуренції знаходять своє адекватне теоретичне й практичне відображення в концепції національних інноваційних систем (НІС). Ця концепція, по-перше, спирається на засновок про визначальну роль знань та інформації в економічному розвитку і, відповідно, декларує необхідність створення ефективної системи генерації, дифузії та усупільнення знань. По-друге, втілює в собі найбільш сучасне розуміння інноваційної динаміки як відкритого надскладного мультипараметричного суспільного процесу “товаризації” знань, створення інноваційних благ і налагодження їх виробничо-комерційного впровадження, інтенсивність якого обумовлюється гостротою й інтенсивністю конкуренції, а потужність кооперативних ефектів і результативність – дією інституційних чинників. По-третє, створює плідну основу для розробки інноваційної політики, адекватної специфічним національним умовам.

Місія НІС полягає у формуванні й розвитку ендogenous інноваційних підойм економічного розвитку, покращення суспільного добробуту, підвищенні конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення її руху в глобальному політико-економічному процесі. Реалізація мети-імператива досягається шляхом неперервного удосконалення на інноваційній основі економіко-генетичних програм системотворення та національного відтворення, запобігання їх моральному старінню, модернізації та вибіркової авангардизації, узгодженої з національними пріоритетами розвитку. Комплементарними взаємопов’язаними задачами є:

- створення сприятливого середовища для активізації інноваційної діяльності економічних акторів та підвищення її результативності, зростання і покращення на внутрішньому ринку пропозиції інноваційних благ та підвищення попиту на них;
- розширене відтворення та повноцінна реалізація науково-технічного та інноваційного потенціалів національної економіки, знаходження суспільного консенсусу щодо напрямків та способів їх зміцнення, нарощування й актуалізації;
- розбудова системи інститутів розвитку та створення дієвого суспільного механізму їх фінансування, інноваційно-інвестиційна підтримка стратегічних пріоритетів розвитку країни;

- інтеграція в глобальний науково-технічний та інноваційний простір без утиску стратегічних національних економічних інтересів;
- підвищення статусних позицій країни на світових ринках об'єктів прав інтелектуальної власності та високих технологій, покращання її інноваційного іміджу, збільшення в абсолютному та відносному виразі привласненої її резидентами глобальної інтелектуальної та технологічної ренти.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Одним із найважливіших наслідків глобалізації є формування такого екстериторіального феномена захоплення й перерозподілу економічної влади як глобальна конкуренція. Посилений конкурентний тиск зумовлює загострення потреб розвитку та примушує економічних акторів швидше реагувати на зовнішні виклики та кон'юнктурні коливання, протидіяти стрімкому вичерпанню джерел монопольної та диференційної ренти. Імовірність перемоги у конкурентній боротьбі певних учасників визначається їхнім потенціалом конкурентоспроможності, підойми якої закладаються піонерними інноваціями, а зміцнюються та інноваційно-інвестиційними інститутами стратегічного розвитку. Передумовою життєспроможності та саморозвитку відкритих економічних систем, уразливих до зовнішніх “шоків” і конкурентних впливів, є ефективний інноваційно-орієнтований менеджмент на усіх організаційно-структурних рівнях.

Список використаної літератури

1. IMF Data Mapper [E-resource]. – Available at: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPSH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/UKR>
2. Global Competitiveness Report [E-resource]. – Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
3. Нариси теорії національної економіки. Монографія [В.М. Тарасевич, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня] / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпропетровськ: Січ, 2015. – 332 с.
4. Global Value Chains. System Initiative on Shaping the Future of International Trade and Investment [E-resource]. – Available at: <https://www.weforum.org/whitepapers/global-value-chain-policy-series-introduction-3f50b7e1-349c-4e4c-b343-b5011e1d520b>
5. WTO. Trade in value-added and global value chains: statistical profiles [E-resource]. – Available at: <https://www.wto.org>
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
7. WTO. World Trade Statistical Review 2018 [E-resource]. – Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts18_toc_e.htm

8. European Commission. European Innovation Scoreboard [E-resource]. – Available at: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en
9. EPI. Environment Performance Index [E-resource]. – Available at: <https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf>
10. KOF Index of Globalization [E-resource]. – Available at: https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Globalization/rankings_2017.pdf
11. The Legatum Prosperity Index [E-resource]. – Available at: https://prosperitysite.s3-accelerate.amazonaws.com/3515/1187/1128/Legatum_Prosperty_Index_2017.pdf
12. The Social Progressive Imperative [E-resource]. – Available at: <https://www.socialprogress.org/?tab=2&code=DZA>
13. UNDP. Human Development Reports [E-resource]. – Available at: <http://hdr.undp.org/en/year/2017>
14. World Economic Forum. The Global Human Capital Report [E-resource]. – Available at: <https://www.weforum.org/reports>
15. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації конкурентних відносин: Монографія. У 2-х т. / Д.Г. Лукьяненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д.Г. Лукьяненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.
16. Гордон Я. Целевая конкуренция: Новые рынки, конкурентная разведка, битва за будущее / Я. Гордон; пер. с англ. – М.: Вершина, 2006. – 368 с.
17. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська, С.В. Давиденко, В.А. Комаров; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: Знання України, НІСД, 2005. – 388 с.
18. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т.; Т. 3. Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
19. Пахомов С.Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку: Монографія / С.Ю. Пахомов. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.
20. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
21. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, 2nd ed. / M. E. Porter. – New York: Free Press, 1998. – 592 p.
22. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C.K. Prahalad. - Harvard Business Review Press, 1996. – 384 p.

23. Moor J. F. The Death of competition / J.F. Moor. – N.Y.: Harper Business, 1996. – 216 p.
24. Reinert E. How Rich Countries Got Rich . . . and Why Poor Countries Stay Poor / E. Reinert. – PublicAffairs, 2008. – 400 p.
25. Кораблін С.О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків : монографія / С.О. Кораблін ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2017. – 308 с.
26. The World Bank data [E-resource]. – Available at: <https://data.worldbank.org/indicator>
27. The Global Innovation Index [E-resource]. – Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>
28. Zavorodnia O.O. National innovation systems: classification, ranking and positioning in the Global Innovation Space / O.O. Zavorodnia, O.O. Alsufieva // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2017. - №1. – С. 9-18.
29. Білоцерківець В.В. Екогенетичні засади визначення сутності економіки як інноваційної/ В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. Збірник наукових праць. – 2010. - № 1(3). - Том 1. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2010.– С.29-37.
30. Міжнародні стратегії економічного розвитку / А.О. Задоя, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня та ін.; За ред. А.О. Задоя. – К.: Знання, 2007. – 332 с.
31. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С. Шнипко; Ін-т економ. та прогнозів. – К.: Експерс, 2009. – 456 с.
32. Липов В.В. Конкурентна стратегія України в умовах глобалізації / В.В. Липов // Економіка України. – №3. – 2018. – С. 21-35; №4. – 2018. – С. 3-17.
33. Липов В.В. Чинники гнучкої інтеграції як засобу посилення інституційної комплементарності інтеграційних об'єднань / В.В. Липов // Проблеми економіки та політичної економії. – 2017. – №7. – С. 122 -141.
34. Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals [E-resource]. – Available at: <http://www.compilerpress.ca/Competitiveness/Anno/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>
35. Квасова Л.С. Кластерний підхід для підвищення конкурентоспроможності промислового ринку / Л.С. Квасова, О.Ю. Макарова // Проблеми економіки та політичної економії. – 2018. – №1. – С. 326 -344.
36. Завгородня О.О. Інноваційна динаміка національної економіки: Монограф. / О.О. Завгородня. – Дніпропетровськ: Пороги, 2014. – 408 с.
37. Forbes [E-resource]. – Available at: <https://www.forbes.com>

38. Золотарьова О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України / О.В. Золотарьова, В.О. Галаганов // Проблеми економіки та політичної економії. – 2017. - №1. – С. 83-98.

39. Рябцева Н.В. Теоретичні засади руху суб'єктивної складової суспільного відтворення / Н.В. Рябцева, О.О. Алсуф'єва // Проблеми економіки та політичної економії. – 2016. - №1. – С. 29-42.

References

1. IMF Data Mapper. [online] Available at: https://www.imf.org/external/datamapper/PPPSH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEO_WORLD/UKR

2. Global Competitiveness Report. [online] Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

3. Tarasevych, V., Bilotserkivets, V., Zavorodnia, O.O. et al. (2015). *Narysy teoriiy natsional'noyi ekonomiky* [Essays on the theory of national economy]. ed. V. Tarasevych. Dnipropetrovs'k: Sich.

4. Global Value Chains. System Initiative on Shaping the Future of International Trade and Investment. [online] Available at: <https://www.weforum.org/whitepapers/global-value-chain-policy-series-introduction-3f50b7e1-349c-4e4c-b343-b5011e1d520b>

5. WTO. Trade in value-added and global value chains: statistical profiles. [online] Available at: <https://www.wto.org>

6. *Derzhavnyi komitet statystyky* [State Statistics Committee]. [online] Available at: <http://ukrstat.gov.ua>

7. WTO. World Trade Statistical Review 2018. [online] Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts18_toc_e.htm

8. European Commission. European Innovation Scoreboard. [online] Available at: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en

9. EPI. Environment Performance Index. [online] Available at: https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakers_summaryv01.pdf

10. KOF Index of Globalization. [online] Available at: https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Globalization/rankings_2017.pdf

11. The Legatum Prosperity Index. [online] Available at: https://prosperitysite.s3-accelerate.amazonaws.com/3515/1187/1128/Legatum_Prosperty_Index_2017.pdf

12. The Social Progressive Imperative. [online] Available at: <https://www.socialprogress.org/?tab=2&code=DZA>

13. UNDP. Human Development Reports. [online] Available at:

<http://hdr.undp.org/en/year/2017>

14. World Economic Forum. The Global Human Capital Report. [online] Available at: <https://www.weforum.org/reports>

15. Luk'yanenko, D., Poruchnyk, A., Antonyuk, L. at al. (2006). *Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu v umovakh hlobalizatsiyi konkurentnykh vidnosyn* [Managing International Competitiveness in the Conditions of Globalization of Competitive Relations]. ed. A. Poruchnyk and D. Luk'yanenko. Kyiv: KNEU.

16. Gordon, Ya. (2006). *Tselevaya konkurentsya: Novyye rynki, konkurentnaya razvedka, bitva za budushcheye* [Target competition: New markets, competitive intelligence, battle for the future]. Moscow: Vershina.

17. Zhalilo, Ya., Bazylyuk, Ya., Belins'ka, Ya., Davydenko, S., Komarov. V. at al. (2005). *Konkurentospromozhnist' Ekonomiky Ukrainy v Umovakh Globalizatsii* [Competitiveness of Ukraine's Economy in Conditions of Globalization]. ed. Ya. Zhalilo]. Kyiv: Znannya Ukrayiny, NISD.

18. *Stratehichni vyklyky XXI stolittya suspil'stvu ta ekonomitsi Ukrayiny* [Strategic Challenges of the 21st Century for Society and the Economy of Ukraine] (2007). Vol. 3. ed. V.M. Heyets', V.P. Semynozhenko, B.Ye. Kvasnyuk. Kyiv: Fenix.

19. Pakhomov, S. Yu. (2008). *Hlobal'na konkurentsya: novi yavyshcha, tendentsiyi ta chynnyky rozvytku* [Global competition: new phenomena, trends and development factors]. Kyiv: KNEU.

20. Porter, M.E. (2005). *Konkurentsya* [Competition]. Moscow: Vil'yams.

21. Porter, M.E. (1998). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.

22. Hamel, G. and Prahalad, C.K. (1996). *Competing for the Future*, Harvard Business Review Press.

23. Moor, J.F. (1996). *The Death of competition*. New York: Harper Business.

24. Reinert, E. (2008). *How Rich Countries Got Rich . . . and Why Poor Countries Stay Poor*. PublicAffairs.

25. Korablin, S.O. (2017). *Makroekonomichna dynamika Ukrayiny: pastka syrovynnykh rynkiv* [Macroeconomic dynamics of Ukraine: trap of commodity markets]. Kyiv: NAN Ukrayiny, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrayiny».

26. The World Bank data. [online] Available at: <https://data.worldbank.org/indicator>

27. The Global Innovation Index. [online] Available at: <https://www.Globalinnovationindex.org/Home>

28. Zavhorodnia, O.O. and Alsufieva, O.O. (2017). National innovation systems: classification, ranking and positioning in the Global Innovation Space, *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu*, 1, pp. 9-18.

29. Bilotserkivets', V.V. and Zavhorodnia, O.O. (2010). *Ekohenetychni zasady*

vynachennya sutnosti ekonomiky yak innovatsiynoyi [Ecogenetic principles for determining the essence of the economy as an innovative one]. *Biuletен Mizhnarodnoho Nobel'skoho ekonomichnoho forumu*, 1, pp. 39-37.

30. Zadoya, A.O., Bilotserkivets', V.V., Zavorodnia, O.O. et al. (2007). *Mizhnarodni stratehiyi ekonomichnoho rozvytku* [International Strategies for Economic Development]. ed. A.O. Zadoya, Kyiv: Znannya.

31. Shnytko, O. (2009). *Konkurentospromozhnist' Ukrainy v Umovakh Globalizatsii* [Competitiveness of Ukraine in Conditions of Globalization]. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine.

32. Lypov, V. (2018). *Konkurentna stratehiya Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi* [Competitive strategy of Ukraine in the conditions of globalization]. *Ekonomika Ukrainy*, 3, pp. 21-35; 4, pp. 3-17.

33. Lypov, V. (2017). *Chynnyky hnuchkoyi intehtatsiyi yak zasobu posylennya instytutsiynoyi komplementarnosti intehtatsiynikh ob'yednan'* [Factors of flexible integration as to means of strengthening of institutional complementarity of integrations unions]. *Problemy ekonomiky ta politychnoyi ekonomiyi*, 2, pp. 122-141.

34. Kvasova, L. and Makarova, O. (2018). *Klasternyy pidkhid dlya pidvyshchennya konkurentospromozhnosti promyslovoho rynku* [Cluster approaches for providing increasing competitiveness of the industrial market]. *Problemy ekonomiky ta politychnoyi ekonomiyi*, 1, pp. 326-344.

35. Garelli, S. (2004). *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*. [online] Available at: <http://www.compilerpress.ca/Competitiveness/Anno/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>

36. Zavorodnia, O.O. (2014). *Innovatsiyna dynamika natsional'noyi ekonomiky* [Innovative dynamics of the national economy]. Dnipropetrovsk: Porohy.

37. Forbes. [online] Available at: <https://www.forbes.com/#1 c7abf032254>

38. Zolotaryova, O. and Galaganov, V. (2017). *Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy* [Current state and perspectives of the banking system of Ukraine]. *Problemy ekonomiky ta politychnoyi ekonomiyi*, 1, pp. 83-98.

39. Riabtseva, N. and Alsufieva, O. (2016). *Teoretychni zasady rukhu subiektyvnoi skladovoi suspilnoho vidtvorennia* [Theoretical foundations of movement of subjective component of social reproduction]. *Problemy ekonomiky ta politychnoyi ekonomiyi*, 1, pp. 29-42.

Bilotserkivets V., Doctor of Economic Science, Professor; Zavorodnia O., Doctor of Economic Science, Professor; Yefymenko A., Master Student; Mykhailenko O., Master Student, National Metallurgical Academy of Ukraine

The basics of competitiveness management of national economies, or are there alternatives to the innovative path of development in the global race for leadership? Part II

The authors of article develop theoretical and methodological principles of managing the competitiveness of national economies in the conditions of post-industrialization (the Fourth

industrial revolution). A characteristic of the economic phenomenon of global competition has been developed and presented on such features as objects, participants, geo-economic configuration of competitive relations, dominant factors and advantages of competitiveness, sources of income (benefits), organizational forms of competitiveness management. The attention is focused on the latest features and attributes of economic competition caused by globalization and regionalization of competitive relations. The expediency of evaluating the integral results of international competition on the dynamics of the indicator "Share (%) of GDP in world total GDP" is substantiated. Empirical evidence of increasing the influence of the factor of competitiveness on the level of development and welfare of national economies is presented. The leading role of knowledge, intellectual capital and innovations in formation of monopoly and comparative competitive advantages of modern economic systems is substantiated. According to the results of the data processing of the observations «The Global Competitiveness Report» and «The Global Innovation Index» for the period of 2012-2017, within the general sample of countries, it is proved that the level of competitiveness and level of innovative development of the country are significant positive correlations. According to the results of the data processing of the data «Global Competitiveness Index» and «The Global Innovation Index» for the period of 2012-2017, within the general sample of countries, it is proved that the levels of competitiveness and innovative development of the country are significant positive correlations. It was proved that neglect of the problems of competitiveness and innovation was driven by Ukraine's drift towards the technological periphery of the global economy.

Key words: competition, national economy, competitiveness, competitive advantages, globalization, international division of labor, world market, innovation drivers, global rents.

Белоцерковец В.В., д.э.н., профессор; Завгородняя Е.А., д.э.н., профессор; Ефименко А.А., магистрант; Михайленко А.А., магистрант, Национальная металлургическая академия Украины

Приоритеты управления конкурентоспособностью национальных экономик или есть ли альтернативы инновационному пути развития в глобальной гонке за лидерством? Часть II

В статье получили дальнейшее развитие теоретико-методологические основы управления конкурентоспособностью национальных экономик в условиях постиндустриализации (четвертой промышленной революции). Представлено поликритериальную характеристику экономического феномена глобальной конкуренции. Акцентировано внимание на новациях экономического соперничества, обусловленных глобализацией и регионализацией конкурентных отношений. Обоснована целесообразность оценивать интегральные результаты международной конкуренции по динамике показателя "Доля ВВП страны в ВВП мира". Приведены эмпирические доказательства усиления влияния фактора конкурентоспособности на уровень социально-экономического развития страны, качество жизни и благополучия ее населения. Обоснованно ведущую роль знаний, интеллектуального капитала и инноваций в формировании монопольных и сравнительных конкурентных преимуществ современных экономических систем. Доказано, что пренебрежение проблемами конкурентоспособности и инновационного развития стало причиной дрейфа Украины в сторону технологической периферии глобальной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, национальная экономика, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, глобализация, международное разделение труда, мировой рынок, инновационные драйверы, глобальная рента.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 12.10.2018 р.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 330.322.1:331.1



О. В. ЗОЛОТАРЬОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет*



С. В. САВЧУК,
*магістрант,
Національна металургійна академія України*

ПОЛІТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСНУ МОБІЛЬНІСТЬ

У статті досліджено сучасні наукові підходи до визначення сутності і системи підвидів інвестиційної політики держави. До базового складу її елементів запропоновано включити: пріоритетні цілі; основні ефекти, що очікуються від її реалізації (економічні, соціальні, організаційні, науково-технічні); склад пріоритетних сфер і об'єктів інвестування; принципи формування та реалізації інвестиційної політики.. Проведено аналіз динаміки та структури прямих іноземних інвестицій в Україну в 2010-2018 рр. за різними критеріями, виділено проблеми, що стримують їх залучення. Конкретизовано основні факторів, які негативно вплинули на інвестиційний клімат України у теперішній час. Акцентовано увагу на головних чинниках зниження результативності політики залучення прямих іноземних інвестицій в Україні, сформульовано основні шляхи її удосконалення та характер впливу на діяльнісну мобільність.

Ключові слова: інвестиційна політика, держава, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, ефект, удосконалення, активізація, діяльнісна мобільність.

Постановка проблеми. Економіка України вступає в новий етап процесу реформування, коли досягнення сталого економічного розвитку є ключовим завданням. Важливе місце у вирішенні даної проблеми належить інвестиціям, оскільки саме вони сьогодні визначають напрями та інтенсивність розвитку всієї економічної системи. Інвестиційна діяльність є одним із дієвих засобів

забезпечення зростання суспільного багатства на рівні держави, досягнення позитивного сальдо бюджету кожного регіону, активізації діяльнійснї мобільності та нарощення прибутку суб'єктів підприємницької діяльності та індивідуального доходу фізичних осіб.

Отже, необхідність формування, акумулювання та використання інвестиційних коштів є об'єктивною передумовою поступального розвитку суспільства та інноваційної динаміки національної економіки [1]. Саме тому на сучасному етапі актуальними стають питання розширення та пошуку нових джерел інвестиційних ресурсів, їх залучення до економічного обігу, що обумовлено системою якісних ефектів, які вони створюють як для окремих сфер економічної діяльності, так і для економіки країни загалом.

При цьому за умов нестабільної політичної та економічної ситуації в економіці України потрібна чітка і комплексна програма заходів, спрямована на відновлення економічного зростання, що включатиме в себе, не в останню чергу, оновлену інвестиційну політику держави. Сучасний стан розвитку економіки характеризується певним уповільненням інвестиційного процесу та зростання валового внутрішнього продукту країни внаслідок несприятливого інвестиційного клімату та значного скорочення обсягів припливу коштів від зарубіжних інвесторів. Тому сьогодні особливо важливою є задача удосконалення державної інвестиційної політики, спрямованої, перш за все, на активізацію залучення прямих іноземних інвестицій, оскільки їх відтік, який розпочався в 2013 р., не припинився й сьогодні. Відповідно, оздоровлення економіки України потребує інвестування значного капіталу у пріоритетні сфери економічної діяльності, що робить розв'язання інвестиційної кризи в Україні та пошук шляхів удосконалення політики залучення прямих іноземних інвестицій гострою і нагальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процеси становлення й розвитку державного регулювання інвестиційної діяльності, а також еволюція підходів до визначення витоків та імпульсів останньої відображені у працях фундаторів економічної науки, а саме: Є. Домара, Дж. Кейнса, К. Маркса, Д. Рікардо, А. Сміта, Е. Хансена, Р. Харрода. Подальшими розробками у цьому напрямі займалися відомі спадкоємці класичних шкіл економічної науки, зокрема: Г. Асхауер, Г. Бирман, Д. Дарнінг, Х. Джонсон, І. Кембелл, Д. Міллер, П. Самуельсон, С. Фишер, У. Шарп, С. Шмидт, Й. Шумпетер та інші. Широке коло питань теорії і практики розробки інвестиційної політики висвітлено сучасними вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких О. Амоша, В. Базилевич, І. Бланк, Л. Борщ, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Даниленко, С. Захарін, В. Ільчук, А. Кредісов, Ю. Макогон, В. Марцин, А. Пересада, Л. Ремньова, В. Тропіна.

Серед останніх вітчизняних досліджень та публікацій, слід виокремити, по перше, присвячені вивченню особливостей формування та напрямів покращення інвестиційної політики держави, зокрема: Н. Бабіна [2], О. Бодров [3], О. Гонта [4], Л. Гриценко [5], С. Дяченко [6], А. Кумачова [7], Л. Левченко [8], В. Пшенична [9], М. Семененко [10], Г. Шамота [11]. По-друге, привертають значну увагу наукові праці, в яких висвітлюється проблематика залучення в Україну прямих іноземних інвестицій, а саме: Б. Антонова [12], О. Бондаренко [13], В. Герзанича [14], А. Дунської [15], І. Кадеєва [16], Г. Коваль [17], Ю. Коваленко [18], А. Колеватової [19], О. Коляди [20], В. Кравціва [21], Н. Маргіти [22], О. Оболенського [23], Н. Обушної [24], В. Пилипіва [25], Ю. Раманової [26], Є. Редзюк [27], Г. Терещенко [28], В. Худавердієвої [29], Л. Чернишової [30], Л. Яворської [31].

Кожен з них по-своєму трактує дану проблему, проте питання взаємодії державної влади та інвесторів, в тому числі регіональні аспекти інвестиційної політики, часто розглядаються в досить відособлених один від одного аспектах. Крім того, потребує підвищеної уваги саме пріоритетне в нинішніх умовах питання покращення інвестиційного клімату України, повернення довіри зарубіжних інвесторів та збільшення обсягу їх прямих інвестицій.

В цілому, масштаби та рівень наукової розробки соціально-економічних проблем формування та реалізації вітчизняної інвестиційної політики є недостатнім. Наразі необхідно переосмислити роль держави в активізації інвестиційних та діяльнісних процесів, яка визначається завданнями інвестиційної політики даного етапу розвитку економіки.

Формулювання цілей статті. Ключовими цілями статті виступають: дослідження сутності, елементів та ефектів інвестиційної політики; аналіз динаміки та структури прямих іноземних інвестицій в Україну; виділення факторів, які негативно впливають на інвестиційний клімат України у теперішній час; з'ясування проблем, які стримують притік прямих іноземних інвестицій; формулювання основних шляхів удосконалення політики їх залучення; дослідження характеру впливу останньої на діяльнісну мобільність.

Виклад основного матеріалу. У наукових працях наводяться різні трактування змісту поняття «інвестиційна політика». При цьому, вони мають певні недоліки, бо розглядають інвестиційну політику або лише в масштабі держави, або навпаки досить вузько – як систему заходів.

Так, В.П. Пшенична під терміном «державна інвестиційна політика» розглядає складову економічної політики держави, що передбачає дію економічних інструментів, які забезпечують вплив на інвестиційний процес у межах чинних нормативно-правових актів країни з метою досягнення

соціального та економічного ефектів, при врахуванні ресурсних та інституційних обмежень [9, с. 5].

За підходом В. Гриньової та О. Коюди, інвестиційна політика держави являє собою визначення структурних та кількісних потреб в інвестиційних ресурсах, збільшення джерел фінансування, вибір пріоритетних напрямків фінансування та формування ефективної пропозиції для залучення інвестицій [32, с. 102]. Дане визначення передбачає широкий спектр діяльності держави в інвестиційній сфері як агента провадження власної інвестиційної активності, так і регулятора системи чинників, що визначають ефективність та інтенсивність інвестиційної діяльності інших суб'єктів господарювання.

Значно вужче трактується інвестиційна політика в межах підходу Л. Левченко, Д. Турчанінова [8, с. 95], які визначають державну інвестиційну політику як «комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на поширення і активізацію інвестиційних процесів».

Досить вдалим з позиції відображення основних сутнісних складових категорії «державна інвестиційна політика», на нашу думку, є визначення [33, с. 12]: це система заходів, що визначають обсяг, структуру та основні напрямки усіх вкладень інвестиційних ресурсів різної форми (фізичних, фінансових, матеріальних, нематеріальних, інтелектуальних) для забезпечення високих темпів розвитку економіки через концентрацію інвестицій на тих інвестиційних проектах, від яких залежать досягнення високих темпів розвитку виробництва, збалансованість та ефективність економіки, одержання максимального приросту продукції і доходу на одиницю витрат, а також для створення в країні соціального середовища, яке відповідає вимогам суспільства щодо якості життя, належного рівня задоволення соціальних стандартів з урахуванням потреб майбутніх поколінь.

Отже, на нашу думку, інвестиційну політику доцільно розглядати як систему заходів, спрямованих на формування сприятливого інвестиційного клімату, розширення інвестиційного потенціалу держави з метою створення умов для вкладення інвестицій і забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни та високого рівня добробуту її громадян.

Варто відмітити, що в науковій літературі існують підходи, за якими у системі державної інвестиційної політики виділяють: а) регіональну політику; б) галузеву політику; в) політику суб'єктів господарювання [4, с. 16].

Однак відносити інвестиційну політику суб'єктів господарювання до загальнодержавної інвестиційної політики є недоцільним. Оскільки, говорячи про інвестиційну політику держави, ми, насамперед, маємо на увазі ті заходи, які здійснює держава щодо активізації інвестиційних процесів в країні. В той же час, самі суб'єкти господарювання також мають змогу приймати рішення про основні

напрямки інвестиційної політики свого підприємства і не обов'язково вони будуть корелювати з заходами державної інвестиційної політики.

Таким чином, за нашим переконанням, структуру інвестиційної політики держави на основі суб'єктної системи складових її формування та реалізації можна представити у вигляді рис. 1.



Рис. 1. Суб'єктна система складових інвестиційної політики держави

Базовий склад елементів державної інвестиційної політики можна подати так: 1) пріоритетні цілі; 2) основні ефекти, що очікуються від її реалізації; 3) склад пріоритетних сфер і об'єктів інвестування; 4) принципи формування та реалізації інвестиційної політики, взаємодії держави з іншими учасниками інвестування.

Доцільно наголосити, що оскільки інвестиційна політика в руках держави є одним з важелів, за допомогою якого вона здійснює вплив на розвиток економіки, то вона підпорядковується загальній економічній політиці держави та безпосередньо пов'язана з іншими видами економічної політики, що реалізуються на території країни. Через врахування основних напрямів здійснення складових економічної політики держави інвестиційна політика може створювати позитивні ефекти (рис. 2), серед яких, як нам вбачається, важливе місце займає активізація діяльній мобільності, сутність і склад якої детально висвітлено в попередній статті [34, с. 99-101].

З точки зору нарощення відповідних ефектів необхідним є: підвищення ефективності і збільшення обсягів інвестицій, в першу чергу, прямих іноземних, з одночасним збільшенням долі інноваційних інвестицій в їх структурі; зниження інвестиційних ризиків і поліпшення кредитного рейтингу, підвищення якості інвестиційного законодавства; розвиток інфраструктури інвестиційного ринку; підвищення якості життя населення на основі реалізації інвестиційних проектів розвитку соціальної сфери; випереджаюче зростання інвестиційної активності в депресивних регіонах країни.



Рис. 2. Ефекти від реалізації інвестиційної політики

Саме суттєвий дефіцит внутрішніх інвестиційних ресурсів актуалізує залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Задовільним для інвестиційно-інноваційної безпеки України вважається рівень залучення ПІІ, за якого відношення чистого річного приросту ПІІ до ВВП знаходиться на рівні 6%. Натомість, в Україні цей показник є критично низьким - нижче 2%, що свідчить про вкрай недостатні обсяги залучення ПІІ в економіку [35].

Саме суттєвий дефіцит внутрішніх інвестиційних ресурсів актуалізує залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Задовільним для інвестиційно-інноваційної безпеки України вважається рівень залучення ПІІ, за якого відношення чистого річного приросту ПІІ до ВВП знаходиться на рівні 6%.

Натомість, в Україні цей показник є критично низьким - нижче 2%, що свідчить про вкрай недостатні обсяги залучення ПІІ в економіку [35].

Що стосується динаміки іноземних інвестицій в Україні, то на кінець 2018 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 32 млрд. 291,9 млн. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 6701 млн. дол. менше, ніж в базовому 2010 р., та на 685,5 млн. дол. більше, ніж в попередньому 2017 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка прямих інвестицій в Україні в 2010-2018 рр., в млн. дол. *

Станом на 01.01	Прямі інвестиції в Україну	Темп зростання (зменшення) прямих інвестицій в Україні	Прямі інвестиції з України	Темп зростання (зменшення) прямих інвестицій з України
2010	38992,9	-	5760,5	
2011	45370,0	116,4	6402,8	111,2
2012	48197,6	106,2	6435,4	100,5
2013	51705,3	107,3	6568,1	102,1
2014	53704,0	103,9	6702,9	102,1
2015	38356,8	71,4	6456,2	96,3
2016	32122,5	83,7	6315,2	97,8
2017	31230,3	97,2	6346,3	100,5
2018	31606,4	101,2	6322,0	99,6
31.12.2018	32291,9	102,2	6295,0	99,6

*Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014–2018рр.– також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

В табл. 2. наведено дані, які характеризують динаміку прямих іноземних інвестицій на одну особу населення. Очевидним є певне підвищення обсягу прямих іноземних інвестицій в цілому по Україні, починаючи з 2017 р. На сьогодні цей показник становить 767 дол. Найбільші показники в регіональному розрізі спостерігаються в м. Київ – 5828,4 дол., на кінець 2018 р., в Дніпропетровській області – 1112,7 дол. на кінець 2018 р. та в Київській області – 906, 7 дол. на кінець 2018 р. Найменший показник має місце в Чернівецькій області – 48,8 дол. на кінець 2018 р.

Динаміка прямих іноземних інвестицій на одну особу населення за регіонами України в 2015-2018 рр., в дол.

	Обсяг на 1 січня				На 31.12.2018
	2015	2016	2017	2018	
Усього	895,5	752,7	734,8	746,9	767,0
Вінницька	138,7	117,4	113,3	126,2	143,1
Волинська	260,9	237,6	236,9	242,3	251,0
Дніпропетровська	1 763,0	1 235,5	1 077,7	1 142,8	1 112,7
Донецька	539,0	409,5	294,6	265,2	289,2
Житомирська	206,2	177,8	173,7	183,4	193,6
Закарпатська	266,2	248,1	252,3	258,9	271,0
Запорізька	476,5	388,1	494,5	526,2	526,3
Івано-Франківська	671,1	606,4	599,7	657,5	651,6
Київська	1 016,7	923,8	878,0	913,8	906,7
Кіровоградська	72,2	54,1	61,2	73,4	78,9
Луганська	259,9	201,0	198,8	201,2	202,7
Львівська	435,6	410,3	331,3	370,0	367,8
Миколаївська	196,4	183,4	185,1	180,0	200,3
Одеська	596,7	554,2	516,9	506,6	509,2
Полтавська	718,9	696,4	703,8	714,2	733,9
Рівненська	209,3	172,0	137,4	115,6	115,3
Сумська	233,8	178,3	171,7	165,5	168,4
Тернопільська	52,2	46,2	45,5	42,7	53,4
Харківська	615,9	560,9	238,5	238,0	249,7
Херсонська	194,8	198,3	190,3	208,1	196,2
Хмельницька	145,3	127,9	122,9	133,8	157,5
Черкаська	409,6	279,8	271,1	274,7	276,3
Чернівецька	75,8	65,2	63,1	47,1	48,8
Чернігівська	94,8	88,4	234,1	421,9	431,9
м.Київ	6 305,8	5 376,8	5 745,3	5 657,6	5 828,4

В табл. 3. складено рейтинг топ-20 країн-інвесторів по показникам на кінець 2018 р., на які припадають найбільші суми прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Лідерами виступають: Кіпр – 8 млрд. 879,5 млн. дол., Нідерланди – 7 млрд. 60,9 млн. дол., Велика Британія – 1 млрд. 955,9 млн. дол., Німеччина – 1 млрд. 668,2 млн. дол., Швейцарія – 1 млрд. 467,3 млн. дол. [35].

В табл. 4 наведено динаміку прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) в економіку України за пріоритетними видами економічної діяльності – рейтинг формувався на основі показників, які є не меншими 1 млрд. дол. на кінець 2018 р. Відповідно, на підприємствах промисловості зосереджено найбільший обсяг інвестицій – в розмірі 10 млрд. 655,1 млн. дол. (33%) прямих інвестицій, в тому числі в структурі промисловості переважає переробна, добувна та металургійна промисловість. При цьому в цілому за весь період з

2010 р. по 2018 р. інвестування в промисловість скоротилось на 5 млрд. 819,6 млн. дол. На другому місці розташувалась торгівля та ремонт автотранспорту – 6 млрд. 383 млн. дол. (17%). На третьому - операції з нерухомим майном – 4 млрд. 9,6 млн. дол. (12%) [35].

Таблиця 3

Динаміка прямих іноземних інвестицій з країн світу* в економіку України в 2010-2018 рр., в млн. дол.

	Обсяг на 1 січня									На 31.12. 2018
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Усього	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	38 356,8	32 122,5	31 230,3	31 606,4	32 291,9
Кіпр	8 603,1	9 620,5	12 700,8	15 907,7	17 725,6	11 971,6	9 894,8	8 785,5	8 932,7	8 879,5
Нідерланди	7 461,3	11 389,8	9 323,8	8 727,6	9 007,5	6 887,3	6 090,3	6 028,4	6 395,0	7 060,9
Велика Британія	2 234,1	2 229,9	2 536,4	2 496,9	2 768,2	2 146,2	1 785,2	1 947,0	1 944,4	1 955,9
Німеччина	6 009,6	5 001,2	5 329,8	4 496,3	2 908,4	2 110,6	1 604,9	1 564,2	1 682,9	1 668,2
Швейцарія	785,7	852,7	939,3	1 097,6	1 351,0	1 391,7	1 391,0	1 436,9	1 515,9	1 540,7
Віргінські Острови	1 283,6	1 384,9	1 580,2	1 888,2	2 275,9	1 988,3	1 715,0	1 682,3	1 358,4	1 311,4
Австрія	1 674,7	1 798,9	2 317,5	2 476,9	2 314,0	1 351,5	1 152,6	1 099,9	1 038,8	1 005,6
Російська Федерація	1 900,2	2 692,7	2 876,1	3 040,5	3 525,9	1 620,5	343,8	813,6	797,2	1 008,1
Франція	1 381,1	2 105,4	1 993,1	1 510,3	1 520,5	1 341,9	1 299,1	615,6	723,4	636,0
Польща	847,0	913,0	834,3	897,2	819,8	708,0	679,4	509,1	571,3	593,9
Люксембург	263,0	435,4	488,9	559,5	555,8	398,8	363,9	660,1	515,8	526,1
Угорщина	708,6	697,6	678,5	684,3	685,9	466,4	333,7	498,1	511,1	500,1
США	1 260,0	1 107,6	966,6	976,5	934,7	789,1	717,2	585,2	517,4	488,9
Беліз	112,9	132,4	151,7	809,2	1 026,6	652,5	535,1	604,2	532,3	439,1
Гуреччина	134,0	148,6	164,0	186,9	212,1	199,3	192,7	280,6	319,0	337,9
Швеція	674,2	1 108,9	1 141,9	1 084,4	439,3	363,7	334,0	328,8	351,2	341,8
Панама	160,4	199,4	288,3	383,7	610,5	394,8	316,9	291,7	337,7	333,2
Сінгапур	23,9	23,6	23,8	82,4	83,3	83,2	131,3	258,4	276,3	277,6
Італія	354,2	352,7	349,2	401,7	584,6	207,8	216,4	196,7	201,6	249,6
Естонія	137,3	126,7	162,4	172,5	180,4	240,3	243,3	222,1	235,0	240,0

*Топ-20 на 31.12.2018 р.

Як свідчать статистичні дані, процес залучення прямих іноземних інвестицій значно уповільнився з кінця 2015 р. і тільки на кінець дослідженого періоду почав набирати обертів, хоча й досі, Україна незадовільно використовує потенціал прямих іноземних інвестицій. На такий стан справ накладає негативний відбиток, в першу чергу, саме гібридна агресія Росії, яка зумовила істотне зниження обсягу зарубіжних інвестицій в економіку України. Завдяки реалізації низки реформ та загальній макроекономічній стабілізації останніми роками, було дещо знижено негативний вплив зовнішніх чинників на інвестиційний клімат України, проте ситуація залишається достатньо складною.

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за основними видами економічної діяльності в 2010-2018 рр., в млн. дол.

	Обсяги на 1 січня									На 31.12. 2018
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Усього	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	38 356,8	32 122,5	31 230,3	31 606,4	32 291,9
Промисловість	16 473,7	18 693,8	17 303,8	18 031,1	17 681,4	12 419,4	9 893,6	9 667,6	10 543,7	10 655,1
- переробна промисловість	13 701,8	12 763,6	12 394,2	12 899,3	12 004,6	8 797,6	7 531,9	7 523,9	7 999,9	8 199,7
- добувна промисловість і розроблення кар'єрів	2 565,6	5 710,7	4 595,7	4 510,8	5 004,4	3 126,2	1 868,7	1 521,3	1 732,1	1 747,4
- металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	7 434,8	6 373,2	5 585,2	5 175,3	3 354,6	2 181,3	1 533,1	1 560,8	1 637,1	1 667,6
Торгівля, ремонт автотранспорту та мотоциклів	4 341,1	4 681,1	5 346,1	6 070,6	6 807,8	6 037,6	5 247,4	5 106,5	4 957,8	5 383,0
Операції з нерухомим майном	2 371,3	3 045,6	3 508,9	3 878,3	4 768,3	3 979,4	3 882,1	3 764,4	3 796,3	4 009,6
Фінансова та страхова діяльність	8 973,2	11 498,3	12 908,1	13 094,9	12 261,4	6 421,7	4 350,1	3 627,4	3 526,3	3 512,5
Інформація та телекомунікації	1 572,3	1 734,9	1 982,7	1 840,4	1 894,7	1 646,2	2 089,4	2 075,7	2 100,1	2 191,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	1 133,1	1 182,0	2 072,5	2 831,0	4 006,8	2 634,5	2 222,6	2 253,5	2 131,1	2 018,9
Будівництво	1 082,2	1 111,2	1 176,8	1 408,5	1 580,0	1 301,9	1 104,1	1 043,3	919,5	925,5

Доцільно конкретизувати основні факторів, які негативно вплинули на інвестиційний клімат України у теперішній час:

- низький офіційний рівень ВВП України є одним з ключових бар'єрів на шляху переходу від забезпечення макроекономічної стабільності до динамічного зростання. Так, характерні для розвинених країн щорічні темпи зростання ВВП на рівні 2-4 % принципово не здатні істотно змінити конкурентні позиції України та підвищити інвестиційну привабливість не лише у середньо-, а й у довгостроковій перспективі;

- практика боргового забезпечення макроекономічної стабільності (подальше нарощування боргів для реструктуризації попередніх, утримання платіжного балансу, золотовалютних резервів, переважно державна абсорбція «токсичного» капіталу в процесі очищення банківського сектору) останніми роками вивела борговий тиск на новий рівень небезпеки: обсяги державного та гарантованого державою боргу становили на кінець 2017 р. 71,8 % ВВП [35];

- структурне розбалансування ринку праці. Трагування низьких заробітних плат як конкурентної переваги у попередні десятиліття призвело до системної кризи ринку праці, що зумовило зменшення частки оплати праці у ВВП до 36,8 % з 2016 р. Відбулося згортання можливостей реалізації економічного потенціалу працюючого населення в Україні та збільшення залежності населення від доходів, зароблених за кордоном. Відставання рівня зарплат (не лише порівняно з країнами ЄС) дестимулює економічну активність громадян в Україні та посилює ризики трудової еміграції;

- Україна суттєво витіснена з технологічних ланцюгів створення доданої вартості. Тільки за три роки українська економіка втратила 60 % виручки від експорту середньо- та високотехнологічної продукції (передусім машинобудування та хімічна промисловість), а її частка в експорті скоротилася у 2016 р. до 14,1 % (13,6 % – у I півріччі 2017 р.) проти 20 % у 2013 р. [36];

- низька конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку, головними причинами якої залишаються: структурна обмеженість (вужька номенклатура та сировинна орієнтованість), незадовільна якість продукції та сервісного обслуговування, невідповідність міжнародним технічним стандартам, неадекватні сучасним потребам споживчі характеристики; відносна висока ціна, обумовлена низькою продуктивністю;

- незадовільні умови ведення бізнесу в Україні. Згідно з висновками Світового банку, характер та обсяги інвестування в Україну відповідають умовам ведення бізнесу, де покращення на 1% відповідного індексу зумовлює щорічне зростання прямих іноземних інвестицій на 250–500 млн. дол. США. Хоча Україна поступово покращує свої позиції в рейтингу (81-те місце у 2018 р. проти 83-го у 2017 р.), серед країн «Східного партнерства» вона поки що посідає незадовільне місце за обсягом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на душу населення. Загальний незадовільний рівень умов ведення бізнесу засвідчує 81-те місце України у загальному рейтингу конкурентоспроможності 2017-2018 (Global Competitiveness Index), при цьому найгіршим є показник ефективності антимонопольної політики – 136-те з 138 місць [37, с. 142].

Україна в рейтингу Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) 2017 року збільшила свій показник із 46,8 до 48,1 бала зі 100 можливих, але загалом опустилася зі 162-го на 166-те місце серед 180 країн-

учасниць, свідчать результати щорічного дослідження американського The Heritage Foundation [38]. Укладачі індексу зазначають, що економіка України залишається дуже крихкою. Індекс фінансової свободи оцінено в 30 балів, сумлінності влади (government integrity) - у 29,2, інвестиційної свободи - в 25, а судової ефективності - в 22,6 бала.

Вкрай невітнішим є поки що і ключовий для економічного розвитку показник ВВП на душу населення (укладається Міжнародним валютним фондом), за яким Україна на квітень 2018 р. посіла 133-тє місце серед 188 країн світу, перебуваючи в групі найбідніших.

Відповідно, можна виділити такі основні негативні чинники інвестиційного клімату в Україні: нестабільна політична ситуація в Україні; нечітка державна правова система; мінливість економічного середовища; корупція; надмірний податковий тиск на інвесторів; низький рівень доходів громадян; проблеми виходу на внутрішній та зовнішній ринки; недостатня обізнаність інвесторів з інвестиційною привабливістю української економіки.

На нашу думку, до головних чинників зниження результативності інвестиційної політики в Україні можна віднести такі: недосконалу судову систему – інвестори не вірять в її неупередженість і чесність; корупцію – Україна за різними міжнародними рейтингами вважається однією з найбільш корумпованих країн Європи та світу; значний тіньовий сектор економіки – за даними науковців більше 50% економіки країни знаходиться в тіні, протягом останніх років значення цього показника змінювалося незначними темпами, що свідчить про те, що в Україні не проводяться необхідні якісні реформи щодо зниження обсягів тіньової економіки.

На рис. 3 деталізовано проблеми, які гальмують залучення прямих іноземних інвестицій.

Підкреслимо, що дискусії стосовно переваг чи недоліків іноземного інвестування точаться в економічній науці з моменту появи перших потоків капіталу між країнами. Одні дослідники стверджують, що лише завдяки відкритості економіки й надходження іноземних інвестицій можна забезпечувати належний рівень конкуренції, а, відповідно, ефективність функціонування національного господарства, інші вказують на важливості протекціоністських заходів держави для розвитку внутрішнього ринку.

При раціональному підході до інвестиційної політики користь іноземного інвестування є більшою, ніж загрози, які воно несе для економіки.

Проблеми, що стримують залучення прямих іноземних інвестицій в Україні
Відсутність гарантій держави за інвестиціями
Нерозвинута інвестиційна інфраструктура в країні та несприятливий інвестиційний клімат
Непрозора державна політика щодо надання різноманітних пільг підприємствам, які лобіюються чиновниками та порушують умови конкуренції
Нестабільність інвестиційної політики та зміна її напрямків реалізації з приходом до влади інших політичних еліт
Досить низький в певних сферах економічної діяльності х рівень конкуренції (інколи штучно створений), наявність потужних державних монополій
Неефективна митна політика в Україні
Низька капіталізація вітчизняних підприємств
Низький рівень корпоративної культури та корпоративного законодавства
Недосконала система державних закупівель

Рис. 3. Проблеми, що стримують залучення прямих іноземних інвестицій в Україні

Однак варто зважати на рівень розвитку держави – в розвинених країнах, в яких налагоджені механізми взаємодії економічних суб'єктів та держави, чітка робота інституційного середовища та контроль з боку громадянського суспільства, потенційний рівень загроз економічній безпеці від надходження іноземного капіталу буде нижчим, ніж в країнах на шляху економічної трансформації. Це зумовлено відсутністю ефективного законодавства, прозорого регулювання, однозначного трактування вимог, що дозволяє впроваджувати корупційні схеми, встановлювати обмеження і заборони і таке інше.

Дослідження підтверджує той факт, що привабливість економіки України для іноземних інвесторів наразі досить низька і різноманітна для різних галузей. Це вказує на те, що для активізації залучення в Україну прямих іноземних інвестицій та стимулювання інвесторів необхідно враховувати механізм, що використовується в більшості держав і має такі особливості:

- сприятливе інвестиційне середовище (механізм державних гарантій захисту іноземних інвестицій; скасування обмежень на розмір інвестицій);
- впровадження відкритої експортоорієнтованої моделі розвитку економіки, розширення можливостей участі іноземних інвесторів у приватизації через конкурси, аукціони, автоматичний дозвіл на створення підприємств із 100% іноземним капіталом в експортоорієнтованих галузях;
- наявність державного контролю та проведення експертиз-проектів;

- система пільгового оподаткування іноземних інвестицій (система стимулювання іноземних інвесторів у реальний сектор залежно від пріоритетності об'єктів інвестування, обсягу інвестицій та терміну її дії).

Інформацію про оцінку внутрішніх умов господарювання потенційні інвестори з інших країн отримують, аналізуючи складові індексу економічної свободи, за яким Україну віднесено до групи країн з низьким рівнем. Щоб підвищити ступінь економічної свободи і тим самим залучити більший обсяг іноземного капіталу, Україні необхідно кардинально перебудувати торговельну політику, систему захисту прав власності, спростити процедури ліцензування, скоротити кількість вимог, які породжують додаткове навантаження на підприємництво.

Наразі прямі інвестиції в економіку України найбільше стримуються законодавчою і економічною нестабільністю, недосконалими методами приватизації привабливих об'єктів із залученням іноземного капіталу, бюрократією і корумпованістю у цій сфері. Очевидною є непрозорість каналів іноземного інвестування.

Для того, щоб зростали обсяги іноземних інвестицій, насамперед, необхідними є наступні заходи в контексті удосконалення інвестиційної політики держави:

- максимальне спрощення процедур, що регламентують взаємовідносини держави і підприємців у сфері залучення іноземних інвестицій;
- законодавче створення надійної системи страхування та перестраховання інвестиційних ризиків за участі держави;
- надання іноземному інвесторові права оренди (а не власності, як це нерідко пропонується) на земельну ділянку під розміщення підприємства з іноземним капіталом на вигідний для нього термін;
- створення нормативно-правової бази з питань врегулювання відносин щодо залучення іноземних інвестицій до розробки родовищ корисних копалин;
- забезпечення реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності у вільних економічних зонах та територіях;
- залучення в інвестиційну сферу заощаджень іноземних громадян з використанням гарантійних механізмів їх повернення;
- створення системи гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів.

У процесі відбудови економіки України, фінансової стабілізації та подолання інвестиційної кризи, доцільним буде створення рівних умов функціонування і стимулювання для національних підприємств і підприємств з іноземними частковими або 100% інвестиціями.

Виходячи з вищенаведеного, на рис. 4 наведено авторський погляд на характер впливу удосконалення політики залучення прямих іноземних інвестицій на діяльнісну мобільність.

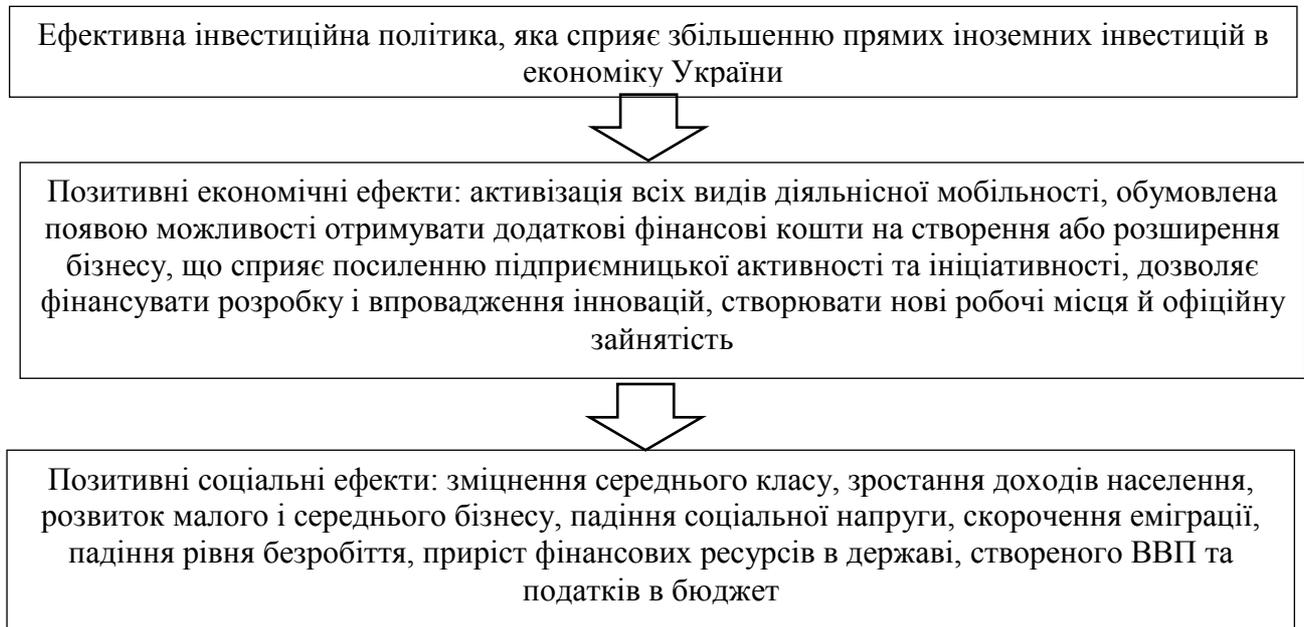


Рис.4. Вплив удосконалення політики залучення прямих іноземних інвестицій на діяльнісну мобільність

Висновки і перспективи подальших розвідок. Найважливішими висновками даного дослідження слід вважати наступні:

1. Загальні проблеми у сфері залучення прямих іноземних інвестицій в Україну мають ознаки переважно інституційного характеру: низький рівень розвитку необхідної інфраструктури для реалізації інвестиційних проектів, несприятливий інвестиційний клімат; недосконалість законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності, зокрема, з питань захисту права власності, отримання земельних ділянок, контролю за реалізацією інвестиційних проектів; високий рівень корупції, бюрократизм; недосконалість інструментів підвищення внутрішнього потенціалу регіонів - у чинних стратегіях регіонального розвитку відсутній системний аналіз внутрішнього потенціалу регіону; проведення антитерористичної операції на Сході і гібридна агресія Росії.

2. Покращення інвестиційного клімату України автоматично створює підґрунтя для сприяння організації та веденню бізнесу, оскільки корелює з необхідністю дотримання державою таких умов як: нівелювання бюрократичних процедур та корупції, вдосконалення законодавчої бази та адаптація її до світових вимог, урегульованість спеціальних режимів інвестування, створення відповідної системи страхування підприємницьких ризиків, забезпечення гарантій стабільності довгострокового фінансування та

контрольованості інфляції й курсу національної валюти, розвиток інфраструктури та інформаційних технологій.

2. Формування сприятливого інвестиційного клімату України залежить від узгодженого та швидкого просування реформ, реалізації завдань зі стимулювання інвестиційної активності, макроекономічної стабілізації, дерегуляції, розбудови внутрішнього ринку та диверсифікації зовнішньоекономічного співробітництва України.

3. Основними шляхами удосконалення політики залучення прямих іноземних інвестицій виступають: максимальне спрощення процедур, що регламентують взаємовідносини держави і підприємців у сфері залучення іноземних інвестицій; законодавче створення надійної системи страхування та перестраховування інвестиційних ризиків за участі держави; надання іноземному інвесторові права оренди (а не власності, як це нерідко пропонується) на земельну ділянку під розміщення підприємства з іноземним капіталом на вигідний для нього термін; створення нормативно-правової бази з питань врегулювання відносин щодо залучення іноземних інвестицій до розробки родовищ корисних копалин; забезпечення реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності у вільних економічних зонах та територіях; залучення в інвестиційну сферу заощаджень іноземних громадян з використанням гарантійних механізмів їх повернення; створення системи гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів.

4. Міжнародний досвід інвестування свідчить, що ті з країн, кому вдалося акумулювати значні обсяги інвестицій, успішно та швидко долають завдання ринкового реформування, досягають значних темпів соціально-економічного розвитку.

5. Активізація підприємницької мобільності стане поштовхом для подальшого економічного розвитку держави, оскільки бізнес є головним джерелом формування доходів в суспільстві, приросту податкової бази, нових інвестицій та заощаджень і загальної суми фінансових ресурсів в країні.

Список використаної літератури

1. Завгородня О.О. Інноваційна динаміка національної економіки: монографія / О.О. Завгородня. – Дніпропетровськ: Пороги, 2014. – 408 с.

2. Бабіна Н.О. Інвестиційне забезпечення сталого економічного розвитку / Н.О. Бабіна // Економіка і управління. – 2015. – № 4. – С. 93–97.

3. Бодров В.Г. Державна інвестиційна політика в умовах модернізації економіки: регіональний аспект / В.Г. Бодров // Регіональний розвиток – основа розбудови української держави : зб. наук. пр. ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – С. 135–143.

4. Гонта О.І. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки: монографія / О.І. Гонта, М.В. Дубина, Д.С. Пілевич. – Чернігів: 2013. –184 с.

5. Гриценко Л.Л. Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання / Л.Л. Гриценко // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2012. – № 22. – Ч. 2. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/)

6. Дяченко С.А. Удосконалення державних механізмів формування сприятливого інвестиційного клімату в контексті реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / С.А. Дяченко, І.С. Костіна // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія: Державне управління. - 2016. - № 4. - С. 56-63. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnaddy_2016_4_10

7. Кумачова А.С. Особливості концептуальних основ формування інвестиційної політики України / А.С. Кумачова // Менеджер. – 2014. - № 2 (68). – С. 202-208.

8. Левченко Л.В. Дієва державна інвестиційна політика як засіб активізації інвестиційної діяльності в Україні / Л.В. Левченко, Д.С. Турчанінова // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 37. – С. 94-99.

9. Пшенична В.П. Розвиток механізму реалізації державної інвестиційної політики України: автореф. дис. к.е.н., спец. 08.00.03 / В.П. Пшенична. – К., 2011. – 25 с.

10. Семененко М.В. Напрями удосконалення державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / М.В. Семененко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. - № 2. - С. 81 – 84.

11. Шамота Г.М. Особливості інвестиційного потенціалу України на сучасному етапі розвитку економіки / Г.М. Шамота // Ефективна економіка. – 2015. – №11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4499>

12. Антонов В.Б. Активізація залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України в умовах глобальної конкуренції: автореф. дис. к.е.н., спец. 08.00.03. / В.Б. Антонов / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2011. – 27 с.

13. Бондаренко О.О. Залучення іноземних інвестицій як джерело економічного зростання / О.О. Бондаренко, К.С. Нижник // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 3 (77). – С. 88-95.

14. Герзанич В.М. Залучення іноземних інвестицій в національну економіку: основні стратегії та способи їх оптимізації / В.М. Герзанич //

Ефективна економіка. – 2015. - №11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/58.pdf

15. Дунська А.Р. Прямі іноземні інвестиції як чинник розвитку економіки України / А.Р. Дунська, О.В. Бойко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». - 2016. - № 13. - С. 460-466 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukri_2016_13_68

16. Кадеєва І.В. Прямі іноземні інвестиції як фактор становлення інноваційної економіки в Україні / І.В. Кадеєва // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка. – 2014. – Вип. 14. – С. 193–199.

17. Коваль Г. Прямі іноземні інвестиції в країнах із перехідною економікою (на прикладі Польщі) / Г. Коваль // Україна та Польща: минуле, сьогодення, перспективи. – 2013. – Т. 2. – С. 49-53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UPmcp_2013_2_14

18. Коваленко Ю.М. Прямі іноземні інвестиції: національний і міжнародний аспект / Ю.М. Коваленко, Т.О. Мельнічук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2014. - № 1. - С. 112-120 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2014_1_15

19. Колеватова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України / А.В. Колеватова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 22. – С. 1080-1084.

20. Коляда О.В. Іноземне інвестування в Україні на шляху інтеграції до світового господарства / О.В. Коляда, О.С. Федорчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2016. - № 1. - С. 67-84 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_8

21. Кравців В.С. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації : монографія / В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов. – Львів : ІРД НАН України, 2011. – 368 с.

22. Маргіта Н.О. Регіональний механізм залучення прямих іноземних інвестицій /Н.О. Маргіта //Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 2 (34). – С. 53-59.

23. Оболенський О.Ю. Перспективи залучення прямих іноземних інвестицій у національну економіку / О.Ю. Оболенський // Економіка і регіон. - 2014. - № 3. - С. 8-14 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_3_4

24. Обушна Н.І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні: монографія / Н.І. Обушна, Т.В. Мацибора. – К.: ННЦ «Ін-т аграр. економіки», 2012. – 332 с.

25. Пилипів В.В. Прямі іноземні інвестиції та процеси регіонального відтворення / В.В. Пилипів // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 8. – С. 5-7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_8_4

26. Раманова Ю.С. Механізм підвищення ефективності залучення іноземних інвестицій в економіку України / Ю.С. Раманова, В.Г. Герасимчук // Економічний вісник НТУУ «КПІ». - №14. – 2017. – С. 417-422.

27. Редзюк Є.В. Прямі іноземні інвестиції: можливості для продуктивного економічного зростання в Україні / Є.В. Редзюк // Фінанси України. – 2017. – № 3. – С. 96-110.

28. Терещенко Г.М. Компенсаційні механізми захисту інвесторів: зарубіжний досвід та українські реалії / Г.М. Терещенко, К.В. Клименко // Фінанси України. – 2017. – №10. – С. 110-126.

29. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В.А. Худавердієва // Фінанси України. – 2014. – № 6 – С. 62-71.

30. Чернишова Л. О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О. Чернишова // Бізнесінформ. – 2013. – № 2. – с. 87–90

31. Яворська Л.М. Інституційні аспекти стимулювання іноземних інвестицій в Україні / Л.М. Яворська, К.О. Бойченко // Вісник національного технічного університету „ХПІ”. – 2011. – № 25. – С. 53- 57.

32. Гриньова В.М. Інвестування: підручник для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. - К., 2008. - 452 с.

33. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: монографія / В.Ф. Мартиненко. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 296 с.

34. Золотарьова О.В. Діяльнісна мобільність та переміна діяльності як чинники управління змінами в міжнародній економіці / О.В. Золотарьова, В.К. Лебедева // Проблеми економіки та політичної економіки. Науковий економічний електронний журнал. – 2018. - №2. – С.94-116 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://politeco.nmetau.edu.ua/journals/2/4_a_ua.p

35. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

36. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році» / ред. В.П. Горбулін, О.С. Власюк, О.М. Ляшенко. – К. : НІСД, 2018. – 688 с.

37. Сайт Всесвітнього економічного форуму: інформація щодо The Global Competitiveness Index 2017-2018 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI>

38. Сайт Heritage Foundation, інформація про Index of economic freedom. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

39. Колот А.М. Інститути зайнятості і доходів в новій економіці: глобальні тренди / А.М. Колот, О.О. Герасименко // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2018. - №1. – С. 195-235 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14

40. Колот А.М. Концепт гідної праці як теоретико-прикладна платформа розвитку соціально-трудової сфери / А.М. Колот, О.О. Герасименко // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2017. - №2. – С. 7-55 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

41. Білоцерківець В.В. Засади управління конкурентоспроможністю національних економік або чи є альтернативи інноваційному шляху розвитку в глобальній гонитві за лідерством? Ч.1. / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, О.О. Алсуф'єва // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2018. - №2. – С. 70-93 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_2_5

References

1. Zavorodnia, O.O. (2014). *Innovatsiina dynamika natsionalnoi ekonomiky: monohrafiia* [Innovative dynamics of the national economy: monograph]. Dnipropetrovsk: Porohy.

2. Babina, N.O. (2015). *Investytsiine zabezpechennia staloho ekonomichnoho rozvytku* [Investment Provision for Sustainable Economic Development]. *Ekonomika i upravlinnia*, 4, pp. 93-97.

3. Bodrov, V.H. (2012). *Derzhavna investytsiina polityka v umovakh modernizatsii ekonomiky: rehionalnyi aspekt* [State investment policy in conditions of economic modernization: regional aspect]. *Rehionalnyi rozvytok – osnova rozbudovy ukrainskoi derzhavy: zb. nauk. pr. DonDUU*, 12, pp. 135-143.

4. Honta, O.I., Dubyna, M.V. and Pilevych, D.S. (2013). *Formuvannia komplementarnoi investytsiinoi polityky Ukrainy: vyklyky hlobalizatsii ta vymohy ekonomichnoi bezpeky: monohrafiia* [Formation of the complementary investment policy of Ukraine: the challenges of globalization and the requirements of economic security: monograph]. Chernihiv.

5. Hrytsenko, L.L. (2012). *Derzhavna investytsiina polityka: sutnist, tsili ta zavdannia* [State investment policy: essence, goals and objectives]. *Zbirnyk naukovykh prats Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*, 22. [online] Available at: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/)
6. Diachenko, S.A. and Kostina, I.S. (2016). *Udoskonalennia derzhavnykh mekhanizmiv formuvannia spriyatlyvoho investytsiinoho klimatu v konteksti realizatsii Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS* [Improvement of state mechanisms for the formation of a favorable investment climate in the context of the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU]. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. Seriia: Derzhavne upravlinnia*, 4, pp. 56-63. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnaddy_2016_4_10
7. Kumachova, A.S. (2014). *Osoblyvosti kontseptualnykh osnov formuvannia investytsiinoi polityky Ukrainy* [Features of the conceptual foundations of the investment policy of Ukraine]. *Menedzher*, 2(68), pp. 202-208.
8. Levchenko, L.V. and Turchaninova, D.S. (2011). *Diieva derzhavna investytsiina polityka yak zasib aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti v Ukraini* [Effective State Investment Policy as a Tool for Activating Investment Activity in Ukraine]. *Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii*, 37, pp. 94-99.
9. Pshenychna, V.P. (2011). *Rozvytok mekhanizmu realizatsii derzhavnoi investytsiinoi polityky Ukrainy* [Development of mechanism of realization of state investment policy of Ukraine]. PhD abstract, Kiev.
10. Semenenko, M.V. (2016). *Napriamy udoskonalennia derzhavnoho rehuliuвання innovatsiino-investytsiinoi diialnosti v Ukraini* [Directions of improvement of state regulation of innovation and investment activity in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 2, pp. 81-84.
11. Shamota, H.M. (2015). *Osoblyvosti investytsiinoho potentsialu Ukrainy na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiki* [Features of the investment potential of Ukraine at the present stage of economic development]. *Efektivna ekonomika*, 11. [online] Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4499>
12. Antonov, V.B. (2011). *Aktyvizatsiia zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy v umovakh hlobalnoi konkurentsii* [Activation of attraction of direct foreign investments into the economy of Ukraine in the conditions of global competition]. PhD abstract, Lviv.
13. Bondarenko, O.O. and Nyzhnyk, K.S. (2014). *Zaluchennia inozemnykh investytsii yak dzherelo ekonomichnoho zrostannia* [Involving Foreign Investments as a Source of Economic Growth]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu*, 3 (77), pp. 88-95.

14. Herzanych, V.M. (2015). *Zaluchennia inozemnykh investytsii v natsionalnu ekonomiku: osnovni stratehii ta sposoby yikh optymizatsii* [Involving foreign investments in the national economy: the main strategies and ways of their optimization]. *Efektivna ekonomika*, 11. [online] Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/58.pdf

15. Dunska, A.R. and Boiko, O.V. (2016). *Priami inozemni investytsii yak chynnyk rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Direct foreign investment as a factor of economic development of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*, 13, pp. 460-466. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_68.

16. Kadeieva, I.V. (2014). *Priami inozemni investytsii yak faktor stanovlennia innovatsiinoi ekonomiky v Ukraini* [Foreign Direct Investment as a Factor for the Formation of an Innovative Economy in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H.S. Skovorody. Ekonomika*, 14, pp. 193-199.

17. Koval, H. (2013). *Priami inozemni investytsii yak faktor stanovlennia innovatsiinoi ekonomiky v Ukraini* [Direct foreign investment in transition economies (for example, Poland)]. *Ukraina ta Polshcha: mynule, sohodennia, perspektyvy*, 2, pp. 49-53. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UPmcp_2013_2_14

18. Kovalenko, Yu.M. and Melnichuk, T.O. (2014). *Priami inozemni investytsii: natsionalnyi i mizhnarodnyi aspekt* [Direct foreign investment: national and international dimension]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, 1, pp. 112-120. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2014_1_15

19. Kolevatova, A.V. (2018) *Suchasnyi stan zaluchennia inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy* [Contemporary state of attraction of foreign investments in the economy of Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 22, pp. 1080-1084.

20. Koliada, O.V. and Fedorchuk, O.S. (2016). *Inozemne investuvannia v Ukraini na shliakhu intehratsii do svitovoho hospodarstva* [Foreign investment in Ukraine on the way of integration into the world econom]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*. 1, pp. 67-84. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_8.

21. Kravtsiv, V.S., Melnyk, M.I. and Antonov, V.B. (2011). *Zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy: problemy ta polityka aktyvizatsii: monohrafiia* [Involvement of direct foreign investments in the economy of Ukraine: problems and policies of activation: monograph]. Lviv: IRD NAN.

22. Marhita, N.O. (2011). *Rehionalnyi mekhanizm zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii* [Regional mechanism of attraction of direct foreign

investments]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Ekonomika*, 2 (34), pp. 53-59.

23. Obolenskyi, O.Yu. (2014). *Perspektyvy zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii u natsionalnu ekonomiku* [Prospects of attraction of direct foreign investments into the national economy]. *Ekonomika i rehion*, 3, pp. 8-14. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_3_4

24. Obushna, N.I. and Matsybora, T.V. (2012). *Derzhavne rehuliuвання priamykh inozemnykh investytsii v Ukraini: monohrafiia* [State regulation of foreign direct investment in Ukraine: monograph]. Kiev: NNTs «In-t ahrar. ekonomiky».

25. Pylypiv, V.V. (2011). *Priami inozemni investytsii ta protsesy rehionalnoho vidtvorennia* [Direct foreign investments and processes of regional reproduction]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 8, pp. 5-7. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_8_4

26. Ramanova, Yu.S. and Herasymchuk, V.H. (2017). *Mekhanizm pidvyshchennia efektyvnosti zaluchennia inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy* [The mechanism of increasing the efficiency of attracting foreign investment in the economy of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*, 14, pp. 417-422.

27. Redziuk, Ye.V. (2017). *Priami inozemni investytsii: mozhlyvosti dlia produktyvnoho ekonomichnoho zrostannia v Ukraini* [Direct Foreign Investments: Possibilities for Productive Economic Growth in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, 3, pp. 96-110.

28. Tereshchenko, H.M. and Klymenko, K.V. (2017). *Kompensatsiini mekhanizmy zakhystu investoriv: zarubizhnyi dosvid ta ukraïnski realii* [Compensation mechanisms of investor protection: foreign experience and Ukrainian realities]. *Finansy Ukrainy*, 10, pp. 110-126.

29. Khudaverdiieva, V.A. (2014). *Stratehiia zaluchennia inozemnykh investytsii u ekonomiku Ukrainy* [Strategy of attraction of foreign investments into the economy of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, 6, pp. 62-71.

30. Chernyshova, L. O. (2013). *Osoblyvosti zaluchennia ta stymuliuvannia inozemnoho investuvannia v Ukraini* [Features of attracting and stimulating foreign investment in Ukraine]. *Biznesinform*, 2, pp. 87–90.

31. Yavorska, L.M. and Boichenko, K.O. (2011). *Instytutsiini aspekty stymuliuvannia inozemnykh investytsii v Ukraini* [Institutional Aspects of Promoting Foreign Investments in Ukraine]. *Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu „KhPI”*, 25, pp. 53-57.

32. Hrynova, V.M. and Koiuda, V.O. (2008). *Investuvannia: pidruchnyk dlia studentiv, aspirantiv, vykladachiv VNZ* [Investing: a textbook for students, post-graduate students, university teachers]. Kiev.

33. Martynenko, V.F. (2005). *Derzhavne upravlinnia investytsiynym protsesom v Ukraini: monohrafiia* [Public administration of investment process in Ukraine: monograph]. Kiev: Vyd-vo NADU.

34. Zolotarova, O.V. and Lebedieva, V.K. (2018). *Diialnisna mobilnist ta peremina diialnosti yak chynnyky upravlinnia zminamy v mizhnarodnii ekonomitsi* [Active mobility and change of activity as factors of change management in the international economy]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 2, pp. 94-116. [online] Available at: http://politeco.nmetau.edu.ua/journals/2/4_a_ua.p

35. *Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. [online] Available at: <http://ukrstat.gov.ua/>

36. *Analychna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2018 rotsi»* [Analytical report to the Annual Address of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Situation of Ukraine in 2018"]. red. V.P. Horbulin, O.S. Vlasiuk, O.M. Liashenko. Kiev: NISD.

37. Website of the World Economic Forum: Information on the Global Competitiveness Index 2017-2018. [online] Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI>

38. Heritage Foundation website, information on Index of economic freedom. [online] Available at: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

39. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2018). *Instytuty zainiatosti i dokhodiv v novii ekonomitsi: hlobalni trendy* [Institutes of Employment and Income in the New Economy: Global Trends]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 1, pp. 195-235. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14

40. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2017). *Kontsept hidnoi pratsi yak teoretyko-prykladna platforma rozvytku sotsialno-trudovoi sfery* [The concept of decent work as a theoretical and applied platform for the development of the social and labor sphere]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 2, pp. 7-55. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

41. Bilotserkivets, V.V., Zavhorodnia, O.O. and Alsufieva, O.O. (2018). *Zasady upravlinnia konkurentospromozhnistiu natsionalnykh ekonomik abo chy ye alternatyvy innovatsiinomu shliakhu rozvytku v hlobalnii honytvi za liderstvom? Ch.1. [The basics of competitiveness management of national economies, or are there alternatives to the innovative path of development in the global race for leadership? Part II].* *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 2, pp. 70-93. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_2_5

Zolotaryova O., Candidate of Economic Science, Associate Professor, Dniprovsk State Technical University; Savchuk S., master student, National Metallurgical Academy of Ukraine

The policy of attracting foreign direct investment: ways to improve and influence on activity mobility

The results were obtained through the use of methods: analysis and synthesis, induction and deduction, scientific abstraction - to identify trends and problems in attracting foreign direct investment in Ukraine and creating a favorable investment climate; system approach - in formulating the content of the category "state investment policy" and the basic list of its elements and factors that reduce its effectiveness, in determining ways to improve the policy of attracting foreign direct investment and determining the nature of its influence on activity mobility; logical generalization - in formulating conclusions. It is advisable to consider the investment policy as a system of measures aimed at creating a favorable investment climate, expanding the investment potential of the state in order to create conditions for investment, ensuring sustainable socio-economic development of the country and a high level of welfare of its citizens. It is proposed to include in the basic composition of its elements: priority objectives; the main effects that are expected from implementation; composition of priority areas and investment objects; principles of formation and implementation of investment policy. The analysis of the dynamics and structure of foreign direct investment in the economy of Ukraine in 2010-2018 was carried out according to various criteria, problems that restrain their involvement are highlighted. Concretized the main factors that have a negative impact on the investment climate of Ukraine at the present time. Attention is focused on the main factors affecting the effectiveness of the policy of attracting foreign direct investment in Ukraine, such as: an imperfect judicial system - investors do not believe in its impartiality and honesty; corruption - Ukraine, according to various international ratings, is considered one of the most corrupt countries in Europe and the world; a significant shadow sector of the economy - according to scientists, more than 50% of the country's economy is in the shadow, in recent years the value of this indicator has changed insignificantly, which indicates that the necessary qualitative reforms to reduce the shadow economy are not being implemented in Ukraine.

Key words: investment policy, state, foreign direct investment, investment climate, effect, improvement, activation, activity mobility.

Золотарева А.В., к.э.н., доцент, Днепропетровский государственный технический университет; Савчук С.В., магистрант, Национальная металлургическая академия Украины

Политика привлечения прямых иностранных инвестиций: пути совершенствования и влияние на деятельностьную мобильность

В статье исследованы современные научные подходы к определению сущности и системы подвидов инвестиционной политики государства. В базовый состав ее элементов предложено включить: приоритетные цели; основные эффекты, которые ожидаются от реализации (экономические, социальные, организационные, научно-технические) состав приоритетных сфер и объектов инвестирования; принципы формирования и реализации инвестиционной политики. Проведен анализ динамики и структуры прямых иностранных инвестиций в Украину в 2010-2018 гг. по различным критериям, выделены проблемы, сдерживающих их привлечение. Конкретизированы основные факторы, которые негативно повлияли на инвестиционный климат Украины в настоящее время. Акцентировано внимание на главных факторах снижения результативности политики привлечения прямых иностранных инвестиций в Украину, сформулированы основные пути ее совершенствования и характер воздействия на деятельностьную мобильность.

Ключевые слова: инвестиционная политика, государство, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, эффект, усовершенствования, активизация, деятельностьная мобильность.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 14.03.2019 р.

УДК 330.13



І. Л. ЛЕОНІДОВ,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*

ВЛАСНІСТЬ І ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКСТЕРІОРИЗАЦІЇ

В статті представлено підхід для обґрунтування розвитку інноваційно-інформаційних процесів у національній економіці України з погляду проблематики власності й привласнення. Проаналізовано етапи екстернальної взаємодії суб'єктів належності та набуття інтелектуального продукту. Охарактеризовано зазначені етапи з погляду змін в інтелектуальному продукті, а також змін у взаємодії суб'єктів його належності та набуття. Досліджено зміни в інтелектуальному продукті крізь призму поліатрибутивності об'єкта уречевлення як умови, процесу, засобів, предметів і результату діяльності. Представлено зміни інтелектуального продукту на відповідних етапах наступною множиною: семантико-неосне оформлення інтелектуального продукту, правозахисна форма інтелектуального продукту, урізноманітнення правозахисної форми інтелектуального продукту. Виявлено суб'єктів екстернальної взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту: творець, продуцент, посередник, споживач. Розкрито трансформацію суб'єктів розглянутої взаємодії через зміни належності інтелектуального продукту одного суб'єкта у набуття іншого суб'єкта. Виділено відмінності цих змін на фундаментальному та функціональному рівнях економічної системи. З'ясовано, що на етапах екстернальної взаємодії суб'єктів належності та набуття інтелектуального продукту зміни у суб'єктів взаємодії характеризуються як переважно планомірні, діалектикою товарності та планомірності, переважанням товарності. Запропоновано алгебраїчну формалізацію та систематизацію функціонального зв'язку етапів екстернальної взаємодії суб'єктів належності та набуття інтелектуального продукту з метою прогнозування відповідних тенденцій.

Ключові слова: власність, привласнення, інтелектуальний продукт, належність, набуття, актори.

Постановка проблеми. Виявлення характеристик екстеріоризації власності й привласнення інтелектуального продукту актуалізується на рівні їх базових складових – належності та набуття інтелектуального продукту. Це прояв екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту. Звісно, в дослідженнях такої взаємодії неможливо обійтися без надання як каузальних, так і функціональних характеристик. Використання їх на практиці господарювання сприяє уникненню суперечностей функціонування

форм власності й привласнення інтелектуального продукту, врахуванню специфіки породжуваних економічних відносин тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі екстернальність каузальних взаємодій акторів належності та набуття інтелектуального продукту [1] характеризується товарними та планомірними відносинами. Дослідження товарності розвивають переважно представники неокласичного та кейнсіанського напрямків економічної думки. Планомірні відносини розкриваються, здебільше, в розробках прихильників марксистської течії економічної думки. Функціональні взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту ілюструються широким спектром економіко-математичних моделей. Зокрема, ринкову форму товарних відносин з приводу інтелектуального продукту характеризують моделі «ножиці Маршалла», «кейнсіанський хрест» та ін. [2], а також факторні модифікації виробничої функції [3]. Функціонал планування, як форми планомірних відносин, розкривається у множині моделей директивного, індикативного та стратегічного планування. Досить поширеними є дескриптивні, нормативні, предикативні, жорстко детерміновані, стохастичні, балансові та ін. моделі [4].

Формулювання цілі статті. Метою є виявлення та розкриття характеристик етапів екстеріоризації взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту.

Викладення основного матеріалу. З авторського погляду, у відносинах між елементами поліактора з приводу власності й привласнення інтелектуального продукту, передбачається його рух у напрямку від творця до кінцевого споживача. В ореолі зазначеного вектору відбуваються зміни складових поліактора належності та набуття інтелектуального продукту із різним ступенем імовірності виокремлення їх основних функцій: творець, продуцент, посередник, споживач.

Через усвідомлення нового знання у творця (лат. creator – творець) відбувається зміна набуття інтелектуальних сутнісних сил у тотожну належність. Початково творець є актором набуття неосно-конструктивістських інтелектуальних сутнісних сил, які він прирощує новою власно створеною частиною (табл. 1). Інтелектуальний продукт наявний у творця в безпосередньо олюдненій формі. Творець як актор належності відміченої форми актуалізує її шляхом семантико-неосного представлення інтелектуального продукту. В такому представленні і відображається уречевлення сутнісних сил творця.

Однак, на поверхні господарювання творець постає актором набуття, який охоплює уречевлений інтелектуальний продукт в формі авторського екземпляру. Такі дії візуально є прирощенням уречевлених сутнісних сил творця. Відповідно творець, як актор належності уречевленого

інтелектуального продукту, актуалізує його в укладанні контракту-видання (легалізації) авторського екземпляру інтелектуального продукту. Саме такі дії фіксують уречевлення сутнісних сил творця.

В основі поверхнево-господарських дій творця інтелектуального продукту виявляється його економічний інтерес (прирощення інтелектуальних сутнісних сил творця) та відповідні альтернативи. Скажімо, економічний інтерес творця інтелектуального продукту як найманого робітника полягає у отриманні доходу (у формі заробітної плати). У випадку, коли творець інтелектуального продукту не є найманим працівником, він є власником авторського екземпляру інтелектуального продукту, і економічним інтересом творця є, також, отримання доходу (від реалізації авторського екземпляру інтелектуального продукту). Відтак, при реалізації відмічених економічних інтересів у творця інтелектуального продукту можливе домінування духовних мотивів діяльності, як першочергового прагнення отримати нове знання (інтелектуальний продукт). Прагматичні мотиви також властиві діяльності творця, однак, вони відіграють переважно другорядну роль.

Таблиця 1

Порівняння змін належності та набуття інтелектуального продукту в складових поліактора

Актори	набуття	належність
Творець	Усвідомлення нового знання. Когнітивність творця. Інтелектуальний продукт в безпосередньо олюдненій формі.	Актуалізація: семантико-неосне представлення олюдненого інтелектуального продукту. Уречевлення сутнісних сил творця.
Продуцент	1) Охоплення уречевленого (авторський екземпляр) інтелектуального продукту творця. Інтелектуальний продукт в уречевленій формі. 2) Усвідомлення семантико-неосного змісту інтелектуального продукту. Асиміляція продуцента.	Латентність: селекція варіантів правозахисних форм інтелектуального продукту. Актуалізація: легалізація інтелектуального продукту. Уречевлення сутнісних сил продуцента.
Посередник	Усвідомлення новаторського змісту легітимної форми інтелектуального продукту продуцента. Асиміляція посередника.	Латентність: селекція споживачів правозахисних форм інтелектуального продукту. Актуалізація: розробка контрактів купівлі-продажу правозахисних форм інтелектуального продукту. Уречевлення сутнісних сил продуцента.
Споживач	Охоплення легітимної форми інтелектуального продукту продуцента від посередника. Опосередковане олюднення сутнісних сил споживача.	Латентність: селекція напрямків вилучення корисних властивостей із правозахисної форми інтелектуального продукту. Актуалізація: використання правозахисної форми інтелектуального продукту, її моральне зношення.

Охоплення уречевленого (авторський екземпляр) інтелектуального продукту продуцентом (лат. *producentis* – виробляючий, створюючий) відображає зміну належності інтелектуальних сутнісних сил творця у набуття продуцента. Це – видимість наявності інтелектуального продукту у продуцента в уречевленій формі. Поряд з цим, через усвідомлення семантико-неосного змісту інтелектуального продукту продуцентом також відбувається зміна належності інтелектуальних сутнісних сил творця на набуття продуцента. У такому випадку, продуцент є актором набуття неосно-інтеграціоністських інтелектуальних сутнісних сил, які набуваються в частині, новоствореній іншими акторами. Має місце наявність інтелектуального продукту у продуцента в формі його опосередкованого олюднення. Продуцент як актор належності відміченої форми надає їй латентності протягом селекції варіантів правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту. Після чого, у відібраному варіанті продуцент актуалізує правозахисну форму шляхом легалізації інтелектуального продукту (див. табл. 1). У правозахисній формі уречевленого інтелектуального продукту кристалізується уречевлення сутнісних сил продуцента. Оскільки, така форма має подвійний статус: нерефлектована в саму себе, вона – зовнішнє, байдуже для змісту існування (за Г. Гегелем). Остільки, на поверхні господарювання створюється видимість продуцента як актора набуття, що охоплює правозахисну форму уречевленого інтелектуального продукту. Продуцент втілює спосіб вираження змісту атрибутів інтелектуального продукту (семантико-неосний «теон») через уречевлену форму, відповідну традиціям, правилам, патернам ведення господарської діяльності певного соціуму, з перспективами надання їй (формі), в т.ч. й юридичної сили, наприклад, в якості об'єкта інтелектуальної власності. Від таких дій складається враження прирощення уречевлених сутнісних сил продуцента їх новою власно створеною частиною. Відповідно продуцент, як актор належності правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту, актуалізує її укладанням контракту на реалізацію правозахисної форми інтелектуального продукту. Зазначений контракт стає фетишизацією уречевлення сутнісних сил продуцента. Звідси, економічним інтересом продуцента правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту є отримання доходу від контракту на їх реалізацію (а не створення). При реалізації зазначеного інтересу для такого продуцента є характерним домінування прагматичних мотивів як першочергового прагнення отримати дохід (прибуток) від продажу правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту посереднику. Також припустимі й духовні мотиви у діяльності продуцента (скажімо, меценатство, благодійність), однак, вони відіграють переважно другорядну роль.

Усвідомлення новаторського змісту правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту посередником (англ. intermediary, mediator) обумовлює зміну належності інтелектуальних сутнісних сил продуцента у набуття посередника. Останній, як актор набуття неосно-інтеграціоністських інтелектуальних сутнісних сил, набуває їх в частині, новоствореній іншими акторами. Постає наявність інтелектуального продукту у посередника як його опосередковане олюдження. При цьому, не виключається й охоплення ним правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту продуцента, що відображає зміну належності інтелектуальних сутнісних сил продуцента у набуття посередника. Це сприяє наявності інтелектуального продукту у посередника в уречевленій формі.

Посередник як актор належності опосередковано олюдженого інтелектуального продукту утримує його в латентному стані протягом селекції споживачів правозахисних форм інтелектуального продукту. За результатами селекції посередник актуалізує цей продукт шляхом надання новаторських послуг (інформування) множині імовірних споживачів.

Однак, на поверхні господарювання посередник є актором набуття, який охоплює контракт купівлі-продажу правозахисної форми інтелектуального продукту. В уявленні господарської практики такі дії є прирощенням уречевлених сутнісних сил посередника. Відповідно останній, як актор належності опосередковано олюдженого інтелектуального продукту, актуалізує його укладанням контракту купівлі-продажу правозахисних форм інтелектуального продукту. В укладених контрактах кристалізується уречевлення сутнісних сил посередника.

Не викликає сумніву, що на поверхні господарювання дії посередника спрямовуються мотивами укладення договору між зацікавленими продуцентами і споживачами. Традиційно посередник отримує доходи за рахунок надання різних послуг, у відповідності з якими виділяються різновиди посередників. В сфері відносин власності й привласнення інтелектуального продукту функціональна особливість посередника пов'язана з новаторством. Відомо, що дії посередника-новатора (лат. novator обновитель), який займається інтелектуальною діяльністю, відзначаються поширенням через цю діяльність нових, прогресивних ідей, прийомів, принципів. Посередник-новатор спрямовується на охоплення правозахисними формами уречевленого інтелектуального продукту потенційних його споживачів, намагається якомога повніше обкутати новаціями відповідний споживчий ореол. Економічний інтерес посередника-новатора інтелектуального продукту, імовірно, полягає в прагненні привласнити прибуток або доход (якщо цей актор не наймає працівників) від реалізації (продажу) правозахисних форм уречевленого

інтелектуального продукту. Як бачимо, при реалізації таких інтересів у посередника-новатора можливе домінування прагматичних мотивів діяльності, як першочергового прагнення викликати генерацію потенціалу правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту. Духовні мотиви також припустимі у діяльності посередника-новатора (скажімо, волонтерство), однак, вони відіграють переважно другорядну роль.

Охоплення споживачем (англ. consumer – споживач) правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту посередника відображає зміну належності інтелектуальних сутнісних сил посередника у набуття споживача. Це – необхідна передумова наявності уречевленої форми інтелектуального продукту у споживача. Достатня умова ґрунтується на усвідомленні новаторського змісту правозахисної форми інтелектуального продукту споживачем для відповідної зміни набуття інтелектуальних сутнісних сил у тотожну належність. Споживач стає актором набуття неосно-інтеграціоністських інтелектуальних сутнісних сил, які набуваються в частині, новоствореній іншими акторами. Не викликає сумніву наявність інтелектуального продукту у споживача в формі його опосередкованого олюднення. Споживач як актор належності відміченої форми передбачає її латентність протягом селекції напрямків вилучення корисних властивостей із правозахисної форми інтелектуального продукту. Результати селекції розкривають вектор використання правозахисної форми інтелектуального продукту (впровадження нововведень). У вилучених корисних властивостях правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту зосереджується уречевлення сутнісних сил споживача (див. табл. 1).

На поверхні господарювання дії споживача пов'язані з розпредметненням уречевленого інтелектуального продукту, або візуально-слуховим засвоєнням нематеріального інтелектуального продукту. Споживач замовляє, придбаває або використовує форми уречевленого інтелектуального продукту як для особистих, сімейних, домашніх та інших потреб (особисте споживання), так і для здійснення підприємницької діяльності (виробниче споживання). Такий споживач, при використанні уречевленого інтелектуального продукту, покликаний впроваджувати новації на виробництві або у побуті. Звідси, економічний інтерес споживача полягає у прагненні до потенційної корисності від можливого використання уречевленого інтелектуального продукту, та/або у отриманні доходу. Втім, у споживача можуть домінувати як прагматичні, так і духовні мотиви в залежності від того інтересу, який він переслідує: задоволення певної потреби та/або отримання доходу від комерційного використання форм уречевленого інтелектуального продукту.

З авторського погляду, імовірність виокремлення відмічених функцій між складовими поліактора не є константою і зростає у міру зникнення конфліктів їх економічних інтересів, мотивів та дій. Поряд із цим, при поєднанні функцій у межах одного актора загострюється суперечність визначення пріоритетів серед економічних інтересів, мотивів, дій. Одним із варіантів вирішення цієї суперечності може бути ранжування за значимістю тих функцій, які поєднує у собі певний актор. Найбільш значима функція і буде визначати пріоритет економічним інтересам, мотивам та діям актора. Скажімо, якщо продуцент форм уречевленого інтелектуального продукту є одночасно його творцем і посередником, пріоритетом економічних інтересів буде отримання доходу від реалізації такого продукту, а серед мотивів переважають прагматичні. У ситуації, коли творець інтелектуального продукту, його посередник та продуцент відповідних форм є різними акторами, кожен з них матиме власні інтереси, мотиви та дії, як показано в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняння економічних інтересів, мотивів та дій у складових поліактора належності та набуття уречевленого інтелектуального продукту

Актори	Економічні інтереси	Мотиви	Дії
Творець	прирошення інтелектуальних сутнісних сил творця; дохід від реалізації авторського екземпляру інтелектуального продукту або заробітна платня	отримання якісно нового інтелектуального продукту	представлення авторського екземпляру
Продуцент	дохід від створення форм уречевленого інтелектуального продукту	легалізація уречевленого інтелектуального продукту	надання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту
Посередник	дохід або прибуток від реалізації форм уречевленого інтелектуального продукту	розповсюдження новацій як правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту	реалізація правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту
Споживач	корисність від використання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту	задоволення потреб у формах уречевленого інтелектуального продукту	використання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту

Як видно із табл. 2, функціональні зв'язки об'єднують такі складові поліактора взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту, як творець (A_{CR}), продуцент (A_{PR}), посередник (A_{IM}), споживач (A_{CM}). У найбільш абстрактному вигляді функціонал (F) відміченої взаємодії може бути представлений як:

$$F = f(A_{CR}, A_{PR}, A_{IM}, A_{CM}), \quad (1)$$

Такий функціонал формалізується на етапах екстеріоризації привласнення інтелектуального продукту акторами.

Дослідження мережових взаємодій етапів екстеріоризації привласнення інтелектуального продукту починається з виявлення взаємодії акторів на цих етапах та характеристик останніх. Звісно, що екстеріоризація пов'язана з процесом формалізації форм діяльності, відносин та ін., які склалися в суспільстві [5, 326]. Однак, в такому процесі, як послідовній зміні явищ, станів розвитку привласнення інтелектуального продукту, акцентується на моменті перетворення. Перетворенням вважається відповідність, в силу котрого кожній формі x деякого виду X зіставляється цілком певна форма y деякого іншого виду Y . При цьому, функціональна відповідність між x та $y = f(x)$ є взаємно однозначною. За змістом – це відносини з приводу взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту.

Вихідним моментом екстеріоризації привласнення інтелектуального продукту є творчість, генерація нових знань та ідей людини-творця. Передумовою набуття олюдненого інтелектуального продукту творцем є особистий інтелект, мудрість, можливість рефлексії, незадоволеність досягнутим станом і здатність творчого його вдосконалення або трансформації. Зазначена самореалізація духовної (інтелектуальної) функції людської особистості визначає еманацию як набуття нового власно створеного інтелектуального продукту творцем, як продукту аналітичної здатності людського мозку при усвідомленні загальновідомого знання. У мережовій взаємодії прелімінарії еманациї активують належність створеного автором інтелектуального продукту як безпосереднє прирощення олюдненої частини сутнісних людських сил творця. Зазначене демонструє підготовку як етап екстеріоризації взаємодії складових привласнення інтелектуального продукту. На етапі підготовки відбувається семантико-неосне представлення інтелектуального продукту з метою зміни належності творця в набуття продуцента.

Семантико-неосне представлення інтелектуального продукту, з одного боку, обумовлене наявністю необхідних для набуття інтелектуального продукту: творця (актора, який створює якісно нове знання, що відрізняється неповторністю, оригінальністю, суспільно-історичною унікальністю), пізнання (процесу відображення і відтворення дійсності в мисленні творця, результатом якого є нове знання про світ), їх станів (інтелект як спроможність творця до раціонального пізнання) і взаємодій. В інтелектуальній діяльності поєднуються обов'язковість обставин та сукупність факторів, що впливають на

інтелектуальну здатність творця створювати нове знання. З іншого боку, умовою належності інтелектуального продукту є творець, наявність результатів пізнання (нововідкрите знання як сукупність відомостей в певній області), діяльність з їх актуалізації або латентності. Сукупність умов належності та набуття інтелектуального продукту утворюють середовище його семантико-неосного представлення.

Як бачимо, семантико-неосне представлення інтелектуального продукту об'єктивується його семантичною формалізацією. Остання є підготовчим процесом, на початкових стадіях якого відбувається заміна «еманації нововідкритого» творцем на «дисемінацію суспільно відомого» продуцентом. На завершальних стадіях цього процесу опосередкованість олюднення належним інтелектуальним продуктом передбачає фіксацію на матеріальних носіях (запис на папері, лазерному диску і таке інше) або, в окремих випадках (наприклад, секрети виробництва) – у вербальній формі. Звісно, семантична формалізація інтелектуального продукту не є його «уречевленням» у розумінні перетворення на речовину, матерію. Зародок інтелектуального продукту за своєю природою (результат інтелектуальної діяльності) лишається ідеальним утворенням, а речовий носій (оболонка), в якому існує цей продукт за межами суб'єкта, – матеріальним.

Саме з семантичною формалізацією пов'язаний результат підготовки до уречевлення інтелектуального продукту як наслідок, що завершує розвиток процесу відповідного представлення. Творець представляє зміст інтелектуального продукту, його корисні властивості як характеристики споживчої вартості, в семантико-неосній формі. Така форма є багатоваріантною: буквами у тексті, символами в формулах, умовними позначеннями у кресленні. Після семантико-неосного представлення інтелектуального продукту творцем його (продукту) набуття продуцентом є безповоротним. Продуцент усвідомлює семантико-неосний зміст корисних властивостей інтелектуального продукту, що відбивається у мозку продуцента і стає його невід'ємною частиною.

Серед варіантів об'єктів уречевлення наявність семантико-неосно представленого інтелектуального продукту виділяється в якості предмету як авторський екземпляр. Визначення його подальшої долі є невід'ємним від дисемінації, як перетворення авторського екземпляру із знову створеного й належного творцю на поширений за його межами і набутий продуцентом. Передумовою такого набуття є наявність: авторського екземпляру, продуцента (актора організаційних відносин з приводу альтернатив правозахисного оформлення інтелектуального продукту із його семантико-неосного представлення творцем), їх станів (спроможність продуцента охопити та/або

усвідомити зміст результату, представленого творцем) і взаємодій. В інтелектуальній діяльності поєднуються обов'язковість обставин та сукупність факторів, що впливають на дії продуцента у зв'язку з представленням змісту інтелектуального продукту як символічним записом в якому коротко і точно виражене знову створене знання творця. Розширення відомостей про «теоп» інтелектуального продукту в ореолі продуцента характеризує умови опосередкованого прирощення його олюднених інтелектуальних сутнісних сил.

Зміни належності творця у набуття продуцента реалізуються через відповідні виробничі відносини. Вони зумовлені неоднаковим рівнем розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва в різних секторах економіки, відмінністю в домінуванні технологічних способів виробництва по галузях промисловості.

Функціонування економічно відокремлених творця і продуцента на основі загального та часткового поділу праці породжує виробничі відносини в формі обміну продуктами праці. Такі відносини розвиваються переважно як товарні, поєднуючи творця і продуцента шляхом обміну семантико-неосно представленого інтелектуального продукту як товару на ринку, що формується. Дійсно, в ореолі товарних відносин відбувається обмін семантико-неосно представленого інтелектуального продукту (авторського екземпляру) з боку творця на платню (гонорар) з боку продуцента. Індивідуалізація автора при створенні одиничного авторського екземпляру інтелектуального продукту не могли не зумовити таку соціально-економічну основу цього обміну як приватну власність і привласнення інтелектуального продукту. Її ефективність проявлена, переважно, в частині актуалізації приватним актором належного інтелектуального продукту, скажімо, через його форми, що припускають здійснення платежів одноразово (повністю) або багаторазово (частинами). При цьому, набуття приватним актором інтелектуального продукту неможливе без авансування коштів у довгострокові дослідження з високим рівнем витрат, ризику, невизначеності, низькою імовірністю короткострокових прибутків тощо. За таких реалій приватний актор зазвичай не може собі дозволити фінансування наукових досліджень і розробок із створення нового інтелектуального продукту. Відтак, зазначена ефективність є обмеженою і входить у суперечність із можливостями приватної власності й привласнення інтелектуального продукту.

Фінансування досліджень творця, як набуття нового власно створеного інтелектуального продукту, традиційно здійснює держава за рахунок бюджетних коштів. Державна власність детермінує планомірність, як форму своєї реалізації. Так, використання держбюджету повинно відбуватися в напрямках, адекватних потребам та інтересам (суспільним), які реалізує держава,

наприклад, для утримання науки та освіти в їх бюджетній частині. Виконання держбюджету передбачає заздалегідь націлене взаємно узгоджене регулювання шляхів його використання відповідно зазначеним суспільним інтересам. Безперечно, державна власність і привласнення новоствореного інтелектуального продукту є підґрунтям планування науково-технічних досліджень. Дійсно, з погляду Х. Тібера [6, 252] інвестиційні ресурси держави покликані мобілізувати внутрішні можливості наукових досліджень, розробок та інформації, а також закупівлю зарубіжних "ноу-хау". Отже, державна власність і привласнення семантико-неосно представленого інтелектуального продукту є основою планомірних змін належності творця в набуття продуцента. Підґрунтям цього є відповідні тенденції, скажімо, сприятливість кооперації розвитку творчого початку праці, що виявлено Р. Хаттерслі [7, 6].

Таким чином, етап підготовки (P) характеризується семантико-неосним представленням інтелектуального продукту творцем в умовах переважно планомірної зміни (табл. 3) належності творця в набуття продуцента. Така зміна самоорганізується у векторі «еманації нововідкритого – дисемінації суспільно відомого», через семантико-неосне представлення інтелектуального продукту із меж функціонування творця (A_{CR}) до продуцента (A_{PR}), що формалізується, як:

$$P = f(A_{CR}, A_{PR}), \quad (2)$$

Таблиця 3

Характеристики суб'єкт-об'єктних змін належності та набуття інтелектуального продукту

етапи	зміни		
	моноакторні	монопродуктові	поліакторні
підготовки	безповоротність	багатоваріантність	переважно планомірні
легалізації	рефлексивність	обмеженість	планомірні, товарні
регламентації	ітераційність	зношуваність	переважно товарні

В діяльності з олюднення самореалізація соціальної функції людської особистості об'єктивується оформленням інтелектуального продукту відповідно соціальних устоїв певного соціуму. Зазначене виділяє наступний етап екстернальної взаємодії складових привласнення інтелектуального продукту в умовах соціального олюднення. Легітимація – це надання продуцентом правозахисних форм уречевленому інтелектуальному продукту при зміні належності продуцента в набуття посередника.

Надання правозахисних форм уречевленому інтелектуальному продукту обумовлене наявністю результатів творчості, необхідних для належності

продуценту авторського екземпляру, діяльності з його актуалізації або латентності. Відповідні дії продуцента передбачають надання відміченому інтелектуальному продукту (семантико-неосний «теон») остаточної, встановленої, необхідної форми (правозахисна форма).

Належний продуценту авторський екземпляр об'єктивується його правозахисним оформленням. Останнє є процесом, на стадіях якого відбувається переведення «суб'єктивної реальності» творця в реальність «об'єктивну» продуцента й посередника. Поліатрибутивність елементів набуття (володіння, розпорядження та користування) урізноманітнює стадії процесу надання правозахисних форм уречевленому інтелектуальному продукту.

Так, продуценту неможливо володіти правозахисними формами уречевленого інтелектуального продукту без обнародування його сутнісних характеристик, скажімо, змісту (так званої формули винаходу для об'єктів промислової власності) або форми (для наукових розробок, програм електронно-обчислювальної техніки) всьому колу складових поліактора. Усвідомлення зазначеного відкриває для них загальнодоступність набуття цього інтелектуального продукту, що перешкоджає недопущенню інших акторів («третіх осіб») до володіння. Звідси, від «монополії» набуття продуцентом зазначеного продукту залежить визначення порядку його господарського використання. В цьому випадку проявляється повно-набута стадія процесу надання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту продуценту. Якщо продуценту санкціонуються державні гарантії монополії володіння зазначеними формами, вона все одно не охоплює індивідуальну виключність розпорядження й користування інших акторів. Селекція останніх можлива через реалізацію посередником та використання споживачем виключно належних продуценту правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту.

Наступна стадія процесу надання правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту – делегована. На цій стадії набуття посередником зазначених форм продукту є обмеженим стосовно визначення їх подальшої долі. Саме через наділення посередника повноваженнями із реалізації правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту відбуваються зміни належності продуцента у набуття посередника.

Стадія процесу надання правозахисних форм уречевленому інтелектуальному продукту в частині вилучення його корисних властивостей є підпорядкованою. Суперечність саморозвитку цієї стадії процесу постає між актуалізацією та латентністю набуття інтелектуального продукту продуцентом. Латентність належності інтелектуального продукту продуценту передбачає нерозголошення відомостей про зміст продукту до моменту офіційної

публікації. Збереження секрету змісту належного продуценту інтелектуального продукту не потребує обнародування даних про нього. Саме шляхом нерозголошення про зміст "секретного" продукту продуцент виокремлює об'єкт володіння, передбачаючи, що він відрізняється від інших, бо відомий лише йому. Звідси, збереження секретності змісту належного інтелектуального продукту продуценту передбачає володіння, яке є підпорядкованим діям державного «гаранту». Нажаль, бюрократизовані установи держави не спроможні гарантувати виключення доступу до даного інтелектуального продукту та не можуть захистити його володаря-продуцента від факту викрадення цього продукту.

Звідси, стадіями процесу надання правозахисних форм уречевленому інтелектуальному продукту є повно-набуті, делеговані, підпорядковані. Так, результатом підпорядкованості правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту може бути комерційна таємниця. Можливим наслідком повно-набутої правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту є, скажімо, патент. Як підсумок завершення делегування правозахисної форми уречевленого інтелектуального продукту претендує ліцензія. В якості результату відміченого процесу форми інтелектуального продукту є наявними у належності продуцента.

Звісно, приклади правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту значно ширші множини «патент, ліцензія, комерційна таємниця». Окрім зазначеного, свідоцтво на корисну модель допомагає забезпечити "монополію" належності інтелектуального продукту продуценту в умовах конструктивного виконання засобів виробництва, предметів споживання та їх складових. Схожій санкціонованості належності інтелектуального продукту продуценту з боку визначення подальшої долі продукту (в сфері дизайну /страйлінга/ щодо новизни та оригінальності) сприяє патент на промисловий зразок. Зазвичай, обмеження набуття посередником зазначених форм продукту спрямовується відносно обсягів його розповсюдження, наприклад, через ліцензії. Дійсно, належний продуценту інтелектуальний продукт може частково набувати посередник (в процесі делегування) через такі види ліцензій, як виключний, невиключний та повний.

Отже, для належного інтелектуального продукту продуцент оформлює правовий захист. Останній надається для легітимних форм інтелектуального продукту і здійснюється в межах соціуму, та гарантується державою. Гарантії правового захисту цих форм інтелектуального продукту забезпечуються з боку заходів, що спонукають складові поліактора до суворого й реального виконання накладених зобов'язань. Має місце обмеженість, як наявність меж просторових та часових для правового захисту інтелектуального продукту. Наприклад, така

його форма як патент може бути легітимною у межах території України і мати правозахисний період 20 років. Однак, за просторовими та часовими межами правового захисту форм інтелектуального продукту має місце рефлексивність як зворотні зміни належності та набуття його правозахисних форм. Скажімо, стосовно таких форм відбуваються зміни належності відособленого продуцента або посередника на набуття соціумом. Як бачимо, відособлена власність і привласнення інтелектуального продукту змінюється на спільну власність і привласнення інтелектуального продукту.

Як бачимо, серед варіантів об'єктів легітимного оформлення уречевленого інтелектуального продукту в якості предмету виділяються правозахисні форми інтелектуального продукту. В царині соціальної складової діяльності з олюднення визначення подальшої долі цих форм продуцентом є невід'ємним від переведення їх в реальність «об'єктивну» посередника. Звісно, умовою такого набуття є, насамперед, наявність правозахисних форм уречевленого продукту і посередника (актора, що надає послуги із встановлення контактів і укладення угод, контрактів між продуцентом та споживачем названих форм). В набутті правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту, належного продуценту, посередник виділяється спроможністю усвідомити їх зміст. Такі належні форми посередник-новатор робить більш відомими, доступними споживачу. Відмічене розповсюдження характеризує умови опосередкованого прирощення олюднених інтелектуальних сутнісних сил посередника-новатора.

У межах правового захисту форм інтелектуального продукту зміни належності продуцента на набуття посередника реалізуються через відповідні відносини. Планомірні відносини передбачають пропорційний розподіл правозахисних форм інтелектуального продукту продуцентом серед посередників, які мають заздалегідь укладені із споживачами контракти на фінансування науково-технічних розробок. В царині товарних відносин продуцент надає послуги, наприклад патентного повіреного, для набуття приватним творцем правозахисної форми інтелектуального продукту. Належність такому приватному актору останнього передбачає його актуалізацію на базі товарних відносин із посередником, який реалізуватиме правозахисну форму інтелектуального продукту споживачу. Отже, з приводу правозахисних форм інтелектуального продукту припустимі як планомірні, так і товарні зміни належності продуцента в набуття посередника. З одного боку, товарність, породжуючи конкуренцію, виключає планомірність. З іншого, саме на засадах розвиненої товарності можлива реальна планомірність. Діалектика цих протилежностей створює загальні передумови розвитку екстернальної взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту акторами.

Таким чином, етап легітимації (**L**) характеризується наданням правозахисних форм уречевленому інтелектуальному продукту для товарної або планомірної зміни (див. табл. 3) належності продуцента (A_{PR}) в набуття посередника (A_{IM}). Така зміна самоорганізується на ґрунті «суб'єктивна реальність – об'єктивна реальність», шляхом наданням правозахисних форм інтелектуальному продукту із меж функціонування продуцента до посередника, що формалізується, як:

$$L = f(A_{PR}, A_{IM}), \quad (3)$$

Легітимація доповнює етап підготовки. В легітимації об'єктивується взаємодія належності та набуття інтелектуального продукту у прирощенні його акторами уречевленої та олюдної частин сутнісних людських сил, а в підготовці – у прирощенні олюдної складової сутнісних людських сил безпосередньо та опосередковано.

В політичній складовій суспільного олюднення взаємодія етапів «підготовка-легітимація» доповнюється регламентацією. Регламентація – порядок обміну та оплати правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту при зміні належності посередника в набуття споживача.

Відмічений порядок обумовлений наявністю необхідних для належності посереднику правозахисних форм інтелектуального продукту та діяльності з актуалізації цих форм. Відповідні дії посередника передбачають донесення змісту відміченого інтелектуального продукту до споживача у відповідності з порядком його (продукту) обміну та оплати.

В основі регламентації процесу зміни належності посередника та набуття споживача стосовно правозахисної форми інтелектуального продукту є суперечність між безпосередньо суспільною діяльністю з олюднення та її односторонньою формою. Все багатство нагромадженого в суспільстві результату інтелектуального виробництва є надбанням як всієї асоціації, так і кожного її члена. Будь-яке індивідуальне привласнення є суспільним, оскільки в кінцевому рахунку набутий споживачем інтелектуальний продукт стає надбанням суспільства. Так само, будь-яке суспільне привласнення є індивідуальним, бо набутий суспільством інтелектуальний продукт пізнається і стає надбанням кожного споживача. Зазначена форма привласнення на одному полюсі не супроводжується відчуженням інтелектуального продукту, а на іншому – відбувається його "тиражування".

У політичному олюдненні відмічена поляризація етапу регламентації привласнення інтелектуального продукту акторами спрямовується егоїстичною самореалізацією людської особистості. Традиції розв'язання властивої їй

суперечності "ефективність-справедливість" спиралися на егалітарний, роулсіанський, утилітарний, Парето-оптимальний та ін. підходи. На основі організаційно-економічних підходів вирішення зазначеної суперечності є неповним через невідчужуваність цього продукту на етапах регламентації. Відмічене актуалізувало соціально-економічний варіант несуперечливої регламентації як етапу екстеріоризації привласнення інтелектуального продукту.

Посередник інформує відособлених спеціалізованих споживачів про зміст правозахисної форми інтелектуального продукту. Споживач усвідомлює зміст цієї форми і оцінює потребу в ній. Між посередником і споживачем відбувається торг з приводу ціни, терміну використання правозахисної форми інтелектуального продукту. Споживач через охоплення та усвідомлення набуває зазначену форму. В обмін на реалізовану споживачу правозахисну форму інтелектуального продукту посередник набуває платню від споживача. Платня залежить від форми інтелектуального продукту і може бути одноразовою або багаторазовою. Таким чином, економічна відособленість посередника і споживача в умовах суспільного поділу праці є основою товарних відносин між ними. Ці відносини проявляються між посередником і споживачем через товарно-грошовий обмін. В результаті якого споживач функціонально допускається до вилучення корисних властивостей правозахисної форми інтелектуального продукту на певний термін. Однак, після закінчення цього терміну набутий споживачем інтелектуальний продукт не є його належністю. Має місце ітераційність як повторюваність змін належності посередника у набуття споживача після закінчення та продовження такого терміну у межах періоду правового захисту форми інтелектуального продукту. Поза таких меж припускається нелімітоване вилучення споживачем корисних властивостей форм інтелектуального продукту як із належності спільної. Однак, враження, що це заперечує ітераційність не враховує зношуваності інтелектуального продукту. Має місце моральне зношування форми інтелектуального продукту як у період правового захисту, так і поза нього. Зазначене характеризує синхронність як паралельність моральної зношуваності форм інтелектуального продукту із змінами належності посередника та набуття споживача. Отже, зношуваність інтелектуального продукту, із свого боку, обумовлює ітераційність змін належності посередника на набуття споживача.

Набуття споживачем правозахисних форм інтелектуального продукту здійснюється «повністю» у разі його придбання та «частково» шляхом оренди. Регламентація придбання правозахисних форм інтелектуального продукту передбачає порядок позбавлення посередника державних гарантій володіння

цими формами назавжди після отримання за них одноразової плати (паушальний платіж). Регламентация оренди правозахисних форм інтелектуального продукту (ліцензування) концентрується на порядку надання споживачу дозволу на вилучення корисних властивостей із правозахисних форм інтелектуального продукту у визначений період на певній території за відповідну винагороду (роялті). На базі механізму саморегулювання відмічений порядок призвів до формування ринку «закритих» ліцензій – вторинного ринку по відношенню до ринку патентів.

Прояв особливої тенденції суборенди правозахисних форм інтелектуального продукту відображається в порядку вільної ліцензії. Її прикладом може бути Загальна публічна ліцензія GNU (GNU General Public License). Порядок вільної ліцензії передбачає набуття правозахисної форми інтелектуального продукту без виплати ліцензійних платежів власнику, а також не тільки вилучення корисних властивостей споживачем із такої належної форми, а й її власні модифікації. Практика вільної ліцензії стимулює споживача до авторської модернізації належної правозахисної форми інтелектуального продукту. В цьому випадку споживач стає творцем, який набуває новий власно створений інтелектуальний продукт. Після легітимації останнього створюються умови подальшого продажу посередником, скажімо, комерційних (закритих ліцензій) споживачу на відповідному ринку.

Як бачимо, етап регламентації (**R**) характеризується порядком обміну та оплати правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту при переважно товарній зміні належності посередника в набуття споживача (див. табл. 3). Такі зміни самоорганізуються в спектрі «ефективність – справедливість» як порядок виведення правозахисних форм уречевленого інтелектуального продукту із меж функціонування посередника (A_{IM}) до споживача (A_{CM}), що формалізується, як:

$$R = f(A_{IM}, A_{CM}), \quad (4)$$

Таким чином, функціонал (**F**) мережових взаємодій складових поліактора екстеріоризації взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту на етапах підготовки (**P**), легітимації (**L**) та регламентації (**R**) може бути представлені наступною системою:

$$F = \begin{cases} | P = f(A_{CR}, A_{PR}), \\ | L = f(A_{PR}, A_{IM}), \\ | R = f(A_{IM}, A_{CM}), \end{cases} \quad (5)$$

Висновки. Проведений нами аналіз екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту дозволяє стверджувати наступне. Виділено основні етапи екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту та основні характеристики цих етапів, зокрема: а) підготовка до взаємодії, змістом якої є семантико-неосне оформлення інтелектуального продукту творцем та формалізація правових умов його (продукту) уречевлення продуцентом в умовах переважно планомірної зміни належності творця в набуття продуцента; б) легітимація, ознаками якої є надання продуцентом правозахисних форм інтелектуальному продукту та контрактних умов його розповсюдження посередником для товарної або планомірної зміни належності продуцента в набуття посередника; в) регламентація, визначальною рисою якої є порядок обміну посередником та оплати споживачем правозахисних форм інтелектуального продукту при домінуванні товарної зміни належності посередника у набуття споживача. Виділені етапи, також, характеризуються відповідними змінами в акторах належності та набуття інтелектуального продукту та самому продукті, а саме: а) моноакторні – безповоротність, рефлексивність, ітераційність; б) монопродуктові – багатоваріантність, обмеженість, зношуваність; в) поліакторні – переважно планомірні, планомірні та товарні, переважно товарні.

Список використаної літератури

1. Тарасевич В.М. Власність і привласнення як основа інтелектуального розвитку / В.М. Тарасевич, І.Л. Леонідов// Економічний вісник університету. ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2017. - Випуск 33/1. – С. 237-248
2. Історія економічних вчень: підручник / за ред. В.М. Тарасевича, Ю.Є. Петруні. - вид. 2-ге, допов. і перероб. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.
3. Джонстон Дж. Эконометрические методы /Дж. Джонстон. – М.: Статистика, 1980. – 444 с.
4. Суворов Н.В. Модельный инструментарий прогнозно-аналитических исследований динамики межотраслевых связей отечественной экономики / Н.В. Суворов, Е.Е. Балашова // Проблемы прогнозирования, 2009. – № 6. – С. 16-33.
5. Новая философская энциклопедия: В 4 тт. / под ред. В.С. Стёпина. – М.: Мысль, 2010.
6. Всемирная история экономической мысли: в 6 т. / под ред. В.Н. Черковца. – Т. 5. – М.: Мысль, 1994. – 558 с.

7. Громько А.А. Неоконсерватизм и новый лейборизм: политическая борьба в современной Великобритании: Автореф. дис. ... канд. социол. наук. М., 1997. – 20 с.

8. Колот А.М. Інститути зайнятості і доходів в новій економіці: глобальні тренди / А.М. Колот, О.О. Герасименко. // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2018. - №1. – С. 195-235 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14

9. Колот А.М. Концепт гідної праці як теоретико-прикладна платформа розвитку соціально-трудової сфери / А.М. Колот, О.О. Герасименко. // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2017. - №2. – С. 7-55 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

References

1. Tarasevich, V.M. and Leonidov, I.L. (2017). *Vlasnist i privlasnennja jak osnova intelektualnogo rozvitku* [Ownership and appropriation as basis of intellectual development]. *Ekonomichnij visnik universitetu. DVNZ "Perejaslav–Khmel'nic'kij derzhavnij pedagogichnij universitet imeni Grigorija Skovorodi"*, 33/1, pp. 237-248.

2. Tarasevich, V.M. and Petrunia, Y.E. (2016). *Istorija ekonomichnikh vchen* [History of economic studies]. Kyiv: Centr uchbovoi literaturi.

3. Dzhonston, Dzh. (1980). *Ehkonometricheskie metody* [Econometric methods]. Moscow: Statistika.

4. Suvorov, N.V. and Balashova, E.E. (2009). *Model'nyjj instrumentarijj prognozno- analiticheskikh issledovanijj dinamiki mezhotraslevykh svjazejj otechestvennoj ehkonomiki* [Model tool of prognosis-analytical researches of dynamics of inter-branch connections of homeland economy]. *Problemy prognozirovanija*, 6, pp. 16-33.

5. Stjopin, V.S. (2010). *Novaja filosofskaja ehnciklopedija* [New philosophical encyclopedia]. Moscow: Mysl'.

6. Cherkovec, V.N. (1994). *Vsemirnaja istorija ehkonomicheskoyj mysli* [World history of economic think]. Moscow: Mysl'.

7. Gromyko, A.A. (1997). *Neokonservatizm i novyjj lejborizm: politicheskaja bor'ba v sovremennoj Velikobritanii* [Neoconservatism and new Labourism: political fight in modern Great Britain]. PhD abstract, Moscow.

8. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2018). *Instytuty zainiatosti i dokhodiv v novii ekonomitsi: hlobalni trendy* [Institutes of Employment and Income in the New Economy: Global Trends]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 1, pp. 195-235. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14

9. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2017). *Kontsept hidnoi pratsi yak teoretyko-prykladna platforma rozvytku sotsialno-trudovoi sfery* [The concept of decent work as a theoretical and applied platform for the development of the social and labor sphere]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 2, pp. 7-55. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

Leonidov I., Ph.D. in Economics, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Ownership and appropriation of intellectual product: characteristics of externalization

The approach for proving of development of innovative-information processes at the national economy of Ukraine from the point of view of problems of ownership and appropriation is presented in article. The stages of external interactions of subjects of belonging and acquisition of intellectual product was analyzed. The marked stages was described from the point of view of changes in an intellectual product, and also changes in interactions of subjects of his belonging and acquisition. Changes of intellectual product are researched through the prism of poly-attribute of object of materialization as of condition, process, facilities, objects and result of activity. The changes of intellectual product on the corresponding stages are presented next of set: semantics-neos representation of intellectual product, legal protection form of intellectual product, creation of variety of legal protection form of intellectual product. Subjects of external interactions of belonging and acquisition of intellectual product, namely, creator, producer, mediator, consumer was disclosure. Transformation of subjects of the considered interaction through the changes of belonging of intellectual product of one subject in acquisition of other subject was exposed. The differences of these changes on fundamental and functional levels of the economic system was educed. On stages of external interactions of subjects of belonging and acquisition of intellectual product the change in the subjects of interaction characterized as mainly planned, by dialectics of commodity and planned, predominance of commodity was found out. Algebraic formalization and systematization of functional connections of stages of external interactions of subjects of belonging and acquisition of intellectual product for prognostication of corresponding tendencies are offered.

Key words: ownership, appropriation, intellectual product, belonging, acquisition, actors.

Леонидов И.Л., к.э.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Собственность и присвоение интеллектуального продукта: характеристики экстерниоризации

В статье представлен подход для обоснования развития инновационно-информационных процессов в национальной экономике Украины с точки зрения проблематики собственности и присвоения. Проанализированы этапы экстерналичного взаимодействия субъектов принадлежности и обретения интеллектуального продукта. Отмеченные этапы охарактеризованы с точки зрения изменений в интеллектуальном продукте, а также изменений во взаимодействии субъектов его принадлежности и обретения. Исследованы изменения в интеллектуальном продукте сквозь призму полиатрибутивности объекта овеществления как условия, процесса, средств, предметов и результата деятельности. Представлены изменения интеллектуального продукта на соответствующих этапах следующим множеством: семантико-неосное оформление интеллектуального продукта, правозащитная форма интеллектуального продукта, многообразие правозащитной формы интеллектуального продукта. Обнаружены субъекты эктерналичного взаимодействия принадлежности и приобретения интеллектуального продукта: творец, продуцент, посредник, потребитель. Раскрыта трансформация субъектов рассмотренного взаимодействия через изменения принадлежности интеллектуального продукта одного субъекта в обретение другого субъекта. Выделены отличия этих изменений на

фундаментальном и функциональном уровнях экономической системы. Выяснено, что на этапах экстернального взаимодействия субъектов принадлежности и обретения интеллектуального продукта изменения в субъектах взаимодействия характеризуются как преимущественно планомерные, диалектикой товарности и планомерности, преобладанием товарности. Предложена алгебраическая формализация и систематизация функциональных связей этапов экстернального взаимодействия субъектов принадлежности и обретения интеллектуального продукта с целью прогнозирования соответствующих тенденций.

Ключевые слова: собственность, присвоение, интеллектуальный продукт, принадлежность, обретение, акты.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 11.03.2019 р.



О. В. ЛЕТУЧА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



А. А. ЛЕТУЧА,
*магістр з підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Національна металургійна академія України*



О. В. ТАРАН,
*магістрант кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГНУЧКОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В статті проаналізовано альтернативні теоретико-методологічні підходи до визначення сутності та принципів бюджетування. Визначено етапи підготовки та впровадження комплексної системи регуляторного економічного управління підприємством. Розглянуто види, особливості та пріоритетні сфери застосування системи бюджетування в умовах глобалізації економіки. Визначено можливості та ефективність використання графічного, аналітичного, економіко-математичних, системного методів аналізу у впровадженні механізму бюджетного планування діяльності підприємств у міжнародній практиці господарювання.

Ключові слова: бюджетування, планування, облік, фінансове управління, ресурси підприємства, фінансовий контроль, конкурентоспроможність, глобалізація.

Постановка проблеми. В умовах формування цілісного світового господарства на основі розвитку економічних відносин між фірмами, країнами й регіонами пріоритетним завданням будь-якого підприємства є підвищення його конкурентоспроможності. Це, в свою чергу, сприятиме загостренню конкурентної боротьби, що актуалізуватиме впровадження ефективної системи адекватного і своєчасного реагування на вплив зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища в усіх областях господарювання та планування наступних кроків на основі отриманих даних.

Планування в умовах глобалізації економіки стає інструментом оцінки поставленої підприємством мети з точки зору того, які ресурси мегарівня для цього необхідні і чи будуть вони доступні, коли в них виникне потреба. На підприємствах планування нерозривно пов'язане з фінансовими ресурсами. Рішення всіх поставлених завдань в умовах транснаціоналізації капіталу неможливе без розробки планів досягнення цілей. А це потребує розробки комплексної системи регуляторного економічного управління – бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження необхідності створення системи бюджетування розглядали у своїх роботах Демчук А.В., Ковтун С.М., Кузьмін О.Є., Батенко Л.П., Зінькевич Т.О., що визначали бюджетування як шлях до реорганізації системи управління господарською діяльністю підприємства, оцінювали позитивний та негативний його вплив на кінцевих користувачів на усіх організаційних рівнях. Але їх гіпотези не аргументують важливий феномен визначення бюджетування як розробки ефективної системи регулярного економічного управління підприємством у добу глобалізації.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі альтернативних теоретико-методологічних підходів до визначення бюджетування в умовах глобалізації, розробці пріоритетних напрямків механізму його реалізації.

Виклад основного матеріалу. В умовах активізації процесів транснаціоналізації капіталу впровадження системи бюджетування сприяє оптимізації міжнародних фінансових потоків і ресурсів в інтересах підприємства. Бюджетування виступає сполучною ланкою між стратегічним і оперативним управлінням підприємством, спрямоване на координацію економічних процесів підприємства і, як наслідок, на підвищення його конкурентоспроможності.

Нестійка економічна ситуація вимагає від підприємств постійного удосконалення та розвитку, вміння адаптуватися до змін кон'юнктури світового ринку та прогнозувати можливі майбутні корективи в економічних та

виробничих процесах за допомогою випереджаючого планування, тобто бюджетування.

Економічною наукою система бюджетування визначається як універсальний інструмент керування, що можливо пристосувати для конкретної компанії відповідно до цілей, які вона бажає реалізувати на даний момент та в перспективі в умовах постійного розвитку внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища [1-2].

Серед основних цілей і завдань впровадження системи бюджетування на підприємстві виділяють:

- підвищення рівня керованості компанії;
- можливість планування фінансового результату;
- створення бази даних для прийняття управлінських рішень;
- підвищення ефективності витрат і капіталовкладень – в розрізі їх впливу на продуктивність праці, зниження собівартості продукції, збільшення обсягу продажів;
- можливість ефективно управляти ресурсами компанії [6].

Введення бюджетування сприяє здійсненню ефективного поточного контролю бюджету, аналізу причин виникнення відхилення фактичних показників від запланованих бюджетних, формуванню звіту для прийняття виважених обґрунтованих управлінських рішень.

Сучасною методологічною базою для створення системи бюджетування на підприємстві виступає бухгалтерська управлінська звітність, що тісно пов'язана з бюджетним плануванням та контролем. Вміння використання її можливостей є запорукою успішного функціонування компанії.

Запровадження системи бюджетування не потребує значних фінансових вкладень, адже всі необхідні її елементи застосовуються у бухгалтерській управлінській звітності. Для визначення та аналізу динаміки виробництва в певних часових межах необхідна інформація про витрати та доходи, яку можна отримати з фінансового плану.

У світовій практиці господарювання застосовуються наступні види бюджету підприємства:

- операційний – бюджет доходів та витрат від виробничої та торговельної діяльності;
- фінансовий – заснований на звітах про фінансовий результат та рух грошових коштів (рис. 1) [3].

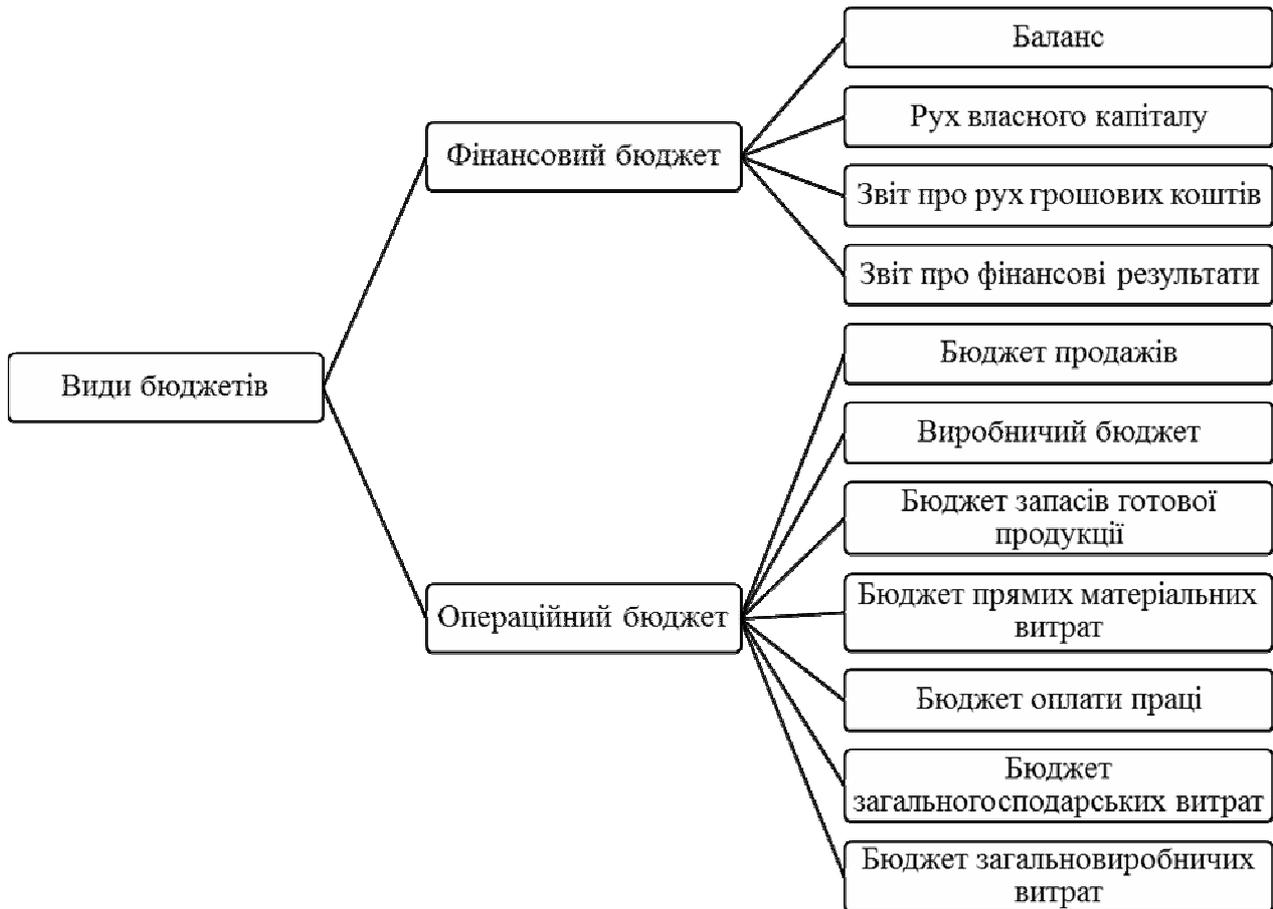


Рис. 1. Види бюджетів

Розробка системи бюджетування має певні особливості, які необхідно враховувати при плануванні впровадження її в діяльність підприємства, а саме:

- часові обмеження (компанії, у яких діяльність носить сезонний характер, початком бюджетного року слід вважати початок сезону);
- періодичність складання (бюджетний період повинен мати певну тривалість, наприклад, річний бюджет з розподілом по кварталах та місяцях);
- прогнозний характер (складання бюджету може ґрунтуватись на прогнозних значеннях майбутніх доходів і витрат);
- багатоваріантність (процес бюджетування вимагатиме розгляду альтернативних варіантів розвитку ринкової та виробничої ситуацій);
- вплив факторів зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища (ціни, ринкову ситуацію, технологічні обмеження та нормативи використання ресурсів, практику платіжних відносин) [4].

Усі види бюджетів є взаємопов'язаними та взаємообумовленими, тому при їх складанні слід враховувати, що:

- бюджет продажів повністю залежить від кінцевих споживачів, що дає змогу спрогнозувати обсяг продажів;

- виробничий бюджет укладається на основі бюджету продажів, адже обсяг виробництва прямо залежить від обсягу попиту;
- звіт про рух грошових коштів відображає розмір виручки, що отримує підприємство від продажу товарної продукції;
- інші бюджети враховують рух ресурсів та витрат, що використані для виготовлення продукції [5].

В умовах активізації процесів глобалізації підприємство самостійно встановлює та затверджує необхідні види бюджетів залежно від технології виробництва та ресурсів.

На ефективність роботи системи бюджетування впливають принципи, на яких ґрунтується складання бюджету:

- відповідність встановленим формам державної звітності;
- безперервність та регулярність оновлення раніше отриманих прогнозних значень, що є запорукою стабільності діяльності підприємства в умовах впливу агресивного бізнес-середовища;
- незмінність цільових нормативів протягом бюджетного періоду;
- систематичний облік усіх статей доходів та видатків;
- уніфікація бюджетних форм, процедур та періодів для кожного структурного підрозділу та підприємства в цілому, незалежно від специфіки їх діяльності.

Форми бюджетів не повинні стандартизуватися, а визначатися потребами та цілями, характером діяльності підприємства, його виробничою та економічною структурами.

Серед базових кроків впровадження комплексної системи регуляторного економічного управління підприємством слід виділити етапи аналізу його організаційної структури та господарської діяльності, відхилення фактичних та виконання запланованих показників, автоматизованого впровадження та виконання бюджетів (табл. 1).

Бюджетування дає змогу координації дій підприємства в бізнес-напрямах виробництва, закупівлі товарної продукції або сировини для її виготовлення, маркетингу, продажу, фінансів, співпраці в міжнародній діяльності.

Система бюджетування може бути активно використаною у багатьох сферах управління, таких як:

- сфера управління комерційною діяльністю, що дозволить систематизувати проведення маркетингових досліджень ринкової ситуації для розробки ефективних заходів для підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

Етапи підготовки та введення системи бюджетування

Етап	Дії	Підсумок
1. Аналіз організації структури, господарської діяльності	Визначення фінансової структури підприємства	Оцінка впливу структурного підрозділу та його місця в основі центру відповідальності
2. Визначення складу та основних елементів бюджету	Визначення принципової фінансової моделі	Закріплення певного бюджету (операційного, фінансового) за певним центром відповідальності)
3. Аналіз виконання запланованих та відхилення фактичних показників	Визначення складу показників бюджету	Аналіз виконання запланованих та відхилення фактичних показників
4. Впровадження автоматизованої системи бюджетування	Автоматизація системи	Автоматизуються розрахунки бюджетного планування
5. Аналіз виконання бюджетів	Визначення недоліків ведення господарської діяльності, підготовка рекомендацій для поліпшення	Ухвалення обґрунтованих управлінських рішень

– сфера організації загального управління, що визначатиме пріоритетність та місце кожного підрозділу (фінансового, виробничого, адміністративного), координацію їх діяльність для досягнення запланованих показників;

– сфера фінансового менеджменту, що формуватиме чітке уявлення про бізнес-структуру компанії, регулюватиме обсяг витрат та доходів, сприятиме заощадженню ресурсів шляхом пошуку методів зниження витрат на основі отриманих показників бюджету [7].

Впровадження системи бюджетування в умовах глобалізації активізуватиме застосування методів:

– системного аналізу – у комплексному дослідженні підприємства та його підрозділів, як єдиного цілого, з узгодженням умов ефективного функціонування, що дасть змогу визначення стратегічної позиції підприємства на світовому ринку;

– графічного методу – у наочній демонстрації динаміки показників діяльності підприємства та їх співвідношень за допомогою геометричних знаків

та інших графічних засобів з метою їх узагальнення й аналізу, що дасть змогу вивчення складу і динаміки економічних явищ та взаємозв'язків між ними;

– аналітичного методу – для встановлення математичної залежності між запланованими та фактичними показниками діяльності підприємства, визначення напрямків підвищення його конкурентоспроможності;

– економіко-математичних методів – базуються на проведенні кількісної оцінки впливу факторів внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища на бюджетні показники, на базі яких формується декілька альтернативних варіантів планових бюджетних показників [8].

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах глобалізації економіки побудова системи фінансового планування та виконання планів, заходів, що приймаються для забезпечення їх виконання та підвищення ефективності роботи підприємства, є унікальними. Однак є загальні поняття, рекомендації та інструменти, що дозволяють стандартизувати ці процеси і отримати ефективні результати.

Бюджетне планування сприяє узагальненню у грошовому визначенні всіх прогнозованих показників роботи підприємства. На його основі визначаються напрямки зростання обсягів продажів та зменшення собівартості закупок сировини, раціоналізації використання економічних ресурсів та джерел їх формування, координації та узгодження дій підрозділів, контролю постійних та змінних витрат, оперативного коригування планів на основі отриманого відхилення фактично отриманих значень від прогнозних.

Система бюджетування, що ґрунтується на контрольованому прогнозі, має ряд переваг і виступає пріоритетним інструментом регуляторного економічного управління. Новітні теоретичні та практичні досягнення економічної науки сприяють вдосконаленню та активізації впровадження цієї системи в умовах глобалізації економіки.

Доцільність впровадження механізму бюджетного планування діяльності підприємств у міжнародній практиці господарювання обґрунтоване імперативом забезпечення їх довгострокової конкурентоспроможності за рахунок підтримки функції лідерів у зниженні витрат, прийнятті оптимальних управлінських рішень, підвищенні ефективності бізнес-процесів, виборі стратегічних позицій на світовому ринку.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 2006. – 560 с.
2. Беллон Б. Финансовый капитал и промышленность во Франции / Б. Беллон. – М.: Экономика, 2005. – 230 с.

3. Войнаренко М.П. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації / М.П. Войнаренко. – Вінниця: Науковий світ, 2009. – 160 с.

4. Демчук А.В. Бюджетування підприємства в умовах започаткування зовнішньоекономічної діяльності: сутність, технологія, проблеми / А.В. Демчук // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 6. – С. 41-47.

5. Кузьмін О.Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади: [монографія] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: Кондор, 2007. – 234 с.

6. Летуча О.В. Стратегія фінансового оздоровлення підприємств металургійного комплексу України в умовах глобалізації / О.В. Летуча, А.А. Летуча // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2017. – №1. – С.124–130.

7. Проць Н.В. Бюджетування у системі управління фінансами підприємства / Н.В. Проць // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5. – С. 188-193.

8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – 12-е изд.; пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Экономика, 2007. – 928 с.

9. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами / М.Ф. Огійчук. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.

10. Хусаїнов Д.Я. Введення в моделювання динамічних систем: навч. посібник / Д.Я. Хусаїнов. – К.: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2010. – 128 с.

11. Колот А.М. Інститути зайнятості і доходів в новій економіці: глобальні тренди / А.М. Колот, О.О. Герасименко. // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2018. - №1. – С. 195-235 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14

12. Колот А.М. Концепт гідної праці як теоретико-прикладна платформа розвитку соціально-трудової сфери / А.М. Колот, О.О. Герасименко. // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2017. - №2. – С. 7-55 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

References

1. Ansoff, I. (2006). *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic Management]. Moscow: Ekonomika.

2. Bellon, B. (2005). *Finansovyy kapital i promyshlennost vo Frantsii* [Financial capital and industry in France]. Moscow: Ekonomika.

3. Voynarenko, M.P. (2009). *Innovatsiyni strategii upravlinnya pidpriemstvom za umov globalizatsii* [Innovative strategies of enterprise management in the conditions of globalization]. Vinnitsya: Naukoviy svit.

4. Demchuk, A.V. (2010). *Byudzhetuвання pidpryyemstva v umovakh zapochatkuvannya zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti: sutnist', tekhnolohiya, problemy* [Enterprise budgeting in the conditions of starting foreign economic activity: essence, technology, problems]. *Visnyk natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika"*, 6, pp. 41-47.

5. Kuz'min O.E. (2007). *Byudzhetuвання v systemi upravlinnya orhanizatsiyeyu: teoretychni ta prykladni zasady* [Budgeting in the organization management system: theoretical and applied principles]. Kyiv: Kondor.

6. Letucha, O.V. and Letucha, A.A. (2017). *Strategy of financial rehabilitation of enterprises of metallurgical complex of Ukraine in the conditions of globalization* [Strategy of financial rehabilitation of enterprises of the metallurgical complex of Ukraine in the conditions of globalization]. *Yekonomichnyi visnik Natsiono lnogo girnichogo universitetu*, 1, pp. 124-130.

7. Prots' N.V. (2013). *Byudzhetuвання u systemi upravlinnya finansamy pidpryyemstva* [Budgeting in the system of financial management of the enterprise]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 5, pp. 188-193.

8. Tompson, A.A. (2007). *Strategicheskyy menedzhment: kontseptsii i situatsii dlya analiza* [Strategic Management: Concepts and Situations for Analysis]. Moscow: Ekonomika.

9. Ohiychuk, M.F. (2011). *Finansovyy ta upravlins'kyy oblik za natsional'nymy standartamy* [Financial and managerial accounting according to national standards]. Kyiv: Alerta.

10. Khusainov D.Ya. (2010). *Vvedennyya v modelyuvannya dynamichnykh system* [Introduction to the simulation of dynamic systems]. Kyiv: KNU imeni Tarasa Shevchenka.

11. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2018). *Instytuty zainiatosti i dokhodiv v novii ekonomitsi: hlobalni trendy* [Institutes of Employment and Income in the New Economy: Global Trends]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 1, pp. 195-235. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14

12. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2017). *Kontsept hidnoi pratsi yak teoretyko-prykladna platforma rozvytku sotsialno-trudovoi sfery* [The concept of decent work as a theoretical and applied platform for the development of the social and labor sphere]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 2, pp. 7-55. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

Letucha O., Ph.D. in Economics, Associate Professor; Letucha A., Master; Taran O., Master Student, National Metallurgical Academy of Ukraine

Budgeting as an instrument for functional management by business in the conditions of globalization of the economy

The results are obtained through the use of methods: genetic-structural - in substantiating the essence of budgeting; dialectical - when analyzing the principles, defining the stages of preparation and implementation of the budgeting system; development of priority directions of its application in the conditions of globalization. The author analyzes alternative theoretical and methodological approaches to the definition of the essence and principles of budgeting as an instrument of regulatory economic management of the enterprise. It is proved that the feasibility of introducing the mechanism of budget planning of enterprises in international business practices is justified by the imperative to ensure their long-term competitiveness by supporting the function of leaders in reducing costs, adopting optimal managerial decisions, increasing the efficiency of business processes, choosing strategic positions on the world market.

It is substantiated that budget planning contributes to generalization in monetary definition of all forecasted indicators of work of the enterprise. On its basis, the directions of growth of sales volumes and reduction of the cost of procurement of raw materials, rationalization of the use of economic resources and sources of their formation, coordination and coordination of subdivisions, control of fixed and variable costs, operational adjustment of plans based on the received deviation of the actual values from the forecast. The alternative theoretical and methodological approaches to determination of essence, principles, directions of preparation and implementation of the budgeting system in the conditions of globalization of economy are determined. The priority directions of preparation and implementation of the budgeting system as an instrument of flexible enterprise management in the conditions of globalization of the economy are proposed.

Key words: budgeting, planning, accounting, financial management, enterprise resources, financial control, competitiveness, globalization.

Летучая А.В., к.э.н., доцент; Летучая А.А., магистр; Таран О.В., магистрант, Национальная металлургическая академия Украины

Бюджетирование как инструмент гибкого управления предприятием в условиях глобализации экономики

В статье проанализированы альтернативные теоретико-методологические подходы к определению сущности и принципов бюджетирования. Определены этапы подготовки и внедрения комплексной системы регуляторного экономического управления предприятием. Рассмотрены виды, особенности и приоритетные сферы применения системы бюджетирования в условиях глобализации экономики. Определены возможности и эффективность использования графического, аналитического, экономико-математических, системного методов анализа во внедрении механизма бюджетного планирования деятельности предприятий в международной практике хозяйствования.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, учет, финансовое управление, ресурсы предприятия, финансовый контроль, конкурентоспособность, глобализация.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 15.03.2019 р.



Н. І. ТКАЧЕНКО,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки, політичної
економії та управління,
Національна металургійна академія України*



О. В. БОЖАНОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України*



С. А. МУШНИКОВА,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України*



А. С. КЕРБІКОВА,
*старший викладач кафедри економіки та
підприємництва ім. Т. Г. Беня,
Національна металургійна академія України*

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕНТНИХ ВІДНОСИН В НАДРОКОРИСТУВАННІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

У статті розглядаються специфічні форми реалізації рентних відносин у міжнародній практиці вилучення ренти, аналізується законодавче та нормативне регулювання

сформованого в Україні економічного механізму вилучення, розподілу та перерозподілу ренти та його складових.

Визначено концептуальні засади формування законодавчих та нормативних актів, що регулюють відносини з приводу природокористування та надрокористування в Україні та обґрунтована необхідність осучаснення та удосконалення існуючого економічного механізму реалізації рентних відносин.

Ключові слова: рента, економічний механізм, надрокористування, податки, платежі.

Постановка проблеми. Вирішення проблем відносно створення ефективно діючого економічного механізму реалізації рентних відносин на підґрунті інституційного напрямку економічної останнім часом набуває все більшої популярності серед науковців.

В теорії інституціоналізму та неінституціоналізму особливу увагу дослідників привертають проблеми обміну та ринку, а решта – виробництво, технологія, всі ресурси – розглядаються як екзогенні фактори [1,35]. Стратегічні перспективи зростання економіки країни знаходяться у прямій залежності від інтенсивності розробки родовищ корисних копалин. Саме динамізм інституціональних перетворень сучасної України, неспроможність економічних суб'єктів ефективно діяти в нових умовах вимагають адекватного вдосконалення наявного економічного механізму реалізації рентних відносин з метою, з одного боку, забезпечення реалізації державної власності на надра та отримання додаткового джерела надходжень до Державного бюджету України; з іншого – найбільш повного та ефективного використання запасів мінеральної сировини.

Зазначене вимагає вдосконалення існуючої економічної політики держави в галузі надровикористання з позицій реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існуючий економічний механізм та схеми вилучення, розподілу та перерозподілу ренти не забезпечують подолання негативних явищ та тенденцій в гірничозбагачувальній сфері, не приносять належного рентного доходу суб'єктам цих відносин. Існують проблемні моменти певної неадекватності та недосконалості існуючого механізму рентних відносин, пов'язані з неадекватністю функціонування їх змістовних складових, розподілом прав власності на надра між суб'єктами, які безпосередньо проявляться в процесах розподілу та перерозподілу, а також при кількісному оцінюванні диференційної ренти в надрокористуванні. Подолання означених негативних явищ потребує залучення наявних та реальних потенційних можливостей рентних відносин, створення адекватного економічного механізму їх реалізації.

У дослідженні проблем ренти та рентних відносин створено ґрунтовні гносеологічні основи представниками класичної школи політичної економії,

неокласичного напрямку економічної теорії. радянськими науковцями, сучасними вітчизняними економістами, провідними зарубіжними вченими. Тобто проблема рентних відносин, економічного механізму їх реалізації, взаємодії та узгодження економічних інтересів суб'єктів рентних відносин не залишається поза увагою економістів різних часових періодів розвитку суспільства.

Аналіз останніх публікацій відносно створення базових основ системи рентоотримання, ренторозподілу та рентоперерозподілу свідчить про необхідність вирішення питань стосовно не лише отримання ренти, але й адекватного її розподілу та перерозподілу [2, 168-170]. Актуальність означеної проблематики акцентуалізована наявністю в Україні суттєвої кількості родовищ корисних копалин, які мають промислове значення та фактично створюють ренту [3].

Незважаючи на безперечні досягнення науковців, які займаються означеною проблематикою, недостатньо розробленими залишаються деякі питання щодо характеристики рентних відносин, їх місця й ролі у процесах суспільного відтворення, а також специфіки формування й функціонування механізму реалізації рентних відносин в економіці України [4, 5].

Формулювання цілей статті. Мета даної статті полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні механізму реалізації рентних відносин, визначенні специфіки й форм прояву рентних відносин в перехідній економіці України, розгляді міжнародного досвіду реалізації рентних відносин в надрокористуванні.

Виклад основного матеріалу. Дослідження історичного розвитку теоретичних засад рентних відносин дозволило виділити та проаналізувати специфіку чотирьох етапів розвитку теорії, а саме: класичного (становлення теорії диференційної та абсолютної ренти); неокласичного (розробка концептуальних основ економічної ренти); радянського (здійснення аналізу специфіки функціонування рентних відносин в умовах командно-адміністративної системи, директивного планування та неринкових господарських зв'язках); на сучасному етапі вітчизняні економісти віддають перевагу надбанням класичного та радянського етапів, а провідні зарубіжні вчені доповнюють неокласичну теорію аналізом проблем формування та вилучення ренти за умов рентоорієнтованої поведінки суб'єктів [4].
Методологічне підґрунтя, яке застосовується для розкриття сутності та форм прояву рентних відносин, переважно є іманентним двом напрямкам економічної думки - класичному та неокласичному. Для першого з них, є характерним застосування методологічного інструментарію, що ґрунтується на основних принципах матеріалістичної діалектики та загальнонаукових методах

пізнання, а для другого – основним є суб'єктивістський підхід до розгляду економічної сутності ренти та рентних відносин. Проведений аналіз переконує у недоречності безпосереднього використання накопиченого західною економічною думкою теоретико-методологічного багажу, бо його розробка здійснювалася за умов існування розвинутого ринкового середовища, які є суттєво відмінними від наявних у перехідній економіці України. Недоцільним є і спирання лише на досягнення висновків робіт науковців радянського етапу, оскільки вони відображають специфіку функціонування рентних відносин за умов командно-адміністративної економічної системи з плановим виробництвом та зрівняльній системі розподілу ренти.

В перехідний період, коли відбувається трансформація відносин власності й форм господарювання, змінюються механізми функціонування економічної системи й розподілу доходів від виробничо-господарської діяльності, суттєво зростає необхідність в розробці ефективного адаптованого до сучасних умов економічного механізму реалізації рентних відносин. Тривале збереження регресивних тенденцій в економіці України свідчить про неефективність регулювання в сфері надкористування [2;3;4], відсутність для цього адекватного теоретичного підґрунтя.

На основі аналізу гносеологічних і онтологічних підвалин рентних відносин найбільш адекватним об'єкту дослідження є системний метод, в якому конкретизуються основні положення методу матеріалістичної діалектики. Застосування зазначеного методу відкриває перспективи дослідження рентних відносин при визначенні елементів, взаємозв'язків між ними та форм прояву. Використання даного методу є доцільним як з огляду вивчення теоретичних складових, виявлення особливостей взаємодії учасників процесу рентогенерування, так і практичних аспектів, розробки заходів і рекомендацій щодо удосконалення існуючого економічного механізму реалізації рентних відносин.

Рентні відносини доцільно розглядати як процес взаємодії техніко-економічної, соціально-економічної та організаційно-економічної складових з метою покращення результатів функціонування економічної системи та задоволення індивідуальних, колективних і суспільних потреб щодо отримання ренти. При визначенні змісту рентних відносин та особливостей їх прояву необхідно приділяти увагу системі рентних відносин, яка дозволяє проводити аналіз впливу змін у економічному середовищі на кількість отриманих рентних доходів суб'єктами на мікрорівні та макрорівні.

Відносини власності виступають головним системоутворюючим фактором, що обумовлює сумісність та загальну спрямованість розвитку системи рентних відносин. Саме із проблемами інституціоналізації відносин

власності на надра досить суттєво пов'язана проблема влади та впливу на систему рентоотримання.

Механізм реалізації рентних відносин в практиці господарювання характеризується на кожному конкретному історичному етапі особливостями прояву змістовних складових економічного механізму реалізації рентних відносин та впливу регулюючих механізмів на систему рентних відносин. Неоднаково спрямовані економічні інтереси суб'єктів в процесі надрокористування породжують необхідність їх погодженої реалізації, яка відбувається в межах економічного середовища та має безпосередній вплив на механізм реалізації рентних відносин. Система економічних інтересів відносно отримання ренти обумовлюється саме формами прояву відносин власності на надра, які знаходять своє вираження: по-перше, у поставлених цілях суб'єктів та діях, спрямованих на їх досягнення; по-друге, відображають існуючі відносини через призму соціально-економічного розвитку економічної системи з урахуванням специфіки конкретного етапу розвитку економічної системи. Зазначене вимагає здійснення розгляду економічного механізму реалізації рентних відносин щодо реалізації економічних інтересів відносно отримання ренти через систему її розподілу та перерозподілу на основі відокремлення часток держави та підприємця-орендаря надр, а саме: безальтернативного розподілу ренти на диференційну гірничу ренту I і диференційну гірничу ренту II та варіативного перерозподілу диференційної гірничої ренти II.

Державне регулювання системи рентних відносин відбувається завдяки активному законодавчому та нормативному впливу на виробничо-господарську діяльність підприємця-орендаря відносно надрокористування, який стосується аспектів контролю, коригування, стимулювання здобичі та збагачення корисних копалин з метою забезпечення адекватної політики в галузі надрокористування і рентоотримання, а також адекватної реалізації прав власності на надра.

Найбільш відповідним умовам перехідної економіки України є обґрунтований варіант перерозподілу прав власності на надра між державою та підприємцем-орендарем, що враховує специфіку їх економічних інтересів відносно рентоотримання та безпосередньо впливає на функціонування економічного механізму реалізації рентних відносин. В попередніх дослідженнях [6; 7; 8] з означеної проблематики доведена доцільність закріплення за державою, як власником надр, комплексу прав неповного відчуження, а саме: володіння; суверена; спадкоємства; безтерміновості володіння; заборони на використання засобом, який спричиняє ваді зовнішньому середовищу; відповідальності вилучення за борги; остаточного характеру; на частину доходу; по-друге, за користувачем надр - комплексу прав

неповного привласнення, а саме: використання надр; управління; безпеки при використанні; на частину доходу.

При формуванні економічного механізму реалізації рентних відносин необхідною умовою є розгляд специфічних форм реалізації рентних відносин у міжнародній практиці вилучення ренти з адекватним проведенням аналізу міжнародного досвіду щодо врахування специфіки національної економічної системи та правових аспектів надрокористування в Україні. Дослідження концепцій платного природокористування та надрокористування дозволило виділити основні комбінації платежів, спрямованих на вилучення ренти й оподаткування підприємницької діяльності в країнах з переважно державною формою власності на надра (США, Канада, ОАЕ, Малайзія, Норвегія, Данія, Великобританія, Німеччина, Мексика та ін.), а саме: фіксований внесок (FF); специфічний податок або податок на вартість (SAVD, “Royalties”); найвищу ставку податку на прибуток (HRIT); прогресивний податок на прибуток (PPT); податок на ренту ресурсів (RRT); коричневий податок (BT); частину продукції (PS); податок на ресурсну ренту після виплати кредиту (RRTE); внесений відсоток (CI) [6; 7].

Державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання у сфері гірничих відносин в Україні ґрунтується на діючому законодавстві, яке визначає правовий статус гірничого підприємства, правові та організаційні засади проведення гірничих робіт, обумовлює необхідність ліцензування діяльності в сфері надровикористання. Основними вадами, що притаманні законодавчому регулюванню надрокористування в Україні є наступні: а) порядок користування надрами в основному здійснюється на умовах розподілу продукції відповідно до укладеної угоди між суб'єктами (державою та інвестором), коли одна сторона (держава) доручає іншій стороні (інвестору) на визначений термін проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат й отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Проведений аналіз міжнародного досвіду, діючих законодавчих та нормативних актів, що регулюють відносини з приводу природокористування та надрокористування в Україні, обумовлює необхідність осучаснення та удосконалення існуючого економічного механізму реалізації рентних відносин з метою запровадження адекватного отримання, розподілу та перерозподілу ренти, яка б дозволяла: по-перше, проводити розрахунок кількісних показників ренти та її обґрунтований розподіл між суб'єктами відносин; по-друге, мати гнучкий характер щодо

врахування впливу змін у економічному середовищі; по-третє, забезпечувати можливість надання підтримки підприємцю-орендарю.

Список використаної літератури

1. Московський О.І. Інституціональні напрями в сучасній економічній теорії / О.І. Московський // Економічна теорія. – 2004. - № 2. – С. 33-44.
2. Инякин В.Н. Природная рента как ресурс жизнеобеспечения / В.Н. Инякин // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2005. - № 97. – С. 163-171.
3. Кваснюк Б.Е. Рента и рентные отношения в Украине / Б.Е. Кваснюк // Экономическая теория. – 2004. - № 3. – С. 9-23.
4. Ткаченко Н.И. Основные подходы к регулированию недропользования / Н.И. Ткаченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2004. - № 80. – С. 65-72.
5. Ткаченко Н.І. Функціональний контекст рентних відносин в умовах трансформаційної економіки України / Н.І. Ткаченко // Механізм регулювання економіки. – 2004. - № 1. - С. 117-123.
6. Ткаченко Н.І. Інституційні аспекти рентоорієнтованої поведінки в надрокористуванні / Н.І. Ткаченко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету. – 2005. - № 200-2. – С. 501-505.
7. Ткаченко Н.И. Институциональные аспекты функционирования монополий и теневой ренты в недропользовании / Н.И. Ткаченко, Е.Г. Самойленко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2005. - № 89-1. – С. 195-202.
8. Ткаченко Н.И. Основные подходы к регулированию недропользования / Н.И. Ткаченко // Збірник матеріалів п'ятої щорічної міжнародної науково - практичної конференції “Право і суспільство: актуальні проблеми взаємодії – шляхи європейської інтеграції”, 20-22 травня. – Вінниця: ВІ МАУП, 2004. - С. 135-136.
9. Колот А.М. Інститути зайнятості і доходів в новій економіці: глобальні тренди / А.М. Колот, О.О. Герасименко. // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2018. - №1. – С. 195-235 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/perpe_2018_1_14
10. Колот А.М. Концепт гідної праці як теоретико-прикладна платформа розвитку соціально-трудової сфери / А.М. Колот, О.О. Герасименко. // Проблеми економіки та політичної економіки. – 2017. - №2. – С. 7-55 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/perpe_2017_2_3

References

1. Moskovskij, O.I. (2004). *Institucionalni napryami v suchasnij ekonomichnij teorii* [Institutional Directions in Modern Economic Theory]. *Ekonomicheskaya teoriya*, 2, pp. 33-44.
2. Inyakin, V.N. (2005). *Prirodnaya renta kak resurs zhizneobespecheniya* [Natural Rent as a Life Support Resource]. *Nauchnye trudy Doneckogo nacionalnogo tehničeskogo universiteta. Seriya: ekonomicheskaya*, 97, pp. 163-171.
3. Kvasnyuk, B.E. (2004). *Renta i rentnye otnosheniya v Ukraine* [Rent and rental relations in Ukraine]. *Ekonomicheskaya teoriya*, 3, pp. 9-23.
4. Tkachenko, N.I. (2004). *Osnovnye podhody k regulirovaniyu nedropolzovaniya* [Basic approaches to the regulation of subsoil use]. *Nauchnye trudy Doneckogo nacionalnogo tehničeskogo universiteta. Seriya: ekonomicheskaya*, 80, pp. 65-72.
5. Tkachenko, N.I. (2004). *Funkcionalnij kontekst rentnih vidnosin v umovah transformacijnoyi ekonomiki Ukrayini* [Functional context of rent relations in the conditions of the transformational economy of Ukraine]. *Mehanizm regulyuvannya ekonomiki*, 1, pp. 117-123.
6. Tkachenko, N.I. (2005). *Institucijni aspekti rentooriyentovanoyi povedinki v nadrokoristuvanni* [Institutional aspects of rent-oriented behavior in subsoil use]. *Ekonomika: problemi teorii ta praktiki: Zbirnik naukovih prac Dnipropetrovskogo nacionalnogo universitetu*, 200-2, pp. 501-505.
7. Tkachenko, N.I. and Samojlenko, E.G. (2005). *Institucionalnye aspekty funkcionirovaniya monopolij i tenevoj renty v nedropolzovanii* [Institutional aspects of the functioning of monopolies and shadow rent in subsoil use]. *Nauchnye trudy Doneckogo nacionalnogo tehničeskogo universiteta. Seriya: ekonomicheskaya*, 89-1, pp. 195-202.
8. Tkachenko, N.I. (2004). *Osnovnye podhody k regulirovaniyu nedropolzovaniya* [Basic approaches to the regulation of subsoil use]. In: *Mizhnarodna naukovo-praktichna konferencia "Pravo i suspilstvo: aktualni problemi vzayemodiyi – shlyahi yevropejskoyi integraciyi"*. Vinicya: VI MAUP, pp. 135-136.
9. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2018). *Instytuty zainiatosti i dokhodiv v novii ekonomitsi: hlobalni trendy* [Institutes of Employment and Income in the New Economy: Global Trends]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 1, pp. 195-235. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14
10. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2017). *Kontsept hidnoi pratsi yak teoretyko-prykladna platforma rozvytku sotsialno-trudovoi sfery* [The concept of decent work as a theoretical and applied platform for the development of the social and labor sphere]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 2, pp. 7-55. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

Tkachenko N., Ph.D. in Economics, Associate Professor; Bozhanova O., Ph.D. in Economics, Associate Professor; Mushnykova S., Ph.D. in Economics, Associate Professor; Kerbikova A., Senior Lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine

Components of the economic mechanism of realization of rent relations in subsoil use: international experience and Ukrainian realities

The article deals with specific forms of realization of rent relations in international practice of rent extraction, analyzes legislative and normative regulation of the economic mechanism of extraction, distribution and redistribution of rent and its components formed in Ukraine. The conceptual foundations of the formation of legislative and normative acts governing the nature management and subsoil use in Ukraine are determined and the necessity of modernization and improvement of the existing economic mechanism of realization of rent relations is grounded. The results are obtained through the use of methods: systemic and genetic-structural - in substantiating the epistemological and ontological foundations of the development of the components of the economic mechanism of realization of rental relations; dialectical - in substantiating the impact of changes in the economic environment in order to support the entrepreneur-tenant.

The specific forms of realization of rent relations in the international practice of rent extraction are analyzed with an adequate analysis of international experience in order to take into account the specifics of the national economic system and legal aspects of subsoil use in Ukraine. The main elements of the economic mechanism of realization of rent relations in the field of subsoil use are highlighted. The conceptual principles of the formation of legislative and normative acts regulating relations with nature use and subsoil use in Ukraine are determined and the necessity of modernization and improvement of the existing economic mechanism of realization of rental relations is grounded. Based on the analysis of international experience of renting, renting and renting, the main drawbacks identified in the legislative regulation of subsoil use in Ukraine were identified.

Practical significance. the need to modernize and improve the existing economic mechanism for the implementation of rental relations with a view to introducing an adequate acquisition, distribution and redistribution of rent, which would allow: firstly, to calculate the quantitative rents and its reasonable distribution among the subjects of the relationship; second, to have a flexible character in order to take into account the impact of changes in the economic environment; and thirdly, provide the opportunity to provide support to the tenant entrepreneur.

Key words: rent, economic mechanism, subsoil use, taxes, payments.

Ткаченко Н.И., к.э.н., доцент; Божанова Е.В., к.э.н., доцент; Мушников С.А., к.э.н., доцент; Кербикова А.С. старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Составляющие экономического механизма реализации рентных отношений в недропользовании: международный опыт и украинские реалии

В статье рассматриваются специфические формы реализации рентных отношений в международной практике изъятия ренты, анализируются аспекты законодательного и нормативного регулирования сформированного в Украине экономического механизма изъятия, распределения и перераспределения ренты и его составляющих.

Определены концептуальные основы формирования законодательных и нормативных актов, регулирующих отношения по поводу природопользования и недропользования в Украине и обоснована необходимость осовременивания и усовершенствования существующего экономического механизма реализации рентных отношений.

Ключевые слова: рента, экономический механизм, недропользования, налоги, платежи.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 07.03.2019 р.

UDC 330.342



O. O. ALSUFIEVA,
Senior Lecturer of International Economics,
Political Economy and Governance department,
National Metallurgical Academy of Ukraine

STRATEGIC PRIORITIES AND CURRENT TASKS OF HARMONIZATION THE ECONOMIC INTERESTS OF THE SUBJECTS OF NIS

The article discusses the theoretical foundations of the study the harmonization phenomena of the economic interests of the subjects of NIS. Alternative approaches to understanding the harmonization of the economic interests of the subjects of NIS in the modern economy are identified and analysed. It is shown that the economic interests of the subjects of NIS form a holistic network system based on the appropriation of factors and results of innovative activities. The approach to the analysis of NIS' dynamics from the “triple helix” model to the “polystructural helix” model, covering many levels and sectors of the NIS, has been expanded. An integrative interpretation of the coordination of the economic interests of NIS subjects in different essential forms such as a process, a specific activity, a set of relations, and a set of institutions and institutes is proposed. It is demonstrated that the subjects of NIS take part in economic interests' harmonization as in a specific activity, and a certain state of their consistency is achieved due to mutual influence. In its turn, the genesis of external influence on harmonization consists in moving from individual forms to more difficult and complex, from formal means of influencing the subject as a carrier of innovative needs and interests to more targeted, aimed at the complex (synergistic) involvement of him into the innovative activity. The subject of innovative activity can influence on its deployment individually and (or) within those or other organizations and institutions. At the level of the subject, they are approaching to the maximum solution of the contradictions of a plurality of economic interests regarding innovation.

Key words: harmonization, economic interest, innovative activity, national innovation system, polystructural helix, innovation development.

Statement of the problem. The permanent transformation of selected national economies and the world economy as a whole produces the need for scientific substantiation of the recommendations on the formation of not only the systemic basis of innovative activity at all levels of the national economy, but also the creation of a such qualitatively new education as an open National Innovation System (NIS). In the present context it is pertinent to consider NIS as an organic part of the world's innovative system that can simultaneously increase the competitiveness of the country and the well-being of its population. In the context of the tasks of modernization of Ukraine, the analysis of world trends for the next two decades is

especially important. The country has to accelerate its adaptation to the global challenges which manifest themselves in a various spheres of public life, on the base of the compromise between the interests of economic subjects. According to this, the identification of the strategic priorities and current tasks of harmonization the economic interests of the subject of NIS are relevant.

Analysis of recent research and publications. Throughout the history of the society development, the evolutionary formation and improvement of forms, methods and institutions which were designed to structure the interaction and to coordinate the interests of economic subjects was observed. Thus, the means of eliminating the causes that create inconsistency in society and the basis for the formation of the state through the social agreement are considered in the works of Plato, Aristotle, T. Hobbes, J. Russo, J. Locke, A. de Tocqueville, in essays of J. Madison and D. Hamilton, etc. As a basis for the harmony of interests, F. Bastia (in “Economic Harmony”[1]) defines the capitalism as an association of the subjects united by the common goal. According to the classics of political economy, a market economy has the advantages of harmonizing the interests of economic entities in comparison with their forced regulation. Contrary to the opinion of “classics”, J. Bentham sees as a mechanism for harmonization individual interests not the market and not the competition, but the state legislation. According to K. Marx, the harmony of interests of economic subjects should be sought not in themselves, but in the mode of material production, dominant economic relations and, above all, in the relations of property. In the view institutionalists, the repetitive interactions between people are structured by institutions, and “transaction costs” include the costs of using administrative control mechanisms in various sectors of the economy, the costs of coordinating activities and resolving conflicts between the interests of economic subjects. At the same time, unidirectional interests of economic subjects can significantly reduce their transaction costs, and the full institutionalization is possible in the harmonization of decisions of economic subjects of different levels, it means on the basis of the harmonization of their interests. It is the institutionalists who consider the set of instruments for reaching an agreement, such as: collective actions in the conditions of legal regulation and under the control of the state, measures of raising institutions, forming of the expectations, conventions, social corporatism, lobbyism, intermediacy processes, etc.

The analysis of scientific literature has shown that the harmonization of economic interests in one way or another way is reflected in almost all directions of economic theory, is a multifaceted, complex and interdisciplinary concept, but the definition of this notion is avoid by the authors or are given in the tradition of institutionalism. The definition of this term can be found in applied disciplines. According to them it is: mutual compromise, it means voluntary subordination of

individual interests to the common (in sociology); the process of coordination and combination of actions of economic actors, which contributes to the progressive development of the economy (management); principle of making economic decisions, according to which constant cooperation between representatives of the state, region and economic entities is carried out in order to ensure comparability of management economic information of different levels, consistency, coherency of joint decisions (regional economy); specially organized activity of the subjects of legislation in relation to the coordination of positions in relation to the interests expressed in the law (branch of lawmaking).

Formulation of the article's goals. The purpose of the article is to define the content of the concept of “economic interests’ harmonization” and to clarify the strategic priorities and current tasks of harmonization the economic interests of the subjects of Ukraine’s NIS.

Presentation of the main material of the study. The economic interests of the subjects of NIS form a holistic network system based on the appropriation of the factors and results of innovation activity and, in turn, fulfil the system-generating function for the development of the NIS. We are of the opinion that NIS, as the institution of the macro-level of the economy, is a complex combination of elements and subsystems of formal and informal institutions that support and direct the interaction of innovative activity subjects under the conditions of the state national innovation policy.

System interdependence of relations (techno-technological, organizational-economic, socio-economic) with regard to innovative activity, which manifests itself from the nano-and micro level, get complicated and acquires specific system features and forms at the more upper levels – regional, national, international. However, the dynamics and direction of the NIS determine exactly the economic interests. Their equilibrium is achieved firstly on the basis of awareness of the common interest in the implementation and realisation of the results of innovation activities under all conditions, and secondly, the activities of entities aimed at achieving a compromise between their interests.

Harmonization of the economic interests of the subjects of NIS can be defined as a complex category, which has a plurality of manifestations, such as: *a set of relations* regarding the achievement of the equilibrium (balance, compromise) of the economic interests of the NIS subjects to ensure the innovative development of the national economy; *a set of formal and informal norms and rules* for achieving equilibrium (balance, compromise) of the economic interests of the NIC subjects, and also mechanisms for supporting these norms and rules. It should be pointed out that under the equilibrium of interests is meant the achievement of the temporary state of their mutual compliance on the assumption that its participants have no incentive to

move away from the reached agreements; *an activity* of the subjects of NIS that is aimed at reaching agreements on the forms, methods and guarantees of the realization of their interests; *a process* of establishing the forms of mutual correspondence of the plurality of interests of the subjects of NIS for ensuring the innovative development of the national economy; *a subsystem* of the economic regulation system (an integral part of the superstructure) that is aimed at adjusting the interests of the NIS subjects in order to achieve their equilibrium (balance, compromise) to ensure the innovative development of the national economy.

The subjects of the NIS take part in harmonisation of economic interests as in a specific activity (directly or indirectly, consciously or subconsciously, at all levels of the economy), and a certain state of their coherence is achieved through mutual influence (direct, indirect, indirect by other entities or institutions). Thus, at the macro level of the NIS, the activity is aimed at achieving the mutual correspondence of the interests of its aggregated actors such as: sectors of the national economy, which are involved directly or indirectly in the production and implementation of the results of innovation activity; state coordination and innovation support sector; sector of consumers of the results of innovation activities.

Harmonization of the economic interests of NIS subjects covers a variety of activities. These are procedures, processes (strategic, tactical, operational), methods, incentives (economic, administrative, moral, social, cultural, direct, non-direct, mixed), tools, initiatives (business, state, partnerships, integration interactions) that are used for achievement of the state of the interests general equilibrium (balance, compromise) of the subjects of NIS. Such sectors of NIS as research one, innovation-technological, production, financial, state coordination and support of innovation activities, non-state support are characterized by relative functional independence on the one hand and synergistic unity and mobility within the bounds of the NIS on the other hand. Under the conditions of development of innovation activity, its subjects interact and gravitate towards each other as a result of the integration-innovation alliance of social, collective and personal interests on the basis of existing relations of appropriation and also conditions and possibilities for their realization.

From the standpoint of a functional approach, the structure of the NIS can be represented as a set of private and public institutions and a system of information and technological connections between them that reflecting the interactions such as: interactions between enterprises; between enterprises, research institutes, universities, including joint research, preparation of joint publications, registration of joint patents etc.; cooperation on venture financing of R&D, preferential taxation of innovation activity, mobility of creative (that are able to generate new ideas) personnel; interactions concerning with the development of informal relationships and the development of other activities that promote innovation. The dynamics of the

harmonization of economic interests at the macro level of NIS is reflected in the dynamics of general macroeconomic indicators and indicators that characterize innovation activity at the macro level of the economy directly.

The research of the network of economic interests of the subjects of the NIS allows a more balanced approach to understanding the strategic priorities and the current tasks of their harmonisation [2]. A variety of innovative interests produce a broad “palette” of scenarios for their harmonization. In our opinion, this situation causes an expansion of the approach to analysing the dynamics of NIS from the model of the “triple helix” (science, private sector, state) and the “fourth helix” (civil society) to the “polysystem helix” (a plurality of levels and sectors of the NIS).

The modern NIS are in the process of internally systemic (aimed at modernizing the existing in the system socio-economic relations and identifying elements) and intersystem (aimed at modernizing the form and content of the relations between the NIS of different countries) transformations which involve all their constituent elements of all hierarchical levels (tab.1, tab.2) [3, 4].

Table 1

Strategic directions of harmonization the economic interests of the subjects of open NIS in the conditions of globalization the innovative development

Directions	Manifestation	Characterization of coordination of the EI of the subjects of IA	Consequences of harmonization of the EI of the subjects of IA
Accelerating the growth rate of world trade over GDP growth rates	Transformation of the content of economic growth towards quality characteristics	Polystructural harmonization of the vertical NIS interests with regard to personality security, property rights, including intellectual, information security, and security of the living environment	Continued economic development of achievements in the information and telecommunication sphere, electronics, engineering, construction, etc., the emergence of fundamentally new technologies that improve the quality of human life on the basis of the synthesis of nano-, bio-, info- and cognitive technologies; the emergence of a technical ability to dramatically expand the biological potential of a person, etc.
Supranational institutes and structures that support the innovative potential of humanity	The emergence of individual elements of the global coordination system, official and informal, traditional and newly created intergovernmental institutes	Polystructural harmonization of the interests on the vertical in order to approach the global consensus on the principles, directions and pace of collective development of the resources of the planet and the near-Earth space in general	Institutional design of various integration formats

Migration of labour force	Global system of social stability and balance of labour relations	Polystructural harmonization of the interests in a vertical with a dominant on nano and micro levels	Improving the quality of the work force, its motivation, the level of culture of consumers of innovations, including through modernization of education and training systems, etc.
Capital movement	A persistent global imbalance in the dynamics of savings and investments in the economies of countries with different levels of development. Wave-like instability of stock markets, preservation of risks of emergence of critical macroeconomic imbalances	Networking polystructure harmonization the interest of macro subjects mostly (the interests of corporate business against the interests of countries and the world as a whole, because of growing global disturbance of schemes to overcome the crisis, which save large capital at the expense of the interests of the general population)	Institutional separation of investment, speculative, mortgage, commercial functions of financial institutions; the introduction of tax and administrative limitations on the speculative activity of financial institutions; creation of new insurance mechanisms and "airbags" for the real sector; formation of powerful national and regional "rescue funds" of large corporations of financial and real sectors in crisis situations
Fluctuations in the financial sector	Reflection in the financial field of the schemes of political relations between the states within the framework of multilateral diplomacy	Polystructural network harmonization is not based on the principles of provision, equality, but maintaining the stability of the system, by the efforts of its most influential subjects	Institutionalization of harmonization the financial sector, the change of financial architecture, which will increase the legitimacy of global governance
Climate changing and energy saving	Minimizing the losses of the global economy from natural disasters and improving the human habitat	Polystructural harmonization of the vertical NIS interests	The development of innovative ecological technologies, the search for technological breakthroughs in the field of energy saving, the more efficient removal and use of traditional energy resources, the development of trade in quotas for CO2 emissions, etc.
Changing the corporate map of the world	Growth of investment, production and innovation potentials of the world's TNCs and TNBs in relation to the capacities of the states.	Complex polystructure harmonization of the interests of macrosubjects (interests of corporate business against the interests of the country and the world as a whole)	Increasing the efficiency of using capital in the world's leading countries; increasing interdependence of the world's major players; Strengthening the compromise approach to solving global security problems

Harmonization of the economic interests of the subjects of NIS evolves due to the expansion of the sphere of conscious influence on the subjects of innovative activity [5], for example, such as: by the way of influence – direct and indirect; in the form of influence – normative, regulatory; on the scale of the choice of influence -

universal (is aimed at the general population), group, individual; in the direction of influence – through the subjective (estimates, expectations, forecasts, values) and objective (working conditions, life, use of free time) spheres of its life. The genesis of external influence on harmonization consists in moving from individual forms to more difficult and complex, from formal means of influencing on the subject as on a carrier of innovative needs and interests towards more targeted, aimed at the complex (synergistic) involvement of him in the innovation activity.

Table 2

Strategic priorities, tasks and forms of harmonization the economic interests of the subjects of open NIS

Priorities	Main tasks		Forms of harmonization
Providing transition from industrial-market to information-network economy			
Disclosure of the innovative essence of man	Independent innovators	Overcoming the trends of fragmentation and degradation of personality and of society	Complementary interaction on the basis of entrepreneurial activity and public-private partnerships mainly
	Research Sector	Creation of conditions for effective innovative activity and implementation of its results	
	The State Support Sector		
	Non-Governmental Support Sector		
	Innovation and Technology Sector	Public selection and commercialization of innovations, their transformation into a factor of social and economic development	
	Production Sector		
	Financial Sector		
Establishment (singling out) of potential opportunities and determination of the trend of innovative development of high-tech and traditional sectors of the economy of Ukraine			
Definition of common and unique ways of solving crisis manifestations in each sector	Independent innovators	Availability of education, focusing on the formation of specialists with modern system vision	Dynamic transforming cross-sectoral cooperation that is capable of correcting the forms and methods of interaction of independent innovators, institutes of science, education and business in the innovation
	Research Sector	Development of measures to increase the effectiveness of protection and further use of intellectual property; responsible training of modern skilled domestic specialists; definition and promotion of technologies that have the potential for commercialization; creation of an attractive climate for domestic experts, exchange of experience with foreign specialists, preferential training, adaptation of various groups of working population to profound changes in the nature of economic activity	
	The State Support Sector		
	Non-Governmental Support Sector		
	Innovation and Technology Sector		
		Increasing a number of enterprises operating in the field of nanotechnology	
	Information and Communication Technology Sector	Detinization the IT business, reducing the pace of the “gray” outsourcing schemes (outstaffing)	
Production Sector			

		Optimal use of scarce resources; expansion, formation of industrial ties	
	Financial Sector	Focusing on the end product, rather than on the performance of individual tasks of foreign customers; involvement of the private sector in the development of the nanoindustry	
	Agricultural Sector	Shifts of the orientation of Ukrainian agrarians, especially large agricultural companies, to the using of the domestic rather than foreign innovations	
Generalized tendencies of financial support of innovative development			
Adaptation to a permanent search for a solutions to overcome the financial limitations of innovation initiatives	Independent innovators	Focus on self-financing; attraction of external sources; the involvement of domestic scientists to implement international projects without leaving abroad; expansion of the grant system, creation of scholarship funds; joining international structures (laboratories, consortia, etc.) and receiving funding, etc.	Innovative private-state partnership
	Research Sector		
	Innovation and Technology Sector		
	Production Sector		
	Non-Governmental Support Sector		
	Financial Sector	Improvement of mechanisms for raising funds in order to overcome the shortage of “long”\$ money in the banking system; creation of venture funds, private-government funds for certain socially significant projects, simplification of crediting of innovative projects, for which the state is ready to act as a guarantor, etc.	
The State Support Sector	Improvement of financing mechanisms for scientific and technological and innovation activities, including support in the form of direct financing should be coordinated with the priorities of innovation development, focusing on the development of high-tech sectors; compliance with the principle of concentration of state support at the initial stages of the innovation process, tax incentives (the introduction of the so-called “innovative” (tax) lending, etc.)		

The subject of innovative activity can influence on the deployment of innovation activities individually and (or) within those or other organizations and institutions. It is exactly at the level of the subject, the contradictions of the set of economic interests with respect to innovation activity are approaching the maximum solution. Coordination activity of the subjects of NIS towards harmonize economic interests by themselves is an integral part of the implementation of any innovation. The probability of fluctuation of the results of innovation in the range from the risk of ruin to the possibility of enrichment becomes the procedure for the discovery and development of such components of the creative potential of the subject of NIS which would remain unknown to anyone or, at least, unused without market competition

that facilitates to its self-realization and also to dissemination of interests and forms of innovative activity.

Based on the study, we can highlight general strategic directions of harmonization with the aim of satisfying firstly, personal interest, secondly, collective interest and thirdly, public interest. Of course, each of these strategies is characterized by relative autonomy.

Implementation of the first strategy focuses on ensuring the implementation of the personal economic interests, which initiates (or holds) personal innovative activities, reflects the dynamics of personal costs and outcomes, and, ultimately, the degree of satisfaction of the personal needs. The action of the second strategy influences on the implementation of the collective economic interests that initiates (or holds) the collective innovation activity, influences on the dynamics of costs and outputs, on the degree of satisfaction the collective needs. The third strategy should focus on balancing the reconciliation of personal and collective economic interests, or prioritizing one or another economic interest, depending on the chosen overall economic development strategy in the country.

In modern conditions, the development of the concept of NIS is connected with the study of the foundations of international innovation activities in the context of the internationalization of productive forces. An increasing number of international organizations, governments of the countries formally recognize the concept of NIS. It is actively used as the theoretical basis for the economic policy of states [6, 7, 8]. In the conditions of the urgent need to form competitive innovative development strategies in the Ukrainian economy, this concept has not been neglected.

Today, within the framework of the concept of NIS, a large number of specific recommendations on the structuring, formation and implementation of innovation development policy have been defined, formulated, discussed and adopted. And despite of this, the ineffectiveness of the coordination of innovation activities in Ukraine, the weakness of strategic and tactical aspects of regulation the innovative activity at all levels of the national economy continue to be observed; low level of productive innovation actions of the innovative activity subjects; incompleteness, contradiction, fragmentation of legislative and regulatory regulation of scientific and innovation sphere, etc. The process of permanent improvement of theoretical and methodological foundations, polystructural reformation does not allow to consolidate the positive tendencies. Thus the opportunity to look at the result of the reforms disappears.

Conclusions and perspectives of further research. Economic interests of the subjects of innovative activity carry out a system-forming role in the development of the NIS.

The harmonization of economic interests of the subjects of NIS is the activity that is aimed at reaching an agreement about the forms, methods and guarantees of

the realization of their interests to ensure the innovative development of the national economy. The modern paradigm of coordination the relations in the country innovation sphere should take into account the transformation of the managerial rationalism towards the coordination of harmonization the interests of the innovative activity subjects of NIS. This in turn implies identification the spheres of economic interests interaction and concentration, contradictions between them, stimulation of striking an interests' compromise for ensuring a positive dynamics of innovation development etc.

A disparity between the stochastic dynamics of the business activity conditions and interests of the subjects of innovative activity at all levels of the economic system causes the need to adjust the procedures for their harmonization, development of flexible, adaptive forms of resolution of the contradictions that arose between them and stimulation of priority directions of innovative activity for the purpose of avangardization and modernizing the national reproduction.

References

1. Bastia, F. (2007). *Ekonomicheskie garmonii. Izbrannoe – Harmonies economiques. Oeuvres* [Economic harmony. Favorites – Harmonies economiques. Oeuvres]. Moscow: Eksmo.
2. Liashenko, V. (2006). *Regulirovanie razvitia ekonomicheskikh sistem: teoria, rezhimy, instituty* [Regulation of the development of economic systems: theory, regimes, institutions]. Donetsk: Don.NTU.
3. Global Competitiveness Report. [online] Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR20172018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
4. The Social Progressive Imperative. [online] Available at: <https://www.socialprogress.org/?tab=2&code=DZA>
5. Timoshenkov, I. (2010). *Chelovek, instituty i rynki v sisteme obrazovanija: monogr.* [The man, institutions and markets in the education system: monogr.]. Har'kov: NUA Publ.
6. Tarasevych, V., Bilotserkivets, V., Zavhorodnia, O.O. at al. (2018). *Innovatsiino-informatsiina ekonomika: zmist, dynamika, rehuliuвання: monohrafiia* [Innovation-informational economy: content, dynamics, regulation: monograph]. ed. V. Tarasevych. Dnipropetrovs'k: Ekonomika.
7. Zavhorodnia, O.O. (2014). *Innovatsiina dynamika natsionalnoi ekonomiky* [Innovative dynamics of the national economy]. Dnipropetrovs'k: Porohy.
8. Bilotserkivets, V.V. (2013). *Nova ekonomika: zmist ta evolyutsiya* [The new economy: content and evolution]. Dnipropetrovs'k: Sich.

9. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2018). *Instytuty zainiatosti i dokhodiv v novii ekonomitsi: hlobalni trendy* [Institutes of Employment and Income in the New Economy: Global Trends]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 1, pp. 195-235. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_14

10. Kolot, A.M. and Herasymenko, O.O. (2017). *Kontsept hidnoi pratsi yak teoretyko-prykladna platforma rozvytku sotsialno-trudovoi sfery* [The concept of decent work as a theoretical and applied platform for the development of the social and labor sphere]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomiky*, 2, pp. 7-55. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_3

Алсуф'єва О.О., старший викладач, Національна металургійна академія України
Стратегічні пріоритети та сучасні завдання узгодження економічних інтересів суб'єктів НИС

У статті розглядаються теоретичні засади дослідження явищ узгодження економічних інтересів суб'єктів НИС. Виокремлено та проаналізовано альтернативні підходи до розуміння узгодження економічних інтересів суб'єктів НИС в сучасній економіці. Показано, що економічні інтереси суб'єктів НИС утворюють цілісну мережеву систему на основі привласнення факторів та результатів інноваційної діяльності. Розширено підхід до аналізу динаміки НИС від моделі «потрійної спіралі» до моделі «поліструктурної спіралі», що охоплює множину рівнів та секторів НИС. Запропоновано інтегративну інтерпретацію узгодження економічних інтересів суб'єктів НИС за різними сутнісними формами – як процесу, специфічної діяльності, сукупності відносин та сукупності інститутів і інституцій. Показано, що суб'єкти НИС приймають участь в узгодженні економічних інтересів як у специфічній діяльності, а певний стан їх узгодженості досягається завдяки взаємному впливу. Встановлено, що узгодження економічних інтересів суб'єктів НИС еволюціонує через розширення сфери свідомого впливу на суб'єктів інноваційної діяльності, а генезис зовнішнього впливу на узгодження полягає у русі від окремих форм до більш складних та комплексних, від формальних засобів впливу на суб'єкта як носія інноваційних потреб та інтересів до більш адресних, спрямованих на комплексне (синергетичне) його залучення до інноваційної діяльності. Суб'єкт інноваційної діяльності може впливати на її розгортання індивідуально та (або) у складі тих або інших організацій і установ. Саме на рівні суб'єкта наближаються до максимального розв'язання протиріч множини економічних інтересів з приводу інноваційної діяльності.

Ключові слова: узгодження, економічний інтерес, інноваційна діяльність, національна інноваційна система, поліструктурна спіраль, інноваційний розвиток.

Алсуфьева Е.А., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Стратегические приоритеты и текущие задачи согласования экономических интересов субъектов НИС

В статье рассматриваются теоретические основы исследования явлений согласования экономических интересов субъектов НИС. Выделены и проанализированы альтернативные подходы к пониманию согласования экономических интересов субъектов НИС в современной экономике. Показано, что экономические интересы субъектов НИС образуют целостную сетевую систему на основе присвоения факторов и результатов инновационной деятельности. Расширен подход к анализу динамики НИС от модели «тройной спирали» к модели «полиструктурной спирали», охватывающий множество уровней и секторов НИС. Предложена интегративная интерпретация согласования экономических интересов субъектов НИС по разным сущностным формам – как процесса, специфической деятельности, совокупности отношений и совокупности институтов и институций. Показано, что субъекты

НИС принимают участие в согласовании экономических интересов как в специфической деятельности, а определенное состояние их согласованности достигается благодаря взаимному влиянию. Установлено, что согласование экономических интересов субъектов НИС эволюционирует через расширение сферы сознательного воздействия на субъектов инновационной деятельности, а генезис внешнего воздействия на согласование состоит в движении от отдельных форм к более сложным и комплексным, от формальных средств воздействия на субъекта как носителя инновационных потребностей и интересов к более адресным, направленным на комплексное (синергетическое) его привлечение к инновационной деятельности. Субъект инновационной деятельности может влиять на её развертывание индивидуально и (или) в составе тех или иных организаций и учреждений. Именно на уровне субъекта приближаются к максимальному разрешению противоречий множества экономических интересов относительно инновационной деятельности.

Предложен перечень стратегических приоритетов и тактических задач гармонизации экономических интересов субъектов открытых НИС и направления гармонизации указанных интересов в условиях глобализации инновационного развития.

Ключевые слова: согласование, экономический интерес, инновационная деятельность, национальная инновационная система, полиструктурная спираль, инновационное развитие.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 12.03.2019 р.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657:658.5/65.012:005



Г. О. КОРОЛЬ,
*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



Т. В. АКІМОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



І. М. ІЗВЕКОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



В. А. СОТНИКОВА,
*магістр кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ НАТУРАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИМІРУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена актуальному питанню вимірювання кількості готової продукції виробничого підприємства за допомогою відповідних натуральних показників. Показано, що

на практиці, особливо на підприємствах малого і середнього бізнесу, найчастіше для виміру кількості різних видів продукції, що виготовляються, використовуються одні й ті ж натуральні показники, хоча для споживачів важливі в одних випадках одиниці довжини, в інших – одиниці ваги, площі або рахунку. Використання натуральних показників, адекватних характеристикам готової продукції, важливе також для менеджерів підприємства при обліку, аналізі, плануванні випуску продукції, а також для здійснення мотивації виробничого персоналу. Запропоновано методичний підхід до вибору натуральних показників виміру кількості готової продукції, основними положеннями якого є виділення окремих груп продукції за її характерними ознаками, здійснення відбору натуральних показників шляхом тестування продукції в цих групах на відповідність потребам споживачів, доцільності застосування при виконанні основних функцій управління підприємством. Результати використання такого підходу є важливим підґрунтям при формуванні якісної інформації для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: виробниче підприємство, готова продукція, натуральні показники, потреби споживачів, функції управління.

Постановка проблеми. При управлінні сучасним виробничим підприємством особлива увага приділяється питанням, що стосуються виготовлення, збереження та реалізації готової продукції. У першу чергу виконується усебічний аналіз широкого кола показників та різних характеристик готової продукції. Такий аналіз може бути якісним лише за умови грамотного та раціонального ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Для обліку, аналізу і планування випуску готової продукції необхідно використання натуральних показників її виміру. Якщо на підприємстві виготовляється декілька видів продукції, то для різних груп продукції натуральні показники можуть бути різними. На практиці ж, особливо на підприємствах малого і середнього бізнесу, найчастіше для виміру різних видів продукції використовуються однакові натуральні показники, хоча для споживачів важливі в одних випадках одиниці довжини, в інших одиниці ваги, площі або рахунку. Наявність натуральних показників, адекватних характеристикам готової продукції, важлива також для менеджерів підприємства при обліку, аналізі, плануванні випуску продукції, а також для здійснення мотивації праці виробничого персоналу. Тому розробка методичного підходу до вибору натуральних показників виміру готової продукції на виробничих підприємствах є важливим підґрунтям формування якісної інформації для прийняття управлінських рішень, і як результату, ефективної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Облік готової продукції є одним з центральних об'єктів досліджень багатьох українських та зарубіжних вчених. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблем обліку готової продукції внесли вчені у галузі загальної теорії і практики обліку, аналізу, контролю та аудиту: Ф.Ф. Бутинець,

В.В. Бабич, С.Ф. Голов, Н.Г. Виговська, В.М. Глібко, Л.В. Гуцаленко, С.В. Івахненко, М.В. Кужельний, Л.В. Нападовська, Н.Ф. Огійчук, С.М. Петренко, В.Я. Плаксієнко, В.В. Сопко, Говард Л. Джордж, Дж. Харрисон та інші вчені. Але, визнаючи цінність досліджень указаних авторів, слід зазначити, що проблемам вибору натуральних показників виміру готової продукції не приділено достатньо уваги. При цьому для виробничих підприємств важливість вирішення таких проблем є незаперечною. Отже, актуальність теми дослідження визначається потребою розробки методичного підходу до вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є підвищення ефективності системи управління виробничого підприємства шляхом розробки методичного підходу до вибору натуральних показників виміру готової продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методичний підхід до вибору натуральних показників виміру готової продукції повинен ґрунтуватися на теоретичних засадах предмету дослідження. У першу чергу підлягають осмисленню основні наукові категорії теоретичних засад. Для будь-якого дослідження основними науковими категоріями його теоретичних засад є: об'єкт і предмет дослідження, його суб'єкти, мета і завдання (задача), принципи, методи [1, с. 197].

Як видно з мети даного дослідження та сутності відповідних категорій, наведених в [2], його об'єктом є готова продукція, а предметом – система натуральних показників виміру готової продукції.

Сьогодні в спеціалізованій та нормативній літературі існує декілька підходів щодо визначення об'єкта дослідження, а саме до поняття «готова продукція», що обумовлює особливості підходів до її обліку.

Визначення готової продукції наводиться у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» – готова продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [3].

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій до готової продукції належить продукція, обробка якої закінчена та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам [4].

На думку Ф.Ф. Бутинця, готовою вважається продукція, повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції [5].

Є.Ю. Шара та інші автори готовою називають продукцію, яка виготовлена на підприємстві, призначена для продажу, повністю закінчена обробкою, пройшла випробування, приймання, укомплектування і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договорами або іншими нормативно-правовими актами (умовами, стандартами) [6, с. 97].

На думку В.В. Бабич та С.В. Сагової, готова продукція – це продукція, яка пройшла на підприємстві всі технологічні операції, відповідає нормам, стандартам якості та передана на зберігання (склад, майданчик, інше місце) [7].

Взагалі більшість авторів [8, с. 248; 9; 10; 11, с. 260; 12, с. 203] розглядають готову продукцію так: готовою вважається продукція, повністю закінчена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки), відповідає діючим стандартам або затвердженим технічним умовам (має сертифікат чи інший документ, що засвідчує її якість), прийнята відділом технічного контролю підприємства та здана на склад або ж прийнята замовником (якщо готова продукція здається на місці) відповідно до затвердженого порядку її приймання (оформлена встановленими здавальними документами).

На відміну від інших авторів, фахівці В.М. Глібко та О.П. Бушан [13, с. 93] у своїх працях описують готову продукцію «як матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості».

Визначення авторів Т.С. Яровенко та А.І. Чернової також відрізняється від більшості думок науковців: готова продукція – це «об'єкт реалізації, тобто головне джерело отримання прибутку для підприємства, а також частина запасів, що може споживатися на самому підприємстві, тобто бути внутрішнім ресурсом виробництва» [14].

Отже, узагальнюючи думки науковців, можливо виділити два підходи до визначення поняття «готова продукція». Перший – відповідно до законодавчих актів: це продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [3]. Другий – готова

продукція розглядається як об'єкт отримання результату господарської діяльності.

Враховуючи думки авторів, можна сформулювати поняття «готова продукція» наступним чином. Готова продукція – це актив, виготовлення якого закінчено на підприємстві, та який пройшов випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам, який є основним джерелом отримання прибутку виробничого підприємства.

Як указувалося, система натуральних показників виміру готової продукції у даному дослідженні розглядається в якості предмета дослідження.

Поняття «натуральні показники» визначені у довідковій, нормативній та спеціалізованій літературі.

Так, в Економічному словнику-довіднику [15] натуральні показники визначаються як «...показники, які характеризують кількісно і якісно (у фізичних і умовних одиницях виміру) сукупність створених у суспільному виробництві споживчих вартостей».

В Економічному енциклопедичному словнику [16] натуральні показники визначені як «...комплекс показників, які характеризують здебільшого кількісні та окремі якісні аспекти економічної діяльності різних суб'єктів господарювання споживних властивостей товарів, їх асортимент і виражаються у фізичних одиницях вимірювання — показниках маси (кілограми, центнери), довжини (метри — погонні, квадратні, кубічні), штуки, кіловатгодини, літри та ін.».

В Економічній енциклопедії [17] натуральні показники визначаються як «...статистичні показники, що виражають у фізичних одиницях виміру обсяг тих чи інших матеріальних благ (у мірах лінійних, вазі, потужності, поштучно тощо)».

У Словнику економічних термінів [18] натуральні показники визначені як «показники економічної діяльності, виробництва і споживання домашніх господарств, підприємств, держави, виражені у фізичних одиницях кількості, ваги, довжини, площі, обсягу (на відміну від вартісних показників, які висловлюються в грошовій формі).

У спеціалізованій літературі також розглядається це поняття.

У праці А.П. Опрі [19] натуральними називають «...одиниці виміру, які застосовуються для визначення кількості окремих видів матеріальних благ у їх натуральному виразі, тобто як певних споживних вартостей...». Натуральні показники відображують розміри тих чи інших явищ у фізичних мірах, тобто мірах маси (тоннах, центнерах, кілограмах), довжини і площі (метрах, гектарах), об'єму (кубометрах).

Автори Р.А. Іванух, С.Л. Дусановський, Є.М. Білан [20, с. 26], розглядаючи різні види економічних показників, говорять про натуральні показники наступне: «натуральні обчислюються у фізичних одиницях виміру (в мірах площі, об'єму, ваги, потужності)».

У навчальному посібнику Т.Д. Костенко, Є.О. Підгори, В.С. Рижикова та ін. [21, 250] розглядається класифікація показників, що використовуються в економічних науках. Згідно з ознакою класифікації – за характером відображення аналізованих процесів розрізняють: натуральні, які виражають розмір явища у фізичних одиницях виміру (обсяг, довжина, вага); вартісні, які показують величину економічних об'єктів і процесів у вартісному виразі (ціна, собівартість, прибуток); трудові, характеризують витрати праці та її ефективність (трудомісткість, продуктивність праці) показники. Також ці автори визначають, що на різних стадіях аналізу показники, у тому числі й натуральні, можуть виконувати різні функції, такі як: «...результат роботи; фактор формування; ознака зміни; кінцева мета; проміжний наслідок».

Слід звернути увагу на те, що думки науковців різняться у питанні щодо значення натуральних показників.

Так, у праці О.А. Грішнєвої [22, с. 184] йдеться про те, що «...у ринкових умовах значення натуральних показників значно зменшується, оскільки домінуючу роль в усіх аспектах економічного життя відіграють вартісні показники».

Але з цим не згодні автори О.С. Іванілов та ін. Вони визначають, що «...натуральні показники, зазвичай, представляються у фізичних одиницях виміру (метри, штуки, тони і т.д.)» та звертають увагу на те, що «...значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів у певних товарах з урахуванням якісної характеристики товарів». На основі виробничої програми, саме в натуральному виразі, «...визначають вартісні показники: товарну, валову продукцію у порівнюваних цінах, товарну і реалізовану продукцію у діючих цінах підприємства» [23]. З такою точкою зору на значення натуральних показників в умовах ринкової економіки важко не погодитися.

Отже, враховуючи думки авторів та дані довідкових джерел, системою натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства можна вважати комплекс показників, які характеризують здебільшого кількісні та окремі якісні аспекти економічної діяльності різних суб'єктів господарювання, використання яких дозволяє забезпечити виконання основних функцій управління виробництвом готової продукції виробничого підприємства.

Наступною науковою категорією теоретичних засад, яка потребує уточнення в межах даного дослідження, є суб'єкти вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства.

До суб'єктів даного дослідження відносяться суб'єкти двох категорій. До першої можна віднести менеджерів підприємства, що приймають рішення про такий вибір у залежності від задач управління, які перед ними поставлені. Такими є: начальники планового відділу, відділів маркетингу, збуту, розрахункового відділу, головний бухгалтер, головний інженер. До другої доцільно віднести працівників, що виконують безпосередньо функцію кількісного вимірювання і реєстрації продукції, що виготовлена на підприємстві. До таких належать: майстри, бригадири, контролери та ін.

Наступні наукові категорії теоретичних засад, що потребують розгляду – це мета та задачі вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства.

Метою такого вибору є використання різних видів натуральних показників для задоволення потреб ефективного виконання функцій управління виробництвом готової продукції. Реалізація мети вимагає виконання наступних задач здійснення вибору показників:

- відповідно до потреб споживачів;
- для планування виробництва готової продукції;
- для обліку і аналізу виробництва готової продукції;
- для контролю над виробництвом готової продукції і прийняття управлінських рішень;
- для мотивації виробничого персоналу;

Принципи вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства – це основні правила, положення, яких слід обов'язково дотримуватися при виборі натуральних показників виміру готової продукції [2]. На основі дослідження загальнонаукових принципів та принципів економічних наук виділені принципи вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства. Це наступні принципи:

- принцип однорідності – полягає у застосуванні однакових натуральних показників для вимірювання різних видів готової продукції, згрупованих за однорідними ознаками;
- принцип відповідності – полягає у тому, що обрані натуральні показники виміру готової продукції повинні відповідати запитам споживачів такої продукції;
- принцип зрозумілості – полягає у використанні таких натуральних показників для виміру готової продукції, щоб забезпечувати розуміння споживачів щодо інформації про таку продукцію;

- принцип співставності – полягає у використанні одних і тих самих натуральних показників для виміру готової продукції однієї групи з року в рік, для можливості порівнювати результати діяльності;

- принцип придатності для мотивації – полягає у тому, що для мотивації робітників, повинен бути обраний натуральний показник виміру готової продукції, щоб забезпечити виконання цієї функції управління.

Однією з найважливіших категорій теоретичних засад дослідження є методи дослідження [2]. Сукупність таких методів у їх взаємозв'язку та певній послідовності представляє собою методичний підхід до вирішення проблеми.

Запропонований методичний підхід складається з декількох етапів.

Вибір натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства починається з оцінки однорідності продукції. Ознакою для визначення однорідності продукції для даного підходу використовується показник «вид представлення та фасування». Якщо продукція є однорідною, наприклад різні види продукції виготовляються тільки у вигляді полотна, або у вигляді листів та фасуються тільки у рулони, або тільки у скляну тару, або тільки у дерев'яні ящики та ін., то для такої продукції необхідно визначити натуральні одиниці виміру (ваги, довжини, площі, об'єму та рахунку) відповідно до запитів споживачів. Якщо продукція є неоднорідною, то всі види продукції треба поділити на групи за вказаною ознакою. А далі для кожної групи окремо необхідно оцінити можливість використання різних натуральних показників (ваги, довжини, площі, об'єму та рахунку), також згідно з запитом споживачів.

Слід підкреслити, що за даним методичним підходом таку оцінку необхідно робити виходячи з того, чи вимірюється продукція даного виду за допомогою певного натурального показника при використанні її споживачами. Для продукції кожної групи необхідно зробити таку оцінку, виконуючи наступні операції.

Спочатку потрібно розглянути можливість вимірювання продукції певного виду при використанні її споживачами за допомогою одиниць ваги (тонни, кілограми, грами й т.ін.). Якщо для вимірювання продукції при її використанні споживачами доцільно застосовувати одиниці ваги, то приймається рішення про вибір такого натурального показника для виміру продукції виділеної групи. При цьому є необхідним визначити конкретні одиниці ваги – або тонни, або кілограми, або грами й т.ін.

Якщо дані види продукції неможливо вимірювати одиницями ваги, то необхідно розглянути доцільність використання для їх виміру інших натуральних одиниць виміру (довжини, площі, об'єму, рахунку).

Таким чином, здійснивши описані операції, обирають натуральні показники для виміру готової продукції кожної виділеної групи, виходячи з інтересів споживачів такої продукції.

На наступному етапі методичного підходу до вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства необхідно з'ясувати, чи можливо використання обраних показників для задоволення потреб виконання деяких функцій управління виробництвом готової продукції, тобто планування, контролю, у тому числі обліку і аналізу, мотивації. Розглядаються питання щодо використання обраних натуральних показників для виміру кожної окремої групи готової продукції з метою планування виробництва. З'ясовують придатність обраних натуральних показників для планування виробничої програми. Але треба відзначити, що в умовах виготовлення неоднорідних видів продукції, для яких обрані різні натуральні показники для їх вимірювання, узагальнення інформації для планування та виконання інших функцій управління тільки за допомогою вартісних показників у сучасних умовах може виявитися недостатнім. Це пояснюється тим, що вартісні показники розраховуються за допомогою натуральних показників та цін на відповідний вид продукції. Ціни залежать від багатьох зовнішніх факторів: попиту на продукцію, умов ринку, тобто підприємство не має повного впливу на формування ціни. Тому доцільно з метою планування та виконання інших функцій управління за таких умов узагальнювати інформацію про неоднорідні види продукції у натуральних показниках, здійснивши зведення такої інформації в системі умовно-натуральних показників.

Аналогічним чином на наступному етапі методичного підходу аналізується можливість використання обраних натуральних показників для виміру кожної окремої групи готової продукції з метою контролю виробництва всіх видів готової продукції. Під час контролю натуральні показники відіграють особливо важливу роль. Дані обліку, як підфункції контролю, виготовлених виробів у натуральних вимірниках є основою для нарахування заробітної плати робітникам, засобом вироблення мотиваційних заходів, основою для нарахування амортизації виробничого обладнання, за умови використання виробничого методу, тобто формування певних видів витрат та ін. Використання натуральних показників при аналізі, дозволяє формувати інформаційну основу для коригування діяльності виробничого підприємства та вдосконалення (перегляду) планових показників його розвитку. Перевірка в якості підфункції контролю використовує натуральні показники для виявлення доцільності та обґрунтованості рішень, стану їхнього виконання та дотримання порядку здійснення, виявлення порушень та відхилень.

Далі з'ясовуються можливості використання обраних натуральних показників для цілей мотивації персоналу при виробництві продукції. Однак, як правило, система мотивації персоналу розробляється для всього підприємства в цілому, а не для окремих виробництв. У цьому випадку для розробки системи мотивації на підприємстві, що випускає неоднорідну продукцію, може виникнути необхідність узагальнювати виробничі показники робітників, що виготовляють та реалізують різні види продукції. А з урахуванням того, що оцінка їх праці здійснюється за допомогою натуральних показників виміру продукції, то виникає необхідність зведення таких натуральних показників в одну систему оцінювання. Тому на цьому етапі методичного підходу, якщо обрані натуральні показники не придатні для оцінки праці персоналу та їх мотивації, то знов звертаються до розробки системи узагальнюючих умовно-натуральних показників.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже у статті представлено методичний підхід до вибору натуральних показників виміру готової продукції виробничого підприємства. З'ясовано, що такий методичний підхід повинен ґрунтуватися на категоріях теоретичних засад предмета дослідження. Використання запропонованого методичного підходу дозволить сформулювати на підприємстві систему натуральних показників виміру готової продукції, що сприятиме забезпеченню потреб споживачів, удосконаленню виконання найважливіших функцій управління готовою продукцією, підвищенню їх зрозумілості та об'єктивності.

Перспективою подальших досліджень є розробка методики створення системи узагальнюючих умовно-натуральних показників для підприємств великого бізнесу, які випускають значну кількість продукції широкого асортименту.

Список використаної літератури

1. Король Г.О. Підхід до формулювання категорій теоретичних засад дослідження / Г.О. Король, Т.В. Акімова, Л.В. Бережна : матеріали Міжнар. наук. конф. [«Майбутнє аудит»], (Кривий Ріг, 17 груд. 2016 р.) / ДВНЗ «КНУ», редкол. О.М. Барановська [та ін.]. Кривий Ріг: Вид. Р.А. Козлова, 2016. – 350 с. – С. 197-198.

2. Король Г.О. Теоретичні засади інформаційного забезпечення внутрішньогосподарського контролю на підприємстві [Електронний ресурс] / Г.О. Король, Т.В. Акімова // Ефективна економіка. – 2016. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5285>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]: за станом на 1 січн. 2015 р. / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : за станом на 5 січн. 2018 р. / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для вузів [Електронний ресурс] / Ф.Ф. Бутинець. – 8-те вид., доп і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с. – Режим доступу: <http://dt-kt.net/books/book-13/chapter-83/>.

6. Шара Є.Ю. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік: навчальний посібник / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидеєва. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 424 с.

7. Бабич В.В. Фінансовий облік (облік активів): навчальний посібник [Електронний ресурс] / В.В. Бабич, С.В. Сагова. – К.: КНЕУ, 2006. – 282 с. – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/00025/inx47.php>.

8. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку / Н.М. Грабова. – К.: А.С.К., 2001. – 266 с.

9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: підручник [Електронний ресурс] / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2008. – 400 с. – Режим доступу: <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=542&article=27543>.

10. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник [Електронний ресурс] / В.Г. Швець. – К.: Знання, 2011. – 447 с. – Режим доступу: <http://polka-knig.com.ua/book.php?book=541>.

11. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: навчальний посібник / В.С. Лень, В.В. Гливенко. – 4-те вид., доп. і перероб. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2012. – 752 с.

12. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік: посібник / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 672 с.

13. Глібко В.М. Судова бухгалтерія: підручник / В.М. Глібко, О.П. Буцан. – Харків: Право, 2011. – 192 с.

14. Яровенко Т.С. Удосконалення методології обліку готової продукції [Електронний ресурс] / Т.С. Яровенко, А.І. Чернова // Вісник ДНУ ім. О. Гончара. – 2013. – № 11. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/yarovenko-chernova.html>.

15. Економічний словник-довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://subject.com.ua/economic/dict/525.html>.
16. Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://subject.com.ua/economic/slovník/4541.html>.
17. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovo.org.ua/38/53405/382038.html>.
18. Словник економічних термінів. Букви М-О [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.cc.ua/naturalnyie-pokazateli-31163.html>.
19. Опря А.П. Статистика : навчальний посібник [Електронний ресурс] / А.П. Опря. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с. – Режим доступу: <https://textbook.com.ua/statistika/1473453156>.
20. Іванух Р.А. Аграрна економіка і ринок / Р.А. Іванух, С.Л. Дусановський, Є.М. Білан. – Тернопіль: Вид-во «Збруч», 2003. – 305 с.
21. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков та ін. – 2-те вид., доп і перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
22. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О.А. Грішнова. – 5-те вид., доп і перероб. – К.: Знання, 2011. – 390 с.
23. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник для студ. вищ. навч. закл. [Електронний ресурс] / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с. - Режим доступу: <https://textbook.com.ua/statistika/1473453156>.

References

1. Korol, G.O., Akimova, T.V. and Berezhna, L.V. (2016). Approach to forming categories of theoretical foundations of research. In: *Materialy Mizhnarodnoi naukovoï konferentsii* [Proceedings of the International Scientific Conference]. Krivoy Rog: Public higher education institution “Kryvyi Rih National University”, pp. 197-198.
2. Korol, G.O. and Akimova, T.V. (2016). *Teoretychni zasady informatsiinoho zabezpechennia vnutrishnohospodarskoho kontroliu na pidpriemstvi* [Theoretical foundations of information support of internal control at an enterprise]. *Efektivna ekonomika*, [online] 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5285> [Accessed 15 December 2018].
3. Ministry of Finance of Ukraine (1999). The order Ministry of Finance of Ukraine “Statutory provision (standard) of accounting 9 "Stock"”. [online] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> [Accessed 17 December 2018].

4. Ministry of Finance of Ukraine (1999). The order Ministry of Finance of Ukraine “Instruction on use of the Chart of accounts assets, capital, liabilities and business transactions of enterprises and organizations”. [online] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> [Accessed 17 December 2018].
5. Butynets', F.F. (2009). *Bukhhalters'kyj finansovyj oblik: pidruchnyk dlia vuziv* [Financial accounting: textbook for higher education]. Zhytomyr. Available at: <http://dt-kt.net/books/book-13/chapter-83/> [Accessed 17 December 2018].
6. Shara, Ye.Yu., Andriienko, O.M. and Zhydeieva, L.I. (2011). *Bukhhalters'kyj finansovyj ta podatkovyj oblik : navchal'nyj posibnyk* [Financial and fiscal accounting : study guide]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.
7. Babych, V.V. and Sahova, S.V. (2006). *Finansovyj oblik (oblik aktyviv): navchal'nyj posibnyk* [Financial accounting (assets): study guide]. Kyiv: KNEU. Available at: <http://ubooks.com.ua/books/00025/inx47.php> [Accessed 17 December 2018].
8. Hrabova, N.M. (2001). *Teoriia bukhalters'koho obliku* [Theory of accounting]. Kyiv: A.S.K.
9. Sopko, V.V. (2008). *Bukhhalters'kyj oblik: pidruchnyk* [Accounting: textbook]. Kyiv: KNEU. Available at: <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=542&article=27543> [Accessed 17 December 2018].
10. Shvets', V.H. (2011). *Teoriia bukhalters'koho obliku: pidruchnyk* [Theory of accounting: textbook]. Kyiv: Znannia. Available at: <http://polka-knig.com.ua/book.php?book=541> [Accessed 20 December 2018].
11. Len', V.S. and Hlyvenko, V.V. (2012). *Bukhhalters'kyj oblik v Ukraini: osnovy ta praktyka: navchal'nyj posibnyk* [Accounting in Ukraine: framework and practice: study guide]. Ternopil: Navchal'na knyha — Bohdan.
12. Chebanova, N.V. and Vasylenko, Yu.A. (2002). *Bukhhalters'kyj finansovyj oblik: posibnyk* [Financial accounting: handbook]. Kyiv: Vydavnychyj tsentr “Akademiia”.
13. Hlibko, V.M. and Buschan, O.P. (2011). *Sudova bukhhalteriiia: pidruchnyk* [Forensic accounting: textbook]. Kharkiv: Pravo.
14. Yarovenko, T.S. and Chernova, A.I. (2013). *Udoskonalennia metodolohii obliku hotovoi produktsii* [Improving the methodology of outgoing inventory]. *Visnyk DNU im. O. Honchara*, [online] 11. Available at: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/yarovenko-chernova.html> [Accessed 23 December 2018].
15. Economics reference dictionary. [online] Available at: <https://subject.com.ua/economic/dict/525.html> [Accessed 21 December 2018].
16. Encyclopedic dictionary of economics. [online] Available at: <https://subject.com.ua/economic/slovník/4541.html> [Accessed 21 December 2018].

17. Encyclopedia of economics. [online] Available at: <http://slovoopedia.org.ua/38/53405/382038.html> [Accessed 21 December 2018].
18. Dictionary of economic terminology. Letters M-O. [online] Available at: <http://epi.cc.ua/naturalnyie-pokazатели-31163.html> [Accessed 21 December 2018].
19. Opria, A.P. (2012). *Statystyka: navchal'nyj posibnyk* [Statistics: study guide]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury. Available at: <https://textbook.com.ua/statistika/1473453156> [Accessed 23 December 2018].
20. Ivanukh, R.A. Dusanovs'kyj, S.L. and Bilan, Ye.M. (2003). *Ahrarna ekonomika i ryнок* [Agricultural economics and the market]. Ternopil: Zbruch.
21. Kostenko, T.D., Pidhora, Ye.O. and Ryzhykov, V.S. (2007). *Ekonomichnyj analiz i diahnostryka stanu suchasnoho pidpryiemstva: navchal'nyj posibnyk* [Economic analysis and diagnostics of standing of a modern enterprise: study guide]. Kyiv: Tsentр navchal'noi literatury.
22. Hrishnova, O.A. (2011). *Ekonomika pratsi ta sotsial'no-trudovi vidnosyny: pidruchnyk* [Labor economics and socio-labor relations: textbook]. Kyiv: Tsentр navchal'noi literatury.
23. Ivanilov, O.S. (2009). *Ekonomika pidpryiemstva: pidruchnyk dlia stud. vysch. navch. zakl.* [Corporate economics: textbook for higher education institutions students]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury. Available at: https://pidruchniki.com/13761106/ekonomika/osnovni_pokazniki_virobnichoyi_programi.

Korol H., Candidate of Economical Science, Professor; Akimova T., Ph.D., Candidate of Economical Science, Assistant Professor; Izviekova I., Candidate of Economical Science, Assistant Professor; Sotnykova V., Master's Student, National Metallurgical Academy of Ukraine

Methodical approach to choosing physical indicators of the finished product of a manufacturing enterprise

The article is devoted to the pertinent issue of measuring the quantity of the finished product of a manufacturing enterprise by using corresponding physical indicators. It is shown that in practice, especially at enterprises of small and medium business, quantities of various types of the manufactured product are most often measured in the same natural indices, although for some consumers units of length are more important, for others – units of weight, area or count. Using physical indicators appropriate for characteristics of the finished product is also essential for enterprise managers in accounting, analysis planning of the output, as well as in motivating the manufacturing personnel. The authors suggest methodical approach to choosing physical indicators appropriate for measuring the quantity of the finished product, fundamental principles of which are: distinguishing specific groups of products by their characteristic attributes, making a choice of physical indicators by means of assessing products within these groups with regard to appropriateness for consumers' requirements, practicability of their use in carrying out basic functions of enterprise management. Results of using such approach are a fundamental basis in forming quality information for making managerial decisions.

Key words: manufacturing enterprise, finished product, physical indicators, customers' needs, functions of management.

Король Г.А., к.э.н., профессор; Акимова Т.В., к.э.н., доцент; Извекова И.Н., к.э.н., доцент; Сотникова В.А., магистр, Национальная металлургическая академия Украины

Методический подход к выбору натуральных показателей измерения готовой продукции производственного предприятия

Статья посвящена актуальному вопросу измерения количества готовой продукции производственного предприятия с помощью соответствующих натуральных показателей. Показано, что на практике, особенно на предприятиях малого и среднего бизнеса, чаще всего для измерения количества разных видов изготавливаемой продукции используются одни и те же натуральные показатели, хотя для потребителей важны в одних случаях единицы длины, в других – единицы веса, площади или счёта. Использование натуральных показателей, адекватных характеристикам готовой продукции, важно также для менеджеров предприятия при учёте, анализе, планировании выпуска продукции, а также для осуществления мотивации производственного персонала. Предложен методический подход к выбору натуральных показателей измерения количества готовой продукции, основными положениями которого являются выделение конкретных групп продукции по её характерным признакам, осуществление отбора натуральных показателей путём тестирования продукции в этих группах на соответствие интересам потребителей, целесообразности использования при выполнении основных функций управления предприятием. Результаты использования такого подхода являются важной основой формирования качественной информации для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: производственное предприятие, готовая продукция, натуральные показатели, потребности потребителей, функции управления.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 14.03.2019 р.

**ГРОШІ І КРЕДИТ,
ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

УДК 352.07



Л. В. ПЕТРОВА,
*старший викладач кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України*

**ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПРАКТИКИ
ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА**

Стаття присвячена актуальним питанням оподаткування нерухомого майна. Проаналізовано етапи впровадження податку на нерухоме майно та систематизовані проблеми оподаткування нерухомості в Україні, де на сьогодні цей податок не відіграє значної фіскальної та соціальної ролі порівняно із зарубіжними країнами. Здійснено аналіз останніх публікацій вітчизняних науковців стосовно стану та тенденцій майнового оподаткування в Україні. Узагальнено бази та ставки оподаткування нерухомого майна згідно із законодавством України в умовах сьогодення. Систематизовано чинники економічної доцільності оподаткування нерухомого майна на основі аналізу сучасних наукових публікацій. Проаналізовано ступінь поповнення місцевих бюджетів податком на нерухоме майно в різних країнах. Досліджено основні аспекти міжнародної практики оподаткування нерухомого майна. Окреслено спільні моменти та відмінності у застосування податку на нерухоме майно в різних країнах.

Ключові слова: податки, нерухоме майно, оподаткування нерухомого майна, елементи податку на нерухоме майно.

Постановка проблеми. На законодавчому рівні основні аспекти та сутність оподаткування майна визначається у розділі XII ПКУ. Так, в статті 266 даного розділу розкрито структурні елементи податку на нерухоме майно, зокрема, визначені платники податку, об'єкт оподаткування, база оподаткування, податкові пільги, ставки податку та інше [1].

Даний податок є дещо новим, оскільки до складу податкової системи України фактично був введений з 2014 року, проте, не зважаючи на це, система майнового оподаткування в Україні в останні роки суттєво змінювалась, зазнавши як кількісних, так і якісних змін.

Податок на нерухоме майно введено з 01 січня 2013 року. В цей період для розрахунку приймалась тільки житлова площа об'єктів нерухомості. Введення додаткового податку викликало соціальну напругу, у зв'язку з чим, Верховна Рада ухвалила Закон №403-VII від 04.07.2013 року, яким було встановлено, що в 2013 році податок на нерухоме майно нараховується фізичним особам, але ними не сплачується. З 01.04.2014 року базою оподаткування встановлено не житлова, а загальна площа об'єктів житлової нерухомості [2, с. 82-83].

У 2016 році скореговане стягування податку на нерухоме майно з метою збалансованості бюджетних надходжень [3].

Так, з 01.01.2016 р. запроваджено додатковий податок у 25 тис. грн. для квартир, площа яких перевищує 300 м² та будинків у понад 500 м² [4, с. 4].

Отже, податок на нерухоме майно дає привід для дискусій як науковцям, так і практикам з самого початку свого існування. Оподаткування нерухомості в Україні не відіграє значної фіскальної та соціальної ролі порівняно із зарубіжними країнами, оскільки механізм адміністрування податків на майно на сьогоднішній день є недосконалими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми оподаткування нерухомого майна в своїх публікаціях досліджують вітчизняні науковці, зокрема: Кулинич І.М., Резнік О.М. які досліджують загальні аспекти оподаткування та надають характеристику податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки [5]; Матвійчук Н.М. приділяє увагу методичним підходам до класифікації податків на нерухоме майно [6]; проблемам удосконалення та розвитку механізму оподаткування нерухомого майна присвячено праці Гончаренко М. [4], Дубровського В., Черкашина В. [7]; діючий стан та тенденції майнового оподаткування в Україні досліджено у публікаціях Мартинюк І.В. [8]; податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як джерело поповнення місцевих бюджетів досліджують у своїх працях Гостева О.Ю. [9], Корнієнко С.М. [10].

Проте, не дивлячись на широке коло проблем оподаткування нерухомості, яке охоплено дослідженнями сучасних вітчизняних науковців, значна низка питань залишається недостатньо розробленою та потребує удосконалення, доопрацювання та уточнення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження основних аспектів та напрямів міжнародної практики оподаткування нерухомого майна.

Виклад основного матеріалу. Згідно із законодавством, «об'єктом оподаткування нерухомого майна є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка (стаття 266.2.1 ПКУ). Платниками податку відповідно

є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками таких об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості (стаття 266.1.1 ПКУ)» [1].

На рис. 1 запропоновано узагальнення бази та ставок оподаткування нерухомого майна згідно із законодавством України на сьогоднішній день.



Рис. 1. База та ставки оподаткування об'єктів нерухомості

Узагальнено автором на основі [4, 5, 6, 13, 14].

У сучасних дослідженнях науковцями виділяються декілька чинників економічної доцільності оподаткування нерухомого майна (рис. 2).

На сучасному етапі розвитку світової економіки оподаткування нерухомого майна здійснюється у 130 країнах світу. Світовий досвід показує, що при належному нормативно-правовому регулюванні, податок на нерухомість може стати однією із вагомих статей доходної частини бюджету. Зазначене підтверджується даними табл. 1.

В більшості розвинутих країн місцеві бюджети наповнюються податком на нерухоме майно більше ніж на 10 %.

Лідером є Велика Британія, в якій податок на нерухоме майно складає 100% доходів місцевих бюджетів. Податкові виплати з податку на нерухоме

майно тут несуть цільовий характер і перераховуються на підтримку шкіл, дитячих садків, поліції, пожежників, на прибирання вулиць і парків. Муніципалітет зобов'язаний представляти звіт платникам податків про виконані роботи і витрати на них [9].



Рис. 2. Фактори економічної доцільності введення податку на нерухоме майно
Систематизовано автором на основі [2, 5, 11].

В табл. 2 наведено основні характеристики оподаткування нерухомого майна в деяких країнах.

Ступінь поповнення місцевих бюджетів податком на нерухоме майно

Країна	Питома вага надходження податку до місцевих бюджетів
Нідерланди	95%
Канада	81%
Франція	52%
США	10%-70%
Німеччина	1,1%
Швейцарія	0,46%
Австралія (окремі штати)	до 90%
Велика Британія	100%
Країни Південно-Східної Європи (Молдова, Болгарія, Румунія, Македонія, Чорногорія, Сербія, Боснія і Герцеговина)	4-15%
Україна	Від 0,05% до 0,22%

Складено автором на основі [2, 4, 10, 12].

У більшості країн податки на нерухомість надходять у місцеві бюджети (окрім Франції, де цей податок відноситься до державних [9]) і відіграють важливу роль в їх формуванні, що має сенс врахувати в Україні у процесі формування доходної бази місцевих бюджетів.

Міжнародна практика оподаткування нерухомого майна

Країна	Вид податку	Ставки	Сума, що не оподатковується
1	2	3	4
Німеччина	Податок є місцевим, доповнюється податком на придбання майна	Для фізичних осіб – 1% оціночної вартості; для підприємств і компаній - 0,6%. Податок на придбання майна – 3,5% від кадастрової вартості, яка враховує цільове призначення нерухомості	120 тис. євро для фізичних осіб; 20 тис. євро для юридичних осіб
Франція	Податок відноситься до державних. До державних податків, об'єкти оподаткування яких пов'язані з нерухомим майном, відносяться податок на власність, податок на майно, податок на спадщину та дарування, податок на приріст капіталу	Податок на власність – від 0,55% до 1,8%. Податок на майно: для юридичних осіб – 1,5%; для іноземних юридичних осіб – 3%. Податок на передачу нерухомості – 4,8% від вартості придбання	Суми, що не оподатковується, в Податковому Кодексі не встановлено, але визначено перелік осіб і організацій, які повністю або частково звільняються від оподаткування

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Іспанія	Місцеві органи влади стягують п'ять податків: податок на нерухомість, податок на бізнес, податок на транспортні засоби, податок на будівлі та податок на зростання вартості землі у містах. Перші три податки є загальнообов'язковими, а інші два можуть застосовуватися на розсуд місцевих органів влади.	Власникам житла доводиться платити на рік два податки: муніципальний (0,5—2 % від кадастрової вартості житла) і податок на майно — 0,2-2,5%. Для останнього базою може бути і кадастрова вартість об'єкта, і його ринкова ціна. На державному рівні залежно від кадастрової вартості визначається податок на нерухомість. Ставки податків в Іспанії встановлюють самостійно мерії й муніципалітети у рамках чинних лімітів — від 0,4 до 1 %	При стягненні податку на нерухомість не враховуються сімейний стан, стан здоров'я, рівень доходів платників податку
Велика Британія	Податок на виробничу нерухомість та муніципальний податок	Податкові ставки залежать безпосередньо від місця розташування об'єкта і визначаються місцевими органами. Податок сплачується щорічно і варіюється від 200 до 2500 фунтів стерлінгів на рік.	-

Складено автором на основі [2, 4, 9, 10].

Отже, дані табл. 2 дають змогу узагальнити елементи податку на нерухоме майно з урахуванням міжнародного досвіду (табл. 3).

Міжнародний досвід оподаткування нерухомого майна дозволяє сформулювати такі позитивні моменти від його застосування:

1) міжнародна практика оподаткування нерухомого майна підтверджує факт того, що місцеві органи влади мають реальні важелі впливу на фізичних та юридичних осіб, як платників податку, та їх доходи, оскільки об'єкти нерухомого майна розташовуються на визначеній території відповідного регіону;

2) податкові ставки податку на нерухоме майно, порядок його стягнення, наявність або відсутність пільг з оподаткування впливає на політику ціноутворення на ринку нерухомості відповідного регіону, оскільки ці складові можуть суттєво збільшувати або зменшувати рівень витрат власників або орендарів на утримання нерухомого майна;

**Елементи податку на нерухоме майно в міжнародній практиці
оподаткування**

Елементи	Характеристика
Об'єкт оподаткування	Сукупна вартість землі і будівель (споруд), що знаходяться на ній. Визначення вартості нерухомості з метою оподаткування може проводитися або в цілому, або за її складовими компонентами
Суб'єкт оподаткування	Це конкретна особа (юридична або фізична), яка володіє чи користується нерухомістю. Податкові зобов'язання, таким чином, можуть виникати у власника чи орендаря, що має враховуватися при побудові податкової системи
База оподаткування	Капітальна вартість нерухомості або вартість рентних платежів. Перша, як свідчить досвід іноземних країн, виступає у вигляді ринкової вартості чи оціночної, тобто визначеної згідно із стандартизованою методикою для цілей оподаткування
Ставки оподаткування	1) Фіксовані, як відсоток від бази оподаткування (наприклад, Японії, Кореї); 2) Змінні, з огляду на передбачувані бюджетні витрати і величини бази оподаткування (наприклад, у США, Канаді, Австралії, Франції). Розмір ставок залежить від особливостей національного законодавства та господарської практики і значною мірою визначається політичними чинниками
Методика визначення розміру бази оподаткування	– порівняльний підхід на основі цін ринкових угод (наприклад, в Австралії, Швеції); – капіталізація ренти від потенційного найкращого та найефективнішого використання (наприклад, у Швейцарії, Данії); – витрати на повне заміщення нерухомості (наприклад, у Японії, Кореї); – поєднання зазначених вище підходів (наприклад, у США, Канаді)
Пільги з оподаткування	– соціально незахищеним платникам податку (пенсіонерам, інвалідам, або залежно від рівня доходів платника); – власникам окремих видів нерухомості, як правило, об'єктів культури, освіти, призначених для суспільних, релігійних цілей, державного управління; - пільги відсутні (наприклад, Іспанія) Пільги можуть бути безстроковими або надаватися на певний термін, наприклад на період будівництва

Складено автором на основі [4, 7, 9, 12].

3) міжнародний досвід застосування податку до нерухомого майна свідчить, що місцеві органи влади, маючи повноваження щодо встановлення ставок оподаткування, здійснюють безпосередній вплив на сфери діяльності, пов'язані з будівництвом нерухомості, стимулюючи таким чином розвиток секторів ринку нерухомості, в яких є потреба у визначений час.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином, податки на нерухоме майно в міжнародній практиці оподаткування та наповнення місцевих бюджетів мають вагомі переваги над іншими податками.

По-перше, даний вид податків стимулює власників краще використовувати наявні активи, або продавати їх більш ефективним власникам – разом це призводить до підвищення ефективності використання майна.

По-друге, даний вид податків забезпечує місцеві бюджети стабільним джерелом надходжень.

По-третє, податок на нерухоме майно дає можливість органам місцевого самоврядування підвищувати привабливість конкретного регіону для проживання та розвитку бізнесу, що сприяє зростанню ринкової вартості землі та об'єктів нерухомості регіону.

По-четверте, нерухоме майно є свого роду гарантом сплати податків його власником, оскільки в іншому випадку може виступати у вигляді податкової застави з усіма наслідками, що випливають (арешт, продаж для погашення податкового боргу та інше).

По-п'яте, податок на нерухоме майно є передбачуваним для платників.

Враховуючи міжнародний досвід, для підвищення вагомості податку на нерухоме майно в Україні необхідно стягувати його не тільки з житлових приміщень, а й з ділянок виробничого чи комерційного використання (Іспанія, Велика Британія).

При стягненні податку на нерухоме майно доцільно врахувати рівень доходів сім'ї (Франція).

Доречним буде також запровадити диференціацію ставок податку на нерухоме майно в залежності від того до первинного чи вторинного ринку нерухомості належить конкретний об'єкт.

Список використаної літератури

1. Податковий Кодекс України (в редакції від 01.01.2019) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Мельник А.М. Проблеми оподаткування нерухомого майна в Україні / А.М. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – №19. – С. 82–86.
3. Особливості оподаткування об'єктів нерухомого майна в цьому році [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: https://protocol.ua/ua/osoblivosti_opodatkuvannya_ob_ektiv_neruhomogo_mayna/
4. Гончаренко М.В. Розвиток механізму оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки / М.В. Гончаренко. // Державне будівництво. – 2018. – №1. – С. 1–10.
5. Кулинич І.М. Загальна характеристика податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки / І.М. Кулинич, О.М. Резнік // Юридичний науковий електронний журнал. – 2017. – №3. – С. 86–89.

6. Матвійчук Н.М. Методичні підходи до класифікації податків на нерухоме майно / Н.М. Матвійчук // Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С. 15–21.
7. Дубровський В. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні? / В. Дубровський, В. Черкашин. – Київ: Європейський інформаційно-дослідницький центр, 2016. – 39 с.
8. Мартинюк І.В. Діючий стан та тенденції майнового оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / І.В. Мартинюк // Ефективна економіка. – 2018. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6333>.
9. Гостєва О.Ю. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як можливість поповнення місцевих бюджетів / О.Ю. Гостєва // Економіка та право. – 2015. – №2. – С. 79–84.
10. Корнієнко С.М. Вплив податку на нерухомість на доходи місцевих бюджетів / С.М. Корнієнко // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – №12. – С. 450–454.
11. Крючкова Н. Проблеми впровадження в Україні податку на нерухомість, відмінну від земельної ділянки / Н. Крючкова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – №1. – С. 40–43.
12. Як поповнити місцеві бюджети і перетворити українців на відповідальних громадян [Електронний ресурс] // Ціна держави. – 2018. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/606-property-tax>.
13. Новації бюджетного та податкового законодавства 2018 [Електронний ресурс] // ВГО "Асоціація платників податків України". – 2017. – Режим доступу: <http://www.appu.org.ua/opencms/export/sites/default/.content/files/zakon16012018.pdf>.
14. Які новації бюджетного та податкового законодавства очікують місцеві бюджети в 2019 році [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/9768>.

References

1. *Podatkovyi Kodeks Ukrainy* [Tax Code of Ukraine]. [online] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Melnyk, A.M. (2015). *Problemy opodatkovannia nerukhomoho maina v Ukraini* [Problems of taxation of real estate in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 19, pp. 82–86.
3. *Osoblyvosti opodatkovannia obektiv nerukhomoho maina v tsomu rotsi* [Features of taxation of real estate objects this year]. 2016. [online] Available at: https://protocol.ua/ua/osoblyvosti_opodatkovannya_ob_ektiv_neruhomogo_mayna/
4. Honcharenko, M.V. (2018). *Rozvytok mekhanizmu opodatkovannia nerukhomoho maina, vidminnoho vid zemelnoi dilianky* [Development of the

mechanism of taxation of immovable property, different from the land plot]. *Derzhavne budivnytstvo*, 1, pp. 1–10.

5. Kulynych, I.M. and Rieznik, O.M. (2017). *Zahalna kharakterystyka podatku na nerukhome maino vidminne vid zemelnoi dilianky* [General characteristics of property tax other than land plot]. *Yurydychnyi naukovyi elektronnyi zhurnal*, 3, pp. 86–89.

6. Matviichuk, N.M. (2017). *Metodychni pidkhody do klasyfikatsii podatkov na nerukhome maino* [Methodological Approaches to the Classification of Taxes on Real Estate]. *Ekonomika i suspilstvo*, 8, pp. 15–21.

7. Dubrovskiy, V. and Cherkashyn, V. (2016). *Yak udoskonalyty podatok na nerukhome maino v Ukraini?* [How to improve the tax on real estate in Ukraine?]. Kyiv: Yevropeyskyi informatsiino-doslidnytskyi tsentr.

8. Martyniuk, I.V. (2018). *Diiuchy stan ta tendentsii mainovoho opodatkuvannia v Ukraini* [Current state and trends of property taxation in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. [online] Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6333>.

9. Hostieva, O.Yu. (2015). *Podatok na nerukhome maino, vidminne vid zemelnoi dilianky, yak mozhlyvist popovnennia mistsevykh biudzhetyv* [Tax on real estate, different from land, as an opportunity to replenish local budgets]. *Ekonomika ta pravo*, 2, pp. 79–84.

10. Korniienko, S.M. (2016). *Vplyv podatku na nerukhomist na dokhody mistsevykh biudzhetyv* [Impact of real estate tax on local budget revenues]. // *Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho*, 12, pp. 450–454.

11. Kriuchkova, N. (2014). *Problemy vprovadzhennia v Ukraini podatku na nerukhomist, vidminnu vid zemelnoi dilianky* [Problems of introducing real estate tax in Ukraine other than land plot]. *Naukovyi visnyk : Finansy, banky, investytsii*, 1, pp. 40–43.

12. *Yak popovnyty mistsevi biudzhety i peretvoryty ukraintsiv na vidpovidalnykh hromadian* [How to replenish local budgets and turn Ukrainians into responsible citizens]. (2018). Tsina derzhavy. [online] Available at: <http://cost.ua/news/606-property-tax>.

13. *Novatsii biudzhetnoho ta podatkovoho zakonodavstva 2018* [Innovations of Budget and Tax Legislation 2018]. (2017). VHO "Asotsiatsiia platnykiv podatkov Ukrainy". [online] Available at: <http://www.appu.org.ua/opencms/export/sites/default/.content/files/zakon16012018.pdf>.

14. *Yaki novatsii biudzhetnoho ta podatkovoho zakonodavstva ochikuiut mistsevi biudzhety v 2019 rotsi* [What innovations in fiscal and tax legislation await local budgets in 2019]. 2018. [online] Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/9768>.

Petrova L., Senior Lecturer, National metallurgical academy of Ukraine
Research of international practice of taxation of immobile

Results are got due to application of next methods : approach of the systems, analysis and synthesis - with the purpose of generalization of base and rates of taxation of the real estate in accordance with the legislation of Ukraine to date, selection of factors to financial viability of taxation of the real estate; functional approach - with the purpose of research of international practice of taxation of the real estate and selection of basic elements of tax property taking into account international experience. In the article the stages of introduction of tax are analysed property and the problems of taxation of the real estate are systematized in Ukraine, where today this tax does not play a considerable fiscal and social role as compared to foreign countries. The analysis of the last publications of home scientists is carried out in relation to the state and tendencies of property taxation in Ukraine. Review of base and rate of taxation of the real estate in accordance with the legislation of Ukraine in today's terms. Except foregoing, in the article the factors of financial viability of taxation of the real estate are distinguished and systematized on the basis of analysis of modern scientific publications. On results statistical researches the degree of addition to the local budgets a tax is analysed property in different countries. Basic descriptions of taxation of the real estate are investigational in some countries. General moments and distinctions are certain in application of tax property in different countries. On the basis of foregoing an author the elements of tax are generalized property taking into account international experience. A practical value undertaken a study is a selection of advantages of tax property and filling to them local budgets as compared to other taxes. Except the distinguished advantages, some directions of perfection of mechanism of taxation of the real estate offer in Ukraine.

Key words: taxes, real estate, taxation of the real estate, elements of tax, property.

Петрова Л.В., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины
Исследование международной практики налогообложения недвижимого имущества

Статья посвящена актуальным вопросам налогообложения недвижимого имущества. Проанализированы этапы введения налога на недвижимое имущество и систематизированы проблемы налогообложения недвижимости в Украине, где сегодня этот налог не играет значительной фискальной и социальной роли по сравнению с зарубежными странами. Проведен анализ последних публикаций отечественных ученых относительно состояния и тенденций имущественного налогообложения в Украине. Обобщены базы и ставки налогообложения недвижимого имущества в соответствии с законодательством Украины в современных условиях. Систематизированы факторы экономической целесообразности налогообложения недвижимого имущества на основе анализа современных научных публикаций. Проанализирована степень пополнения местных бюджетов налогом на недвижимое имущество в разных странах. Исследованы основные аспекты международной практики налогообложения недвижимого имущества. Определены общие моменты и различия в применении налога на недвижимое имущество в разных странах.

Ключевые слова: налоги, недвижимость, налогообложения недвижимого имущества, элементы налога на недвижимое имущество.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 15.03.2019 р.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.64.001.57



Л. М. БАНДОРІНА,
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*



К. О. УДАЧИНА,
*кандидат економічних наук,
старший викладач
кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*



А. Д. ТАТАРЧУК,
*магістр кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено вирішенню задачі аналізу фінансового стану підприємства. Побудовано модель на основі теорії розпізнавання образів. Обрано метод k-найближчих сусідів, виявлено його переваги та недоліки. Удосконалено даний метод врахуванням

важливості не лише одного показника, а й важливості всіх критеріїв. Представлено етапи моделювання: складено словник та алфавіт класів розпізнавання, наведено представницькі вибірки, виконано нормалізацію даних, розраховано манхеттенські метрики, визначено фінансовий стан підприємства з урахуванням думок експертів. Розроблено інформаційну систему аналізу фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий аналіз, розпізнавання образів, представницькі вибірки, манхеттенська відстань, нормалізація, моделювання.

Постановка проблеми. Однією з головних задач підприємства виступає аналіз фінансового стану його діяльності. Основною метою проведення аналізу є своєчасне виявлення і усунення недоліків у фінансовій діяльності, пошук шляхів раціонального використання фінансових ресурсів.

У сучасних умовах для стабільного забезпечення розвитку підприємства потрібно, перш за все, вміти реально оцінити його фінансовий стан, оскільки він виступає найважливішою характеристикою економічної діяльності підприємства. На основі нього визначається конкурентоспроможність, оцінюється, якою мірою гарантовані економічні інтереси підприємства та її партнерів у фінансових і виробничих відносинах, саме тому задача проведення фінансового аналізу для підприємства є актуальною..

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання аналізу фінансового стану досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Н. Яцишин [1], Г.В. Савицька [2], О.В. Кавтиш, О.В. Деркач [3], А. Гропелі, Т. Карлін. Враховуючи внесок вказаних науковців, слід зазначити, що деякі питання у даному напрямку залишаються відкритими і вимагають подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті виступає створення інформаційної системи аналізу фінансового стану підприємства для підвищення ефективності його функціонування.

Виклад основного матеріалу.

Аналіз фінансового стану пропонується виконувати на основі теорії розпізнавання образів. Розпізнавання образів є однією з найфундаментальніших проблем теорії інтелектуальних систем. З іншого боку, задача розпізнавання образів має величезне практичне значення. Одним із методів теорії розпізнавання образів виступає метод k -найближчих сусідів [4, с. 62].

Вхідними даними алгоритму методу k -найближчих сусідів виступають:

- алфавіт класів розпізнавання;
- словник ознак розпізнавання;
- $y = (y_1, y_2, \dots, y_N)$ – вхідна реалізація, для якої необхідно прийняти

рішення про її належність до одного з класів;

- K – кількість найближчих реалізацій, які аналізуються при визначенні належності y .

Вихідні дані:

K^* – номер класу, до якого належить вхідна реалізація y .

Для визначення належності фінансового стану підприємства до одного з класів необхідно виконати наступні етапи.

1. Вибрати об'єкти для кластеризації (скласти алфавіт класів).
2. Визначити множинну змінних, які характеризують класи і включити їх в словник ознак. Підготувати представницькі вибірки для класів.
3. Визначити екстремуми кожного показника та виконати нормалізацію даних за формулою:

$$f'_i = \begin{cases} \frac{x^+ - x_i}{x^+ - x^-}, & \text{якщо } x_i \Rightarrow \min \\ \frac{x_i - x^-}{x^+ - x^-}, & \text{якщо } x_i \Rightarrow \max, \end{cases} \quad (1)$$

де x^+ – максимальне значення зміни показника, x^- – мінімальне значення зміни показника, i – індекс відповідної ситуації певного підприємства $i = \overline{1, n}$.

Сформувані масив відстаней між значеннями показників фактичного стану підприємства та значеннями показників класів за формулою манхеттенської метрики:

$$d_i = \sum_{j=1}^n |x_{ij}^m - y_j^m| \quad (2)$$

де m – індекс певного класу, $m = \overline{1, M}$, j – індекс відповідного показника, $j = \overline{1, N}$.

Визначити мінімальний елемент масиву та номер класу, що йому відповідає:

$$k = \min_{m=1, M} \min_{i=1, n} \{d_i^m\} \quad (3)$$

Вибір значення K виступає складним завданням. Тому для вирішення задачі проводиться опитування серед експертів за певною шкалою, після чого оцінки усереднюються та розраховуються відстані з урахуванням важливості

показників. Далі обирається мінімальне значення і робиться висновок про приналежність оцінюваного підприємства до одного з класів.

Статистична обробка результатів експертного оцінювання передбачає визначення ступеня узгодженості думок експертів. Ступінь узгодженості думок експертів може бути оцінений коефіцієнтом варіації V_j оцінок, даних кожному варіанту [5, с. 7].

$$V_j = \frac{\sigma_j}{L_j}, j = 1, 2, \dots, N, \quad (4)$$

де L_j – середнє значення оцінок;

σ_j – середньоквадратичне відхилення оцінок j -го показника, що обчислюється як:

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{m_j} (C_{ij} - M_j)^2}{m_j}} \quad (5)$$

Чим менше значення коефіцієнта варіації V_j , тим вище узгодженість думок експертів і точніше аналіз і прогноз. Думки (оцінки) експертів вважаються узгодженими при $V_j < 33\%$.

При виборі об'єктів для кластеризації пропонується наступний алфавіт класів:

- клас 1 – абсолютно стійкий фінансовий стан підприємства;
- клас 2 – нормальний фінансовий стан підприємства;
- клас 3 – середній фінансовий стан;
- клас 4 – нестійкий фінансовий стан;
- клас 5 – кризовий фінансовий стан.

Обрано показники, які характеризують класи і їх включено в словник ознак:

- власний обіговий капітал;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт фінансування;
- обіговість активів;
- коефіцієнт рентабельності активів.

Фактичні показники підприємства наведено на рисунку 1.

E	F	G	H	I
Фактичні показники підприємства				
Власний обіговий капітал, тис. грн	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт фінансування	Обіговість активів, тис. грн	Коефіцієнт рентабельності активів
5786,67	1,93	0,37	5617,17	0,52

Рис. 1. Вхідні дані

На основі експертного опитування підготовлено представницькі вибірки для класу (рис. 2).

	D	E	F	G	H	I
13		Клас X1 - абсолютно стійкий фінансовий стан підприємства				
14	Стани - S	Власний обіговий капітал, тис. грн	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт фінансування	Обіговість активів, тис. грн	Коефіцієнт рентабельності активів
15	S1	5756,83	2,45	0,96	5059,79	0,40
16	S2	5645,31	2,50	0,70	5301,57	0,83
17	S3	5462,14	1,91	0,82	5147,31	0,52
18	S4	5552,87	1,98	0,22	5958,82	0,79
19	S5	5264,23	1,78	0,86	5784,37	0,88

Рис. 2. Стани класу X1

Аналогічно підготовлено представницькі вибірки для класів 2-5.

Отже, потужність словника ознак розпізнавання дорівнює: $N = 5$, а потужність алфавіту класів розпізнавання: $M = 5$. Обсяги навчальних матриць становлять: $n = 5$. Вхідна реалізація $y = (5786.67, 1.93, 0.37, 5617.17, 0.52)$.

Для приведення до єдиної системи виміру та єдиного екстремуму виконано нормалізацію даних (див. (1)) (рис. 3).

	Клас X1				
	Власний обіговий капітал, тис. грн	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт фінансування	Обіговість активів, тис. грн	Коефіцієнт рентабельності активів
22					
23	max	max	max	max	max
24	0,97	0,94	1,00	0,18	0,14
25	0,87	1,00	0,72	0,40	0,92
26	0,69	0,36	0,86	0,26	0,36
27	0,78	0,44	0,21	1,00	0,85
28	0,51	0,22	0,90	0,84	1,00

Рис. 3. Нормалізація даних класу X1

Аналогічно виконано нормалізацію даних для показників інших класів.

За формулою манхеттенської метрики (див. (2)) сформовано масив відстаней між значеннями показників фактичного стану підприємства та значеннями показників класів (рис. 4).

	U	V	W	X	Y
31	Розрахунок манхеттенської відстані				
32	Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4	Клас 5
33	2,11	2,17	2,50	2,53	2,50
34	2,35	1,80	1,74	1,97	1,91
35	1,51	1,51	1,84	1,88	2,12
36	1,61	1,14	1,56	1,56	1,50
37	2,52	2,31	2,13	2,01	2,01

Рис. 4. Розрахунок манхеттенської відстані

За методом K -найближчих сусідів можна обрати певний показник і за відстанню до нього визначити, до якого класу належить фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Таким чином, при $K = 3$ фінансовий стан підприємства відноситься до класу 1 – абсолютно стійкий фінансовий стан підприємства (рис. 5).

При збільшенні / зменшенні значення K номер класу, до якого належить фінансовий стан підприємства, змінюється.

	P	Q	R
30			
31	Найближчий сусід при відповідному K		Клас
32	K		
33	3	1,51	Клас 1

Рис. 5. Визначення фінансового стану підприємства за певним показником

Вибір значення K виступає складним завданням. Також доцільно враховувати не лише значення одного показника для фінансового аналізу, але й значення всіх останніх показників. Тому для вирішення задачі проводиться опитування серед експертів за певною шкалою, після чого оцінки усереднюються (рис. 6-7). Визначається ступінь узгодженості думок експертів (див. (4)).

L	M	N
Шкала важливості показників		
Діапазон		Значення
0	0,2	дуже високе значення
0,21	0,4	високе значення
0,41	0,6	середнє значення
0,61	0,8	низьке значення
0,81	1	дуже низьке значення

Рис. 6. Шкала оцінювання важливості показників

	D	E	F	G	H	I
35		Власний обіговий капітал, тис. грн	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт фінансування	Обіговість активів, тис. грн	Коефіцієнт рентабельності активів
36	Експерт 1	0,30	0,43	0,70	0,88	0,52
37	Експерт 2	0,53	0,55	0,70	0,46	0,69
38	Експерт 3	0,60	0,47	0,67	0,86	0,70
39	Експерт 4	0,72	0,57	0,54	0,63	0,74
40	Експерт 5	0,41	0,47	0,78	0,94	0,42
41	Середнє значення	0,5	0,5	0,7	0,8	0,6
42	Середньок в відхиленн я	0,16	0,06	0,09	0,20	0,14
43	Коеф варіації	0,32	0,12	0,13	0,27	0,22
44						
45		Думки експертів узгоджені				

Рис. 7. Оцінки експертів

Далі розраховуються манхеттенські відстані з урахуванням важливості показників, обирається мінімальне значення і робиться висновок про приналежність оцінюваного підприємства до одного з класів (рис. 8).

Розрахунок відстані з урахуванням важливості показника				
Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4	Клас 5
6,04	5,32	5,87	5,96	6,03
Висновок: фактичний стан підприємства належить до класу		2		

Рис. 8. Розрахунок відстаней з урахуванням важливості показників

Отже, за результатами модельного експерименту робиться висновок, що фінансовий стан підприємства належить до класу 2 – нормальний фінансовий стан підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Впровадження запропонованої системи аналізу фінансового стану підприємства у діяльність суб'єктів господарювання дозволить виявити внутрішні господарські резерви, зменшити витрати, підвищити рентабельність, поліпшити ефективність функціонування підприємства в цілому.

Список використаної літератури

1. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства / Н. Яцишин // Економічний аналіз. – 2012. – № 10(4). – С. 439-445.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с.
3. Деркач О.В. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств / О.В. Деркач // Ефективна економіка. – 2013. – №4. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1982> – Загол. з екрана.
4. Довбиш А.С. Основи теорії розпізнавання образів : навч. посіб.: у 2 ч. / А.С. Довбиш, І.В. Шелехов. – Суми: Сумський державний університет, 2015. – Ч. 1. – 109 с.
5. Лісовенко М.М. Моделі економічної динаміки. Частина 1: Навч. посібник / М.М. Лісовенко, Л.М. Бандоріна, К.О. Удачина – Дніпро: НМетАУ, 2018. – 52 с.

References

1. Yatsyshyn, N. (2012). *Metodyka analizu finansovoho stanu pidpryiemstva* [Methods of analysis of the financial status of the company]. *Ekonomichnyi analiz*, 10 (4), pp. 439-445.
2. Savytskaia, H.V. (2017). *Analyz khoziaistvennoi deiatelnosti predpryiatyia: uchebnyk* [Analysis of the economic activity of the enterprise: textbook]. М.: INFRA-М.
3. Derkach, O.V. (2013). *Problemy analizu finansovoho stanu pidpryiemstv* [Problems with the analysis of the financial institution of the company]. *Efektivna ekonomika*, [online] 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1982>
4. Dovbysh, A.S. and Shelekhov, I.V. (2015). *Osnovy teorii rozpoznavannia obrazi* [Fundamentals of pattern recognition theory]. Sumy: Sumskiy derzhavnyi universytet.

5. Lisovenko, M.M., Bandorina, L.M. and Udachyna, K. O. (2018). *Modeli ekonomichnoi dynamiky. Chastyna 1: Navch. posibnyk* [Models of Economic Dynamics. Part 1: Teaching manual]. Dnipro: NMetAU.

Bandorina L., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Udachyna K., Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer; Tatarchuk A., Master, National Metallurgical Academy of Ukraine

Modeling of the system of analysis of financial condition for enterprise

Methodological basis of the research is theory of financial analysis; methods of economic, financial analysis, economic and mathematical modeling, theory of pattern recognition has been used for developing the model of financial analysis; information technologies has been used for developing the information system. The model is based on the theory of pattern recognition has been built. The method of k-nearest neighbor method has been chosen, its advantages and disadvantages have been identified. This method has been improved to take into account the importance of not only one indicator, but also the importance of all criteria.

The stages of simulation have been presented: dictionary and alphabet of classes recognition have been constituted, representation samples have been provided, normalization of data has been executed., Manhattan metrics have been calculated, financial state of the enterprise, taking into account expert opinions has been defined. Information system of analysis of financial condition for enterprise has been developed. Novelty - the method of k-nearest neighbor has been improved by taking into account the importance of all indicators by attracting experts. Practical significance - using proposed model will allow timely identify and eliminate downsides of financial activities and reduce costs, increase profitability, and improve the efficiency of the enterprise totally

Key words: financial analysis, pattern recognition, representation samples, Manhattan metrics, normalization, modeling.

Бандорина Л.Н., к.э.н., доцент; Удачина Е.А., к.э.н., ст. преп.; Татарчук А.Д., магистр, Национальная металлургическая академия Украины

Моделирование системы анализа финансового состояния предприятия

Статья посвящена решению задачи анализа финансового состояния предприятия. Построено модель на основе теории распознавания образов. Выбрано метод k-ближайших соседей, выявлено его преимущества недостатки. Усовершенствован данный метод с учетом важности не только одного показателя, но и важности всех критериев. Представлено этапы моделирования: составлено словарь и алфавит классов распознавания, приведено представительские выборки, выполнено нормализацию данных, рассчитано манхэттенские метрики, определено финансовое состояние предприятия с учетом мнений экспертов. Разработана информационная система анализа финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовый анализ, распознавание образов, представительские выборки, манхэттенское расстояние, нормализация, моделирование.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 14.03.2019 р.



U. A. GOLOVIY,
*graduate student of the Department of International
Economics, Political Economy and Governance,
National Metallurgical Academy of Ukraine*



L. I. LOZOVSKA,
*Candidate of Physical and Mathematical sciences,
Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Economic Informatics,
National Metallurgical Academy of Ukraine*

APPLICATION NEURO-FUZZY ECONOMIC- MATHEMATICAL MODEL TO DETERMINE THE OPTIMAL VOLUME OF INSURANCE PAYMENTS

The results obtained through the use of: classical economics and mathematical methods of forecasting the likelihood of the risk, based on the unit of mathematical statistics; fuzzy-multiple descriptions that are set adequate formalism for modeling financial systems in the face of considerable uncertainty and right for a new interpretation of the classical probability and expert evaluations; mathematical theory of fuzzy sets and fuzzy logic, which allows you to create relevant provisions regarding management decisions towards preventing crises. A special feature is taking into account expert knowledge in the subject area, which is a quantitative and qualitative information on the operation environment of insurance companies, as well as optimization of models based on operational data from indicators of financially stable insurance companies and potential bankruptcies. The proposed building a model where the priority is to identify and list the formation of a set of input parameters - independent variables based on fuzzy logic tools that are selected to construct discriminant function by testing for multicollinearity.

The construction of the membership function of input and result variables is shown for the implementation of an adequate classification regarding the level of all indicators. It is proved that the result of the model is not the division of companies on the basis of belonging to bankrupts or stable functioning, and the time remaining until bankruptcy. The model not only finds the output variable from the set of three given linguistic definitions, but also predicts the time during which a company is threatened with bankruptcy. The conceptual approach to ensuring the possibility of automatic adjustment of model parameters taking into account quantitative and qualitative factors with the provision of a number of other undeniable advantages for the simulation of financial and economic systems, which is reduced to the development of a system of response that would correspond most closely to the requirements of a particular situation, is presented. The recommended guidelines for determining the linguistic description of the bankruptcy risk of quantitative interpretation obtained from a qualitative assessment are proposed.

Key words: insurance market, financial stability, financial risk, insurance payments, economic and mathematical models, analysis, neuro-fuzzy technology.

Formulation of the problem. In recent decades, the role continuously mentioned insurance companies goes to a new level by expanding the range of insurance products, the introduction of complex financial products and positioning itself as a reliable institutional investors.

Unstable state realities of the Ukrainian economy and the external economic environment, where today the modern insurance companies are also developing require constant adaptation to changes in the insurance business, because today is the question of financial stability of companies and the creation of new tools to ensure capacity to fulfill its obligations in the future.

The analysis of the insurance company's activity requires consideration of a wide range of insurers' functions in the formation of information security, which affects the quantitative assessment of the financial state. Particularly acute is the problem of maintaining the solvency of the insurance company.

Because provision of liabilities is a necessary component in forecasting the probability of bankruptcy in order to maintain the reputation and position of the insurance market.

Thus, the existing needs for ensuring the financial stability of the insurance company and reducing the potential for its deterioration justify the relevance of the research topic.

In view of the above, to determine the optimal volume of insurance payments in current conditions appropriate use of instruments of economic and mathematical modeling, taking into account qualitative and quantitative factors. One of them is the tool of fuzzy logic, which is currently the most promising area of research in the field analysis, forecasting and modeling economic phenomena and processes.

Analysis of recent research and publications. The theoretical, applied and methodological aspects of the construction and use of economic and mathematical models, the study of financial flows of the financial state of insurance companies,

their financial stability and crisis management are devoted to a significant number of publications by foreign authors.

Among them should be noted of E. Altman [1] W. Beaver [2] A. Kleffner [3] and national scientists A. Matviychuk [4, 5, 6], V. Vitlinskoho [7] O. Cherniak [8] O. Kozmenko [9, 10] O. Olkhovska [11] Z. Sokolovsky [12] and others.

Formulating the goals of the article. With the development of the insurance market more and more attention is paid to the study of the conditions of maintenance and maintenance of its stable activities.

The continuous monitoring of the environment for the operation and control of the company's development strategy that would meet the requirements of a particular situation requires the features and quality of the financial system in which the domestic insurance business functions. Because of unforeseen circumstances it is in an unstable economic development can break the financial stability of the insurer and its ability to carry out its other obligations.

Accordingly, in the conditions of uncertainty and instability of the environment of the insurance industry, the task of analyzing and assessing the financial position of companies becomes of special importance. Therefore, the creation of solvency potential in the state and the promotion of microeconomic stabilization of insurance companies is a prerequisite for ensuring the reliable functioning of the insurance market.

Thus, the purpose of the article is to conduct an analysis on the development of optimal methodological support for the formation and evaluation of financial stability of insurance companies and the approach to comprehensive financial analysis of an insurance company in the context of aggravation of crisis phenomena, using methods and tools of neuro-fuzzy economic-mathematical modeling, which allows to raise efficiency of functioning of modern insurers.

Presentation of the main research material. Insurance is among the most integrated forms of financial activity, and is a powerful tool for smoothing losses arising in the course of business.

Insurance companies are financial institutions providing special kind of services and implement important functions of protection and compensation, maintaining the stability of the economic system of the state. A key element in considering the insurance process is the definition of insurance risks in different approaches to the formation of insurance payments. Naturally, a more appropriate approach is to identify risks based on insurance models, with subsequent adjustments to the results. Despite the fact that the main activity of insurers is the attraction of insurance premiums and the implementation of insurance payments, a special role in the functioning of insurance companies plays an investment component.

Ensuring the stability of the functioning of the financial market in the conditions of the mutual integration of many of its parts is placed on the insurance and reinsurance sector as an instrument for ensuring financial stability of insurance companies. Probabilistic nature of insurance determines the critical role of a high level of solvency of the insurer, as the company should be able to meet the obligations under insurance at any time. After all, insurance companies are required to generate and post compulsory insurance reserves, including reserves and premium reserves losses.

Therefore, to determine the optimal volume of insurance payments is an important criterion for the assessment of the insurance company.

There are a number of classical economic and mathematical methods for forecasting the probability of occurrence of risk that are based on the apparatus of mathematical statistics, but the fuzzy-plural descriptions are, on the one hand, a set of adequate formalities for the simulation of financial systems in conditions of significant uncertainty, and, on the other hand, the field for a new interpretation of classical probabilistic and expert estimates.

The generalization of the classical theory of sets and the classical formal logic is a mathematical theory of fuzzy sets and fuzzy logic that allows for the creation of appropriate guidance for making managerial decisions to prevent a crisis.

A special feature is taking into account expert knowledge in the subject area, which is a quantitative and qualitative information on the operation environment of insurance companies as well as optimization of models by operating data from indicators of financially stable insurance companies and potential bankrupt.

Fuzzy logic model builds on the basis incorporated therein sets of logical rules and set parameters of membership functions. This means that they can operate even without real data.

The models are open and understandable, because they are presented in natural language. Also, unlike other methods, they are able to combine the possibility of adjusting their parameters to real data from the analysis of quantitative - qualitative indicators of insurance companies, because they have a set of advantages inherent in neural networks. And the use of decision-making rules in fuzzy logic models makes it possible to take into account in the analysis of expert knowledge in the subject area.

The example of mathematical modeling of diagnostics bankruptcy independent variables can hold the following sequence of calculations.

When building a model priority is to identify and list the formation of a set of input parameters (independent variables) based on fuzzy logic tools $X_i, i = \overline{1, N}$ that are selected to construct discriminant function (1) by checking multicollinearity.

For the evaluation of financial performance X_i and forming a knowledge base, $i = \overline{1, N}$ that allow to characterize the financial position, forming a single list of three quality definitions: L - low X_i , I - intermediate X_i , HL - high level X_i .

In accordance with the current financial condition, the following definitions are used to evaluate the values of the resulting linguistic variable G, which includes a number of bankruptcy risk degrees (RD): L - low RD, A - average RD, H - high RD.

In case of uncertainty of the expert there are fuzzy descriptions of the methodological approach of conducting financial and economic analysis. He can not clearly distinguish the mean and high level of a particular parameter.

Therefore, it is necessary to build the functions of the membership of input and result variable definitions for the implementation of an adequate classification regarding the level of all indicators.

Possible range of change of input factors $X_i, i = \overline{1, N}$ and resultant parameter G, sets the appearance of membership functions {L, I, HL} of fuzzy definitions of the input variable $X_i, i = \overline{1, N}$ on the set X.

It is analytically possible to represent quasi-bell-like functions that belong to fuzzy definitions, both input $X_i, i = \overline{1, N}$ and output variable G, using the function [5]:

$$\mu^T(X) = \frac{1}{1 + \left[\frac{X - b_r}{c_r} \right]^2} \quad (1)$$

C - concentration factor, extracting function; b - coordinate of the maximum of the function ($\mu(b) = 1$); T - linguistic definition of the set {L, I, HL}. As in points of maximum, the values of the functions of the membership of the side definitions L and H of all variables outside of their maxima b are equal to 1.

If the configuration parameters of the model will not be in accordance with the normative values and by comparing these indicators for different companies in different periods of time necessary to set tentative limits of all the definitions of each indicator $X_i, i = \overline{1, N}$. We set the levels of indicators that are consistent with their linguistic definitions so that they are fairly consistent with the rules of bankruptcy assessment [6].

To factor mobility assets (X_1) distinction between the definitions of L and I was set at 0,3, and between I and H - level 1. Payable turnover ratio (X_2) defined boundary between the L and I is set at 0,5, and between I and H - 1,5. For coefficients of turnover of equity (X_3) and payback assets (X_4) defined at 0,4 and 1,2 respectively. For the coefficient of security of own working capital (X_5) - at -1 and 0. The coefficient of concentration of attracted capital (X_6) as the limits has a value of 0,6 and 1,2, and the ratio of debt to equity (X_7) is 0,4 and 1,4[7].

Crossing the functions of membership set above distinction between the values for each definition $T \in \{L, I, HL\}$ input variables that can get the parameters b_T and c_T features (1). Thus, the boundaries of the intersection of the linguistic definitions of the output variable can be determined.

Definition H, which characterizes the high degree of RD, was assigned to the fact that they went bankrupt in less than 24 months from the statement of financial results. The average degree of RD (I) gave them that they became bankrupt more than in 24 months. For companies that have been working stably for more than five years after submitting for the analysis of financial statements, they set the definition - L. The starting point of the model is the time remaining before bankruptcy, rather than the division of companies on the basis of bankruptcy or stable functioning. So, not only is the model output variable set of three linguistic definitions set $\{L, I, HL\}$, but also predicts the time at which the company faces bankruptcy.

After converting the fuzzy value of the output variable to a clear number, that is, dephasing, the model calculates the time (monthly), which remains until the probable bankruptcy.

An expert system based on fuzzy knowledge should contain a mechanism allowing decision making, which should include knowledge relating to the financial side of bankruptcy and form a system of fuzzy logic rules. This will help predict bankruptcy based on analytics information.

The rules by which decisions show a low degree RD can be represented using membership functions and weighted coefficients [7]:

$$\mu^H(X_1, \dots, X_7) = \omega_1^H [\mu^B(X_2) * \mu^B(X_3) * \mu^{-B}(X_4) * \mu^{-H}(X_5) * \mu^H(X_6)] \vee \vee \omega_2^H [\mu^{-H}(X_1) * \mu^c(X_3) * \mu^H(X_4) * \mu^B(X_5) * \mu^{-B}(X_6) * \mu^B(X_7)] \quad (2)$$

$\mu^d j(X_1, \dots, X_N)$ - membership function of input variables vector $X_i, i = \overline{1, N}$ the value of output variable d_j the set $\{L, I, HL\}$;

N - the number of input variables (in this problem $N = 7$);

$\mu^{a_i^{jp}}(X_i)$ - membership function of input variable X_i linguistic definition $a_i^{jp}, j = \overline{1, m}, i = \overline{1, N}, p = \overline{1, k_j} (\mu^{-a}(X_i) = 1 - \mu^a(X_i))$;

m - number of values of the output variable G ($m = 3$);

k_j - the number of rules in the knowledge base that meet the definition of j -th output variable G ($k_1 = k_3 = 2, k_2 = 4$);

$\omega_p^{d_j}$ - the weight of the p rule among those that correspond to the definition d_j of the output variable.

In terms of the theory of fuzzy logic, this means linguistic expression: "If the value X_2 (H) X_3 (H) X_4 not (H) X_5 no (L), X_6 (L) / IF X_1 no (L) X_3 (I) X_4 (L), X_5 (H) X_6 not (H) X_7 (H), then the degree of risk of bankruptcy G is low (L)".

Expert confidence in the chosen rule characterizes the weight, which is the number of interval [0, 1]. In the same way, all functional dependencies are formed, which embody decision-making rules in mathematical form.

Find optimal solutions using different number of rules should be performed with the maximum calculated value of membership function. In order for each rule to take into account the values of all input variables, when calculating the membership function of the output variable, the operation of minimizing the membership functions of all input variables is replaced by multiplication.

In the presence of statistical data, it is necessary to optimize the parameters, but this model can be used to assess the financial condition of the enterprise. Therefore, before evaluation of enterprise financial condition should adjust the model data to bankrupt companies and financially stable companies using optimization algorithms of a neuro-fuzzy models, such as back mistake propagation algorithm [12]. If to optimize the model on the available statistical material, the quality of its logical conclusion is significantly increased.

When configuring the model parameters are optimized all the rules and parameters of membership functions of input variables with certain restrictions. In order to provide a clear identification of enterprises that, according to these financial indicators, remained bankrupt for less than two years, for the initial variable, the parameters of membership functions of all definitions remain unchanged [13].

Then, based on indicators $X_i, i = \overline{1, N}$, Financial reports and expert opinions for different time periods after the construction and configuration parameters for the model estimated the current level of financial condition of the company G, to be able to monitor the dynamic changes in susceptibility to bankruptcy and enterprise decision. The final decision on G models that for which the function of target variable G is greatest for a given value $X_i^*, i = \overline{1, N}$:

$$G = \arg \max \left[\mu^{d_j} (X^*, \dots, X_N^*) \right], j = \overline{1, m} \quad (3)$$

$$d_j = \{L, I, HL\}.$$

As for determining the effective rate G maximum use out of all the rules and functions of target variable for each rule is calculated as the product of the functions of all input variables, the model output variable calculated by the following function:

$$G = \arg \max \left\{ \omega_p^{d_j} \prod_{i=1}^N \mu^{a_i, j, p} (X_i^*) \right\} \quad (4)$$

$$p = \overline{1, k_j}, j = 1, m.$$

The result of the equation - the linguistic description of the risk of bankruptcy and quantification of time until a possible bankruptcy - quantitative interpretation derived from (4) quality assessment.

If modeling task is only to determine the possibility of bankruptcy, not predictions since its onset, the dephazyfication cannot be done.

By moving from quantitative values to linguistic definitions in fuzzy models, the meaning of multicollinearity can be lost and there is the possibility of constructing a model on those informative indicators that a financial analyst considers appropriate to use, without conducting a preliminary study on the existence of correlation links between them.

The conclusions and recommendations for further research. An analysis of existing approaches to ensure the financial stability of insurance companies can conclude that since the author's model is based on the same sets of explanatory variables and configured on the overall statistical results of comparative experiments with prediction of bankruptcies allow to draw conclusions about the ability of various mathematical tools to classify objects research. Fuzzy logic provides a convenient tool for representing expert knowledge about the development of the studied systems and processes in mathematical form. Involvement in fuzzy models ensures the automatic adjustment of their parameters, taking into account quantitative and qualitative factors, and gives a number of other undeniable advantages for the simulation of financial and economic systems, which is reduced to the development of a system of response that would be most in line with the requirements of a particular situation, which is the reasoned choice of tools fuzzy logic as the basis for constructing the corresponding mathematical models.

References

1. Altman, E.I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, 4, pp. 589-609.
2. Beaver, W. (1966). Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, 4, pp. 71-111.
3. Kleffner, A. and Lee R. (2009). An examination of property & casualty insurer solvency in Canada. *Journal of Insurance Issues*, 32 (1), pp. 52-77.
4. Matviychuk, A. (2007). *Modelyuvannya ekonomichnykh protsesiv iz zastosuvannyam metodiv nechitkoyi lohiky* [Modeling of economic processes using methods of fuzzy logic]. Kyiv: KNEU.

5. Mutviychuk, A.V. (2010). Bankruptcy Prediction in Transformational Economy: Discriminant and Fuzzy Logic Approaches. *Fuzzy Economic Review*, XV (1), pp. 21-38.

6. Matviychuk, A. (2010). *Modelyuvannya finansovoyi stiykosti pidpryyemstv iz zastosuvannyam teoriy nechitkoyi lohiky, neyronnykh merezh i dyskryminantnoho analizu* [Modeling financial sustainability of enterprises with the use of theories of fuzzy logic, neural networks and discriminatory analysis]. *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy*, 9, pp. 24-46.

7. Vitlinskyy, V. (1996). *Analiz, otsinka i modelyuvannya ekonomichnoho ryzyku* [Analysis, assessment and modeling of economic risk]. Kyiv: Demaur.

8. Chernyak, O. (2006). *Otsinka ymovirnosti bankrut-stva strakhovykh kompaniy metodom poslidovnykh nablyzhen' v markivs'komu seredovyskhi* [Estimate of the probability of bankruptcy insurers method of successive approximations in Markov environment]. *Visnyk Lvivskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, 10, pp. 358-365

9. Kozmenko, O. (2008). *Strakhovyy rynek Ukrayiny v konteksti staloho rozvytku: monohrafiya* [Insurance market of Ukraine in the context of sustainable development: Monograph]. Sumy: DVNZ "UABS NBU".

10. Kozmenko, O.V. and Roenko, V.V. (2012). *Strukturyzatsiya investytsiynykh ryzykiv strakhovykh kompaniy* [Structuring investment risks of insurance companies]. *Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*, 2 (33), pp. 58-62.

11. Olkhovska, O. (2010). *Ekonomiko-matematychna model' diahnostyky bankrut-stva strakhovoyi kompaniyi na osnovi nechitkoyi lohiky* [Economic-mathematical model of diagnosis of bankruptcy of the insurance company based on fuzzy logic]. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi*, 81, pp. 59-74

12. Sokolovska, Z.M. and Klepikova, O.A. (2008). *Modelyuvannya finansovykh potokiv strakhovykh kompaniy* [Modeling financial flows Insurance Companies]. *Aktualni problemy ekonomiky*, 5, pp. 238-246.

13. Rothstein, A. (1999). *Intellektual'nyye tekhnologii identifikatsii: nechetkiye mnozhestva, geneticheskiye algoritmy, neyronnyye seti* [Intellectual Identification technology: fuzzy multitude, genetic algorithms, neural networks]. Vinnitsa: Universum.

Головій Ю.А., аспірантка; Лозовська Л.І., к.ф.-м.н., доцент, Національна металургійна академія України

Застосування нейро-нечіткої економіко-математичної моделі для визначення оптимальних об'ємів страхових виплат

У статті розглянуто теоретичне узагальнення методологічного забезпечення фінансової стійкості страхової компанії в умовах невизначеного зовнішнього середовища, для визначення оптимальних об'ємів страхових виплат з застосуванням інструментарію

нечіткої логіки. Результати отримані за рахунок застосування: класичних економіко-математичних методів прогнозування ймовірності настання ризику, які базуються на апараті математичної статистики; нечітко-множинні описи, що являють собою, набір адекватних формалізмів для моделювання фінансових систем в умовах значної невизначеності, а також поле для нової інтерпретації класичних ймовірнісних та експертних оцінок; математична теорія нечітких множин і нечітка логіка, яка дозволяє формувати відповідні положення стосовно прийняття управлінських рішень у напрямку попередження кризових явищ. Особливістю є урахування експертних знань в предметній області, що складає кількісну та якісну інформацію щодо середовища функціонування страхових компаній, а також здійснення оптимізації моделей оперуючи даними показників діяльності фінансово стабільних страхових компаній та потенційних банкрутів. Запропонована побудова моделі, де першочерговим є визначення та формування набору переліку вхідних показників - незалежних змінних, на основі інструментарію нечіткої логіки, що відібрані для побудови дискримінантної функції шляхом перевірки на мультиколінеарність. Показано побудову функції належності вхідних і результуючих змінних визначень для здійснення адекватної класифікації щодо рівня усіх показників. Доведено, що виходом моделі є не поділ компаній за ознакою належності до банкрутів чи стабільно функціонуючих, а час, що залишався до банкрутства, адже, модель не лише знаходить вихідну змінну із множини трьох заданих лінгвістичних визначень, а й прогнозує час, протягом якого компанії загрожує банкрутство.

Наведено концептуальний підхід щодо забезпечення можливості автоматичного налагодження параметрів моделі з урахуванням кількісних та якісних факторів з наданням низки інших незаперечних переваг для моделювання фінансово-економічних систем, що зводиться до розробки системи реагування, яка найбільшою мірою відповідає б вимогам конкретної ситуації. Запропоновано рекомендаційні інструкції щодо ідентифікації лінгвістичного опису ризику банкрутства кількісної інтерпретації отриманої з якісної оцінки.

Ключові слова: страховий ринок, фінансова стійкість, фінансовий ризик, страхові виплати, економіко-математичні моделі, аналіз, нейро-нечіткі технології.

Головий Ю.А., аспірантка; **Лозовская Л.И.,** к.ф.-м.н., доцент, **Национальная металлургическая академия Украины**

Применение нейро-нечеткой экономико-математической модели для определения оптимальных объемов страховых выплат

В статье рассмотрены теоретические обобщения методологического обеспечения финансовой устойчивости страховой компании в условиях неопределенной внешней среды, для определения оптимальных объемов страховых выплат с применением инструментария нечеткой логики. Проведен анализ по разработке оптимального методического обеспечения для формирования и оценки финансовой устойчивости страховых компаний. Выделен комплексный подход финансового анализа страховой компании в условиях обострения кризисных явлений, с использованием методов и инструментов нейро-нечеткого экономико-математического моделирования. Обоснована возможность повышения эффективности функционирования современных страховщиков с использованием особенностей теории нечетких множеств и нечеткой логики, которые позволяют формировать принятия управленческих решений в направлении предупреждения кризисных явлений.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовая устойчивость, финансовый риск, страховые выплаты, экономико-математические модели, анализ, нейро-нечеткие технологии.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 14.03.2019 р.



V. V. ВІКТОРОВ,
старший викладач
кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України

РОЗПОДІЛЕНІ ОБЧИСЛЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЙ СТОСОВНО ДО ЕНЕРГОСИСТЕМИ УКРАЇНИ

У роботі висвітлюються результати наукового дослідження, стосовно проблеми розподілу обчислювальних завдань у рамках розподіленої системи. Виявлено актуальність проблеми, що розглядається в умовах впровадження систем здобичі криптовалюти. Для реалізації вибрана керована дисципліна обслуговування інформаційних потоків, виявлені її недоліки і запропоновано методи вдосконалення дисципліни обслуговування. Досліджена поведінка змодельованої системи з урахуванням запропонованих методів. Результати моделювання відобразили міру впливу методів попереднього формування вхідних інформаційних потоків на зміну ефективності функціонування обчислювальної системи.

Ключові слова: дисципліна обслуговування інформаційних потоків, адекватність математичної моделі, блокчейн, криптовалюта.

Постановка проблеми. До складу енергосистеми України входять атомні електростанції (АЕС), вітроелектростанції (ВЕС), гідроелектростанції (ГЕС, ГАЕС), сонячні електростанції (СЕС), теплові електростанції (ТЕС) і теплоелектроцентралі (ТЕЦ). До придбання Україною незалежності енергосистема республіки входила в комплекс єдиної системи по передачі електроенергії в країни Західної Європи. Надлишок виробляючих потужностей автоматично привів країну в положення експортера електроенергії в сусідні країни. Проте у кінці ХХ століття такі країни як Болгарія, Угорщина, Польща і Румунія інтегрували свої потужності в Європейську енергосистему, зменшивши таким чином долю імпорту з України. Білорусь і Молдова залишалися упродовж останніх років єдиними імпортерами української електроенергії. У 2017 році до трійки великих імпортерів української

електроенергії увійшли Угорщина, Молдова і Польща. З 2016 року Україна з незалежних від неї причин не змогла продовжити контакти з Білоруссю, припинилися постачання електроенергії на півострів Крим. Атомна станція, що будується в Гродненській області, з часом закrije дефіцит електроенергії і Білорусь зможе повністю відмовитися від імпорту. Молдова ж в силу переходу Молдавської ГРУС і Дубоссарської ГЕС під контроль невизнаної Придністровської Молдавської Республіки і далі буде вимушена закуповувати електроенергію за кордоном. Чи буде це українська або інша електроенергія - питання економічних і політичних рішень. Найбільше скоротили виробництво електроенергії ТЕС і ТЕЦ зважаючи на дефіцит вугілля через військові дії на сході країни. Крім того, на території АТО знаходяться 15 ТЕС і 4 ВЕС. Розумне збереження енергобалансу країни має на увазі підвищення долі вироблення електроенергії на АЕС і заміщення теплової енергії атомної. До 2030 року закрити вугільні електростанції буде вигідніше, ніж модернізувати їх відповідно до нових екологічних стандартів. Багато європейських країн вже зараз прагнуть повністю відмовитися від найшкідливішого для довкілля палива.

У положенні з Кримом склалася ситуація, за якої в умовах тимчасової окупації доля власного виробництва Автономної Республіки Крим складала лише 15% від споживаної електроенергії. Енергоблокада півострова також збільшила надлишок електроенергії в Україні. Традиційно, Дніпропетровська, Харківська і Запорізька області є найбільшими споживачами електроенергії. Запуск лінії електропередачі від Хмельницької і Рівненської АЕС до Київської підстанції - це спроба оптимізації енергопотоків країни, вивільнених через відсутність великих споживачів в західному регіоні країни.

На ринок Західної Європи Україна може вийти лише в обмеженому об'ємі через "Бурштинський енергетичний острів". В той же час електроенергія теплової генерації Бурштинської ТЕС не конкурентоздатна. Електроенергія українських АЕС з низькою ціною, не може експортуватися з технічних причин. Нині узгоджуються проекти енергомосту, які дозволять через Словаччину, Румунію і Польщу інтегрувати видачу потужностей АЕС в енергосистему ЄС. Труднощі з транспортуванням надмірної електроенергії як усередині країни, так і на експорт проводить до питання про її використання. Для транспортування потрібні значні фінансові і тимчасові ресурси. Виходом з ситуації, що склалася, до повної реалізації проектів транспортування може бути використання електроенергії надмірної потужності атомних електростанцій для здобичі криптовалюти на державному рівні. Багато країн світу зараз вирішують на законодавчому рівні правовий статус криптовалют. Міжнародний валютний фонд (МВФ) закликає до глобальної співпраці у сфері регулювання криптовалют. Враховуючи світовий досвід, Україні також варто зробити кроки

в цьому напрямі: визначити правила для суб'єктів крипторинку, забезпечити законодавчо роботу інфраструктури для роботи в правовому полі, розробляти методи і засоби що дозволяють ефективно управляти інформаційними потоками в цій сфері і в ідеалі створенням власної криптовалюти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З технічної точки зору процес здобичі електронної криптовалюти (майнінг) є розрахунком хеш-блоків заголовка за допомогою ресурсів комп'ютера. Сама по собі одиниця криптовалюти складається з безлічі частин, які можна генерувати окремо, вибудовувавши деякий послідовний ланцюжок з частин "правильного" хешу, кінець кінцем отримуючи результат. У зв'язку з цим майнери (miner) об'єднуються в групи, так звані пули (pool), вирішуючи загальну задачу шляхом розподіленої обробки даних. Робота майнерів забезпечує усі основні функції мережі: підтвердження угод, захист від внесення неправдивої інформації, підтримку децентралізації мережі. Технічно пул є комп'ютерною мережею, в якій процес майнінга розподіляється між усіма учасниками мережі, і, відповідно, зменшується час знаходження нових блоків [1]. Сучасний рівень розвитку обчислювальної техніки і засобів видаленого доступу надає значні можливості при організації розподіленої обробки даних. Такий спосіб рішення складних в обчислювальному плані завдань має цілий ряд переваг, основними серед яких є найбільш ефективне використання включених в розподілену обчислювальну систему відособлених обчислювальних ресурсів [2].

Багато процесорні системи, які спочатку з'явилися як відеокарти нової архітектури, надають реальну можливість прискорення обчислень шляхом їх розпаралелювання. Майнери, які використовують відеокарти, регулярно мігрують в здобич тієї валюти, яка у поточний момент має найбільшу ефективність здобичі. Для оцінки ефективності використовуються як складність здобичі, так і вартість криптовалют на біржі. Власники ASIC-майнерів (спеціалізованої мікросхеми для вирішення вузько поставлених задач) позбавлені подібної можливості і вимушені залишатися на одній валюті. Використання ASIC для майнінга із-за вузької спеціалізації чіпів збільшує продуктивність і енергоефективність.

Термін "блокчейн" зазвичай зв'язують з криптовалютою, найбільш популярним блокчейн-проектом є Біткоїн (Bitcoin). Мережа комп'ютерів використовує блокчейн-технологію для спільного управління базою цих біткоїн-транзакцій. Децентралізація означає, що мережа працює за принципом "від користувача до користувача" (peer - to - peer або P2P). Децентралізовані мережі з рівноправними вузлами упродовж багатьох років успішно дозволяють обмінюватися контентом користувачам P2P мереж. По структурі блокчейн - ланцюг блоків, який містить в собі певну інформацію. При цьому усі блоки

ланцюжка пов'язані один з одним. Блок наповнений групою записів, а знову виникаючі блоки завжди додаються в кінець ланцюга і дублюють інформацію, що міститься в раніше створених структурних одиницях системи, додаючи до неї нову. Можна сказати, що блокчейн є деяким різновидом розподіленої бази даних, яка підтримує в режимі реального часу зростаючий список впорядкованих записів, пов'язаних криптографічно в "ланцюжок" за допомогою математичних алгоритмів. Побудова ланцюжка блокчейн відбувається на базі трьох принципів - розподіленість, відкритість і захист [3].

Блокчейн може використовуватися у будь-якій сфері, яка пов'язана з документообігом. Зараз усі операції з грошима, документами або іншими даними неминуче проходять через посередників. Банки, державні органи, нотаріуси, депозитарні установи підтверджують достовірність виконаних операцій, виступаючи гарантами досконалих угод. Блокчейн може відстежити і зафіксувати усі дії без участі посередників по різних угодах, торгах, купівлі нерухомості, страхуванні, медицині, виборах, наданих раніше позиках, порушеннях ПДР, укладенні браків, що дозволить понизити вартість підтвердження угод. Виникнувши як платформа для криптовалюти, блокчейн сьогодні стає інструментом, здатним вирішити проблему довіри в глобальному масштабі [4].

Існує також величезна кількість проектів некомерційного характеру, зокрема, проекти розподілених обчислень, створені для вирішення завдань в областях медицини і біології (Rosetta@home, Predictor@home, POEM@Home, Docking@home, Folding@home, SIMAP, Human Proteome Folding (WCG)), рішенні математичних завдань (QMC@Home, SZTAKI Desktop Grid, RCN, ABC@home, Collatz Conjecture), проекти по метеорології і екології (climateprediction.net, Virtual Prairie), природничонаукові (SETI@home, LHC@home, Spinhenge@Home, Magnetism@Home, Cosmology@home, MilkyWay@Home, Orbit@home), присвячені темі космосу і астрономії, вивчення клімату на планеті, криптографії, фізики, хімії, а також такі, що досліджують еволюцію життя на планеті, ті, що моделюють роботу мозку і інші.

Формулювання цілей статті. Проблема розподілу різних обчислювальних завдань у рамках розподіленої системи відноситься до проблеми ухвалення рішень в умовах невизначеності. Ця проблема розглядається в теорії ухвалення рішень і в теорії невизначеності. Розподілені обчислення іноді визначають у вузькому сенсі, як спосіб рішення трудомістких обчислювальних завдань з використанням безлічі комп'ютерів (обчислювальних пристроїв), об'єднаних в паралельну обчислювальну систему [5].

У розподілених системах практично неможливо передбачити час виконання окремих дій різних процесів, швидкість відхилення їх локального годинника від точних свідчень або затримку доставки повідомлення від одного процесу до іншого. Багато з розподілених систем, наприклад, побудовані на базі мережі Інтернет, за своєю природою є асинхронними. Головна причина асинхронності більшості розподілених систем криється в спільному використанні декількох процесами одного процесора і декількох логічними каналами зв'язку одного фізичного з'єднання. Дуже часто має значення не точний час настання тієї або іншої події (наприклад, події відправки або отримання повідомлення), а порядок, в якому ці події відбувалися, тобто вимагається визначити чи сталася ця подія в цьому процесі до або після іншої події в іншому процесі. У цих випадках виконання процесів можна описувати в термінах послідовності подій в умовах відсутності знання точного часу їх походження [6]. Розподілене обчислення зручно розглядати у вигляді сукупності дискретних подій, кожне з яких викликає невелику зміну стану усієї системи. Система стає "розподіленою" завдяки тій обставині, що кожна подія призводить до зміни тільки частини глобального стану усієї системи. А саме, при настанні події змінюється лише локальний стан одного процесу і, можливо, стан одного або декількох каналів. Процесам розподіленої системи часто доводиться координувати свої дії. Наприклад, вони можуть змагатися за можливість роботи з ресурсами, що розділяються, вимагають ексклюзивного доступу [7].

Виклад основного матеріалу. Обчислювальні системи оперують з інформаційними потоками різної інтенсивності і доводиться вирішувати питання черговості обробки повідомлень, що містяться в них. В цьому випадку застосовується дисципліна обслуговування. Рішення практичних завдань в умовах обмежених ресурсів обчислювальних систем призводить до необхідності вдосконалення дисциплін обслуговування інформаційних потоків з метою оптимізації обробки. На практиці чинники-обурення призводять до розузгодження параметрів функціонування, внаслідок чого в роботі обчислювальної системи виникають простой.

Слід виділити роботи Мороза Б.І., в яких автор описав організацію процесів обробки інформації за критеріями цінності і старіння, визначив критерій управління для розподілу ресурсів в мережі ЕОМ. Результати наукової роботи [8] представляють керовану дисципліну обслуговування потоків інформації в інформаційно - обчислювальних комплексах, в якій при зміні інтенсивності потоків повідомлень як вектору, що управляє, використовується вектор квантів часу $\bar{T}_k = \{t_{k1}, t_{k2}, \dots, t_{ki}, \dots, t_{kh}\}$. Зміною цього вектору періодично в обчислювальній системі проводиться перерозподіл ресурсів. До найбільш

важливих характеристик обробки відноситься функція часу очікування, величина якої $W_i(t)$ - час, який витратить на очікування початку обробки повідомлення i -ої черги, що поступило у момент часу t ($t=0$ відповідає початку процесу обробки). Значення розраховується для кожного повідомлення, що поступило в систему. Процес вступу інформаційних потоків в систему є потоком подій, що настають через випадкові проміжки часу. При практичній реалізації керованої дисципліни обслуговування інформаційних потоків в окремих випадках спостерігаються істотні відхилення значень функції часу очікування $W_i(t)$, розраховані за допомогою моделі від значень, які отримані на практиці. Погрішність виникає із-за закладеного в дисципліну допущення про регулярність вхідного потоку, внаслідок чого математична модель вказаної дисципліни обслуговування має незадовільну адекватність. Для підвищення адекватності моделі вибрана дисципліна обслуговування інформаційних потоків вимагає подальшого розвитку. Для цього необхідно: встановити міру залежності точності визначення вихідних характеристик інформації від дисперсії вхідних потоків і запропонувати методи, що зменшують погрішність. Встановлена залежність точності визначення $W_i(t)$ в процесі функціонування обчислювальної системи використовуватиметься як критерій необхідності застосування розроблених методів і алгоритмів переформовування потоків інформації. Раніше розглядалися практичні аспекти застосування вказаної дисципліни обслуговування інформаційних потоків в різних сферах діяльності [9,10].

Згідно з схемою, представленою на рис. 1, підготовчим етапом обробки інформації є розділення вхідного інформаційного потоку на складові. Далі за допомогою двох моделей проводиться розрахунок характеристик функціонування обчислювальної системи. Математична модель, представлена на схемі як D1 [8], обчислює час очікування $W_i(t)$ на підставі усереднених значень між моментами приходу повідомлень в систему. Модель D1* аналітичними методами розраховує значення $W_i^*(t)$ в процесі обробки повідомлень, чим імітує роботу діючої обчислювальної системи. Оцінка розбіжності значень функції часу очікування за різних вхідних умов функціонування обчислювальної системи дозволить встановити межу застосовності дисципліни обслуговування потоків інформації.

У робочих умовах прості потоки створюють для обчислювальної системи найбільш несприятливі умови функціонування. При об'єднанні декількох потоків з довільним розподілом, сумарний потік за характеристиками наближається до простого. У простому потоці повідомлення, що поступають в систему, підкоряються розподілу Пуасона. У роботах Клейнрока доведений

факт розподілу тривалості інтервалів між надходженнями повідомлень в систему обробки згідно з експоненціальним законом. При такому розподілі випадкової величини переважають інтервали з меншими значеннями. Математичним узагальненням розглянутих закономірностей розподілу є рекурентний потік. Інтервали між послідовними приходами повідомлень рекурентного потоку незалежні і підкоряються одному і тому ж закону розподілу. Як приклад виступають потоки з розподілом Эрланга, часткою злучаємо яких виступають потоки з експоненціальним розподілом.



Рис. 1. Схема дослідження впливу характеристик вхідного потоку інформації на точність визначення $W_i(t)$

У зв'язку з вищевикладеним, дослідження поведінки системи обслуговування інформаційних потоків доцільно проводити методом імітаційного моделювання з використанням простого потоку. Вхідний потік інформації формується за допомогою генерації інтервалів між моментами приходу повідомлень згідно з розподілом Пуасона. Дослідження базується на аналізі вихідних характеристик функціонування системи обробки інформації, алгоритми розрахунку яких реалізовані в системі електронних таблиць Microsoft Excel із застосуванням мови програмування Visual Basic. Моделювання системи обробки інформації відбувається при різних значеннях дисперсії вхідних інформаційних потоків.

В ході першої частини експерименту було зафіксовано значення інтенсивності вхідного потоку інформації і проведені 100 прорахунків поведінки обчислювальної системи згідно з двома моделями обслуговування інформаційних потоків. Як характеристика точності визначення функції часу очікування використовувалася сума стосунків різниці між парними значеннями $W_i(t)$ до величини $W_i^*(t)$ стохастичної моделі. Далі було проведено розділення характеристики на складові і проведений прорахунок сумарного «негативного»

і сумарного «позитивного» відхилень. Таким чином можна виділити збільшені або зменшені значення розрахункового часу очікування $W_i(t)$ в порівнянні зі значеннями $W_i^*(t)$.

Друга частина експерименту полягала в прорахунку критерію точності визначення $W_i(t)$ для змінюваної інтенсивності вхідного потоку. Проведений прорахунок 100 значень з інтервалом від 0 до 500 з кроком 5.

Для підвищення адекватності математичної моделі даної дисципліни обслуговування інформаційних потоків запропоновані методи, які безпосередньо не змінюють алгоритм обробки. За допомогою операцій просіювання і накладення відбувається переформовування вхідних потоків інформації. Сформовані таким чином інформаційні потоки мають характеристики, відмінні від первинних, внаслідок чого змінюється їх обробка. В результаті просіювання з окремого потоку утворюється декілька інформаційних потоків з однаковими значеннями порогового часу обробки. В результаті накладення (об'єднання) за умови незалежності складових пуасоновських потоків, сумарний потік також буде пуасоновським. Необхідно відмітити, що операції формування інформаційних потоків ведуться з абсолютними моментами часів вступу повідомлень в систему, тоді як розрахунок дисперсій - з відносними.

Згідно з проведеними дослідженнями, просіювання окремого потоку на два шляхом випадкового відбору значень не призводить до ефекту зниження дисперсії сформованих потоків по відношенню до початкових потоків. Існує метод просіювання, так звані потоки Ерланга k -го порядку, формування яких засноване на просіюванні простого потоку шляхом викидання кожного k -ої події. Початковий потік, що просіює таким чином, формує новий, у якого за певних умов дійсно нижче дисперсія. Проте, в нашому випадку відкинуті повідомлення формують другий потік. Результат експерименту показує, що сумарна дисперсія нових потоків перевищує дисперсію початкового потоку. А з ростом k -го порядку потоку Ерланга, дисперсія сформованих потоків і зовсім має тенденцію росту. В ході експерименту з'ясувалося, що вірогідність отримання позитивного результату при просіюванні потоків за фіксованою ознакою (наприклад, парні/непарні) залишається досить низькою. Запропонований метод формування вхідних потоків інформації ділить початковий потік на два, відбираючи за ознакою "менше середнього значення" і "більше або рівно середньому значенню". Утворені таким чином потоки мають менший розкид випадкової величини.

В результаті моделювання поведінки обчислювальної системи із застосуванням запропонованих методів формування вхідних інформаційних

потоків були визначені умови застосовності вказаних методів. Метод накладення інформаційних потоків за умови малої інтенсивності повідомлень завжди призводить до меншої сумарної дисперсії переформованих потоків інформації в порівнянні з сумарною дисперсією початкових потоків. З ростом інтенсивності повідомлень сумарна дисперсія переформованих інформаційних потоків збільшується і перевищує сумарну дисперсію початкових потоків. Метод просіювання інформаційних потоків показав свою ефективність для будь-яких вхідних умов функціонування обчислювальної системи. Його застосування не залежить від кількості потоків повідомлень в системі у нинішній момент часу і інтенсивності самих потоків. Переформовані з його допомогою потоки інформації практично завжди мають нижче сумарну дисперсію порівняно з сумарною дисперсією початкових інформаційних потоків.

В якості додаткового засобу поліпшення функціонування обчислювальної системи в цілому і підвищення адекватності математичної моделі дисципліни обслуговування, запропоновано адаптивне управління вектором квантування \bar{T}_k . Сенс методу полягає в перерозподілі квантів між окремими чергами повідомлень, тобто в керованій зміні квантування часів обробки черг повідомлень. Більше завантаженим чергам призначається більше квантів обробки. Значення вектору \bar{T}_k наводяться методом факторизації до мінімального множника. Потім черги з малими значеннями вектору часів обробки \bar{V}_i отримують більшу кількість квантів. У рамках дослідження поведінки обчислювальної системи метод передбачає одного разу перерозподілені кванти часів обробки для усього тимчасового проміжку. При необхідності, перерахунок вектору \bar{T}_k можливо проводити в режимі реального часу, оскільки він не вимагає великих обчислювальних ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Результати моделювання доводять, що методи попереднього формування вхідних інформаційних потоків у більшості випадків призводять до збільшення ефективності функціонування обчислювальної системи. До раніше розглянутих сфер застосування керованої дисципліни обслуговування, була зроблена апробація розроблених автором методів вдосконалення дисципліни обслуговування інформаційних потоків з урахуванням характеристик цінності і старіння інформації стосовно розподілених обчислень у сфері криптовалют.

Список використаної літератури

1. Могайар У. Блокчейн для бізнесу / У. Могайар; предисл. В. Бутеріна; [пер. с англ. Д. Шалаевой]. – М.: Эксмо, 2018. – 224 с.

2. Narayanan A. Bitcoin and Cryptocurrency Technologies / A. Narayanan, J. Bonneau, E. Felten, A. Miller, S. Goldfeder. – Princeton: Princeton University Press, 2016. – 308 p.
3. Barber S. Financial Cryptography and Data Security / S. Barber, X. Bayen, E. Shi, E. Uzun. – Berlin, Heidelberg: Springer, 2012. – P. 399–414.
4. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики / М. Свон [пер. с англ.]. – М.: Олимп–Бизнес, 2017. – 240 с.
5. Тель Ж. Введение в распределенные алгоритмы / Ж. Тель. – М.: МЦНМО, 2009. – 616 с.
6. Stallings W. Operating Systems: Internals and design principles (7th ed.) / W. Stallings, W. – Prentice Hall, 2011. – P. 820.
7. Georgiou C. Asynchronous gossip / C. Georgiou, S. Gilbert, R. Guerraoui, D.R. Kowalski // Journal of the ACM. – 2013. – Vol. 60. – Iss. 2. – P. 1–42.
8. Мороз Б.И. Организация процессов обработки информации с учетом ценности и старения в системах автоматизированного управления и информационного обслуживания: монография / Б.И. Мороз. – Днепропетровск, 1992. – 233 с.
9. Мороз Б.І. Дослідження і вдосконалення автоматизованої системи підтримки прийняття рішень в спортивному суддівстві / Б.І. Мороз, В.В. Вікторов // Вісник Академії митної служби України. Серія: "Технічні науки". – 2014. – № 2 (52). – С. 38–44.
10. Вікторов В.В. Дослідження і вдосконалення автоматизованої системи підтримки прийняття рішень в органах державної автомобільної інспекції, митної служби та державної прикордонної служби / В.В. Вікторов // Вісник Академії митної служби України. Серія: "Технічні науки". – 2015. – № 1 (53). – С. 126–132.
11. Viktorov V.V. Experimental approbation of improved automated decision support system on the example of the fundamental analysis of exchange market trade / V.V. Viktorov // Проблеми економіки та політичної економії. – 2017. – № 2 (5). – С. 209–218.

References

1. Mogayar, U. (2018). *Blokcheyn dlya biznesa* [Blockchain for business]. Moscow: Eksmo.

2. Narayanan, A., Bonneau, J., Felten, E., Miller, A. and Goldfeder, S. (2016). *Bitcoin and Cryptocurrency Technologies*. Princeton: Princeton University Press.
3. Barber, S., Bayen, X., Shi, E. and Uzun, E. (2012). *Financial Cryptography and Data Security, Chapter Bitter to Better—How to Make Bitcoin a Better Currency*. Berlin, Heidelberg: Springer, pp. 399-414.
4. Svon, M. (2017). *Blokcheyn: Skhema novoy ekonomiki* [Blockchain: Scheme of a New Economy]. Moscow: Olimp–Biznes.
5. Tel, Zh. (2009). *Vvedenie v raspredelennye algoritmy* [Introduction to Distributed Algorithms]. Moscow: MTsNMO.
6. Stallings, W. (2011). *Operating Systems: Internals and design principles*. 7th ed. Prentice Hall.
7. Georgiou, C., Gilbert, S., Guerraoui, R. and Kowalski, D.R. (2013). Asynchronous gossip. *Journal of the ACM*, 60(2), pp. 1-42.
8. Moroz, B.I. (1992). *Organizatsiya protsessov obrabotki informatsii s uchetom tsennosti i stareniya v sistemakh avtomatizirovannogo upravleniya i informatsionnogo obsluzhivaniya: monografiya* [The organization of data reduction process factored in the value and aging in systems of automated control and information service: a monograph]. Dnepropetrovsk.
9. Moroz, B.I. and Viktorov, V.V. (2014). Researching and improving the automated decision support system in sports judges. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Serii: "Tekhnichni nauky"*, 2(52), pp. 38-44.
10. Viktorov, V.V. (2015). Research and improvement of the automated decision support system in the bodies of state automobile inspection, customs service and state border service. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Serii: "Tekhnichni nauky"*, 1(53), pp. 126-132.
11. Viktorov, V.V. (2017). Experimental approbation of improved automated decision support system on the example of the fundamental analysis of exchange market trade. *Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomii*, 2(5), pp. 209-218.

Viktorov V., Senior Lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine

Distributed computation as a tool of blockchain technologies with respect to the energy system of Ukraine

The paper highlights the results of scientific research concerning the distribution problem of computational tasks within the distributed system. The behavioral research of information flows service is carried out by the simulation modeling method using a simple flow. The input information flow is formed by generating intervals between the message reception times of messages according to the Poisson distribution. The research is based on an analysis of the initial

characteristics in the functioning the information processing system, their algorithms are implemented in the Microsoft Excel spreadsheets system using Visual Basic. Simulation of the information processing system occurs at the different values of variance of input information flows.

To improve the adequacy of the mathematical model for this discipline of information flows service, methods were proposed that do not directly change the processing algorithm. As a result of simulation in the computer system behavior with the use of the proposed methods for the formation of input information flows, conditions of applicability of these methods were determined. As an additional means of improving the functioning of the computer system in general and increasing the adequacy of the mathematical model of the service discipline, an adaptive control of the quantization vector \bar{T}^k is proposed. Prior to the previously considered implementation area of controlled discipline of service, approbation of the methods developed by the author to improve the discipline of service of information flows, taking into account the characteristics of value and aging information regarding distributed computation in the field of cryptocurrency was made. The results of simulation prove that the methods of the preliminary formation of input information flows in most cases lead to an increase in the computing system effectiveness.

Key words: discipline of information flows service, adequacy of the mathematical model, blockchain, cryptocurrency.

Викторов В.В., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Распределенные вычисления как инструмент блокчейн технологий применительно к энергосистеме Украины.

В работе освещаются результаты научного исследования, относительно проблемы распределения вычислительных задач в рамках распределенной системы. Выявлена актуальность проблемы, которая рассматривается в условиях внедрения систем добычи криптовалюты. Для реализации выбрана управляемая дисциплина обслуживания информационных потоков, выявлены ее недостатки и предложены методы совершенствования дисциплины обслуживания. Исследовано поведение моделируемой системы с учетом предложенных методов. Результаты моделирования отобразили меру влияния методов предварительного формирования входных информационных потоков на изменение эффективности функционирования вычислительной системы.

Ключевые слова: дисциплина обслуживания информационных потоков, адекватность математической модели, блокчейн, криптовалюта.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 14.03.2019 р.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 005.5:004.45



Л. М. БАНДОРІНА,
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*



О. С. БУЛАВКА,
*аспірант,
Національна металургійна академія України*

ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ СТАРТАП КОМПАНІЯМИ

Статтю присвячено актуальній проблемі використання аутсорсингу стартап компаніями. Досліджено доцільність перенесення роботи над продуктом стартап компанії із внутрішньої команди на стороннього аутсорс-партнера. Розглянуто стадії розвитку стартап компанії та зв'язок між ними і доцільністю використання аутсорсингу. Проаналізовано теоретичні засади застосування аутсорсингу. Проведено зіставлення переваг та недоліків, а також ризиків що виникають при використанні аутсорсингу стартап компаніями.

Ключові слова: стартап, аутсорсинг, бізнесова модель, спеціалізація, екстерналізація, управління підприємством, ІТ-сфера, виробничий аутсорсинг.

Постановка проблеми. Основною задачею стартап компанії є пошук бізнесової моделі, що може бути відтворена і масштабована у майбутньому. Таким чином кожний стартап характеризується ризиком пов'язаним із

хибністю початкової гіпотези щодо бізнесової моделі. Одним із шляхів мінімізації цього ризику є зменшення витрат на її валідацію. Багато стартапів обирають аутсорс як одне із рішень цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ретельне дослідження питань аутсорсингу було проведено у роботах західних науковців, таких як Д. Берсін, Ж.-Л. Бравар, М. Донелланн, Е. Йордон, С. Клементс, Р. Морган та Дж. Хейвуд [1; 2]. Ними було виявлено основні засади аутсорсингу, визначено його особливості, принципи побудови ефективних трудових відношень. Аналіз робіт вчених в області досліджень розвитку напрямку аутсорс і стартап компаній (О.М. Полінкевич [3], Є.М. Куцин [4], О.В. Дідух [5], З.П. Двуліт [6], М.В. Матвійчук, О.І. Микало [7]) виявив наявність великої кількості підходів до вирішення проблем доцільності та ефективності використання моделі аутсорс стартап компаніями. Заслужують на увагу науково-теоретичні та практичні підходи до розуміння сутності і трактування поняття "аутсорсинг" і можливостей його використання в Україні, які представлені в працях авторів Є.М. Куцини, О.В. Дідуха [4; 5].

Формулювання цілей статті. Головними засадами дослідження є аналіз розповсюдженості використання аутсорсингу у діяльності стартап компаній та виявлення переваг та недоліків такого підходу.

Виклад основного матеріалу. Аутсорсинг – спосіб надання послуг, вироблення продукції або виконання завдань фізичною особою або компанією для іншої компанії. Зазвичай функції, що виконуються за моделлю аутсорсинга, можуть бути виконані у рамках компанії-замовника.

Єдиного визначення поняття стартап компанії не існує. Шляхом поєднання і вилучення загальних рис серед визначень ключових фахівців отримаємо наступне. Стартап – це компанія, метою існування якої є перевірка бізнесової моделі із подальшим перенесенням її на нові ринки та масштабуванням. Зазвичай стартап компанії характеризуються бізнесовими моделями заснованими на новітніх розробках у сфері науки і техніки.

Процес роботи стартап компанії складається з трьох основних етапів.

Етап 1 – Пошук клієнта. На цьому етапі Sales Sourcer складає базу потенційних клієнтів (Leads), використовуючи різні блоги про ангельські інвестиції, зарубіжні дошки оголошення про найм співробітників, списки стартапів Європи і США, що знаходяться на стадії розвитку, соціальні мережі такі як Linked In.

Для кожної знайденої компанії Sales Sourcer складає список осіб, що приймають рішення, і список способів контакту (електронна пошта, аккаунт в Linked In, номер мобільного телефону і т.ін.). Отримана база аналізується на предмет релевантності, відсіваються компанії, що не підходять. У разі якщо

потенційний клієнт висловив свою зацікавленість, Sales Manager вступає з ним у приватне обговорення його потреб і проблем, пропонує з боку стартап компанії можливості їх вирішення.

У разі, якщо клієнт зацікавлений в розробці продукту з нуля, технічний фахівець стартап компанії ознайомлюється з ідеєю або ж технічним завданням. При необхідності проєктувальник інтерфейсів створює макет майбутнього продукту, який затверджується замовником. Після цього дається оцінка вартості продукту, строків виконання розробки і підписується контракт.

У разі, якщо клієнта цікавить лише підтримка його готового продукту, виправлення помилок тощо, обумовлюються способи комунікації, способи постановки завдань, терміни проєкту, кількість розробників, кількість необхідних годин роботи на тиждень. Після цього підписується контракт.

Етап пошуку клієнта вважається завершеним при підписанні контракту.

Етап 2 – Розробка продукту. На цьому етапі процес комунікації з клієнтом переходить від Sales Manager до Project Manager. Завдання останнього – це планування роботи таким чином, щоб замовник залишився задоволений кількістю витраченого часу і бюджетом проєкту, а навантаження розробників відповідало їх контракту з компанією (не було переробок і т. інше).

Весь процес розробки продукту розбивається на періоди, які називаються Sprints. Кожен такий період являє собою проміжок часу (найчастіше це 2 тижні), на початку якого планується конкретна сукупність завдань, які необхідно своєчасно виконати. В кінці кожного періоду відбувається демонстрація клієнту виконаної роботи. Таким чином виключається можливість виникнення ситуації, коли замовник фінансує проєкт (розробку), а через рік дізнається, що робота не виконана.

Даний етап завершується здачею проєкту (це може бути, наприклад, завантаження програмного продукту в App Store і/або Play Market).

Етап 3 – Підтримка. Після успішної здачі проєкту клієнту може знадобитися додатковий функціонал. Тоді етап 2 запускається знову, можливо в менших масштабах.

Компанія обов'язково надає клієнту гарантійний термін (від місяця до півроку) на виправлення розробниками будь-яких виявлених помилок.

У Sales Manager створюються завдання на так звані «up sale», тобто «повторні продажі», які становлять значну частину обороту стартап компанії. Через деякий час після здачі проєкту, замовнику може бути представлена ідея розробки нового функціоналу або іншого продукту, що підштовхує його до нового співробітництва з компанією.

Перед засновниками стартап компанії завжди виникає питання пошуку фахівців для реалізації ідеї у вигляді продукту з метою подальшої валідації бізнес моделі.

Починати tech-стартап відразу з набору власної команди – це великий ризик. На старті важливо продемонструвати прототип продукту, обґрунтувати його цінність перед інвесторами, але якщо засновники крім самого продукту зайняті безперервним пошуком кадрів, менеджментом команди, мотивацією – запуск може бути відкладений на невизначений термін.

Існує альтернативний шлях: аутсорсинг команди розробки. Зазначимо, що оптимальний сценарій – це не випадково знайдені в мережі Internet програмісти та дизайнери, а аутсорс повністю укомплектованої злагодженої команди «в оренду».

Світовий і український досвід підтверджує, що аутсорсинг розробки, як на ранніх стадіях проекту, так і під час його зростання – відмінно працююча модель. Розглянемо приклади стартапів, які розвивалися саме за такою схемою і досягли успіху.

Колективний чат Slack набирає популярність, і зараз продукт вже оцінюється в 3 мільярди доларів. На ранніх етапах компанія використовувала аутсорс-розробників.

Сьогодні Skype – один із найпопулярніших засобів зв'язку в мережі Internet. Компанія починала без власної команди програмістів, і тому програмну частину виконала аутсорс-команда з Естонії. Компанія була придбана Microsoft за 8,5 мільярда доларів.

Найбільших хостинг і середовище спільної розробки для IT-проектів, Github, також свого часу використав роботу програмістів-аутсорсерів. Це дозволило йому швидко наростити функціонал і у 2008 році стати «Кращим стартап-дебютом» за версією TechCrunch. Сьогодні компанія оцінюється у 2 мільярди доларів.

Basecamp – це один із найпопулярніших інструментів для управління проектами. Що важливо, у процесі роботи над продуктом був створений фреймворк Ruby on Rails, який сьогодні вважається оптимальним рішенням для розробки стартапів.

Із самого початку MySQL практикує стратегію використання переважно аутсорс-персоналу з різних країн.

E-commerce платформа у сфері цифрової дистрибуції AppSumo працює по моделі «пропозиція дня» і має близько 700 000 активних передплатників і оцінюється в 2 мільйони доларів. Починалося все з найму пакистанського розробника за 50\$ (треба було зробити на сайті кнопку PayPal), відтоді дуже

багато фахівців компанії працювали за аутсорс-моделлю: програмісти, маркетингологи та контент-спеціалісти.

Платформа електронної комерції Fab за рік виросла з 175 тисяч до 10 мільйонів користувачів на рік. Вартість компанії оцінювали в 1 мільярд доларів, а рекордні інвестиції за один раунд для компанії склали 105 мільйонів. Компанія вдалася до допомоги аутсорс-команди розробників на етапі зростання.

Klout аналізує соціальні зв'язки і вимірює вплив в соціальних мережах. Перед запуском компанія покладалася на сили безлічі аутсорс-розробників.

Сервіс Staff.com, що пропонує послуги аутсорсинга компаніям, сам розвивається за цією ж моделлю.

Рекрутинг-додаток для Facebook, BranchOut, було цілком зроблено шляхом аутсорсу. Компанія притягла сумарно 49 мільйонів доларів інвестицій.

Власники чистих ІТ-компаній часто використовують аутсорс-розробників з різних країн для розвитку продукту. Як це робить, наприклад, Opera Software.

Джек Ма і Пен Мей, засновники «китайського eBay» Alibaba, віддали розробку на аутсорс на самому початку шляху компанії. Зосередженість на бізнесі і стратегії допомогла їм побудувати ту компанію, що ми знаємо сьогодні.

Доцільність вибору використання аутсорсингу стартап компаніями залежить від ідентифікації цієї компанії, тобто визначення того, на якому етапі розвитку знаходиться стартап. Залучення зовнішньої команди розробки має сенс у наступних випадках.

Рання стадія. У цей момент фактично наявні лише ідея і детальний опис, як цю ідею треба реалізувати. Все базується на гіпотезах, без будь-яких технічних подробиць. Використання аутсорс може зберегти час, який інакше було б необхідно витратити на нарощування експертизи в незнайомій стартапу області.

Варто зазначити, що технологічні стартапи дуже сильно пов'язані з технологіями, тому консультація експерта є доцільною. Частим випадком є змінення вектору розвитку продукту через особливості конкретної технології.

Стадія початку зростання. Навіть якщо до цього стартап користувався власною командою, найімовірніше, що стартапу на цьому етапі не вистачатиме часу на оперативне залучення і навчання кадрів для швидкого розвитку проекту. Стартап також може наштовхнутися на проблему вибору гідної аутсорс команди, яка здатна підтримувати рівень якості продукту.

Наведемо порівняння доцільності використання внутрішньої і зовнішньої розробки (табл. 1).

Порівняння доцільності внутрішньої і зовнішньої розробки

Складові	Внутрішня розробка	Розробка шляхом аутсорсу
Якість	Необхідно унікальне рішення. Велика кількість співпраці необхідна для вирішення поставленої задачі	Функціональний компонент добре визначений і розроблювався перед цим, наприклад, блог, галерея і т. ін. Ці частини функціоналу можуть бути перенесені на аутсорс через те, що можуть бути розроблені повторно
Витрати	Витрати при застосуванні внутрішньої і зовнішньої розробок приблизно однакові. Внутрішня розробка надає кращий рівень співпраці і більш глибоке розуміння проблем, що потребують вирішення	Якість зовнішньої розробки перевірена і витрати на неї можуть бути меншими, ніж витрати на внутрішню розробку
Час	Якість і витрати набагато важливіші за час	Швидкість – найважливіший фактор. Доцільно для стартапів, що потребують швидкого зростання
Майбутні вимоги та збереження досвіду	Технічне рішення є новаторським і вимагає високого рівня досвіду і навичок	Рішення є одним із і не потребує подальшої підтримки і вдосконалення
Пошук фахівців	На обрану платформу чи технологію можливо знайти фахівців	Проблеми з рекрутингом фахівців на обрану платформу чи технологію

Перевагою аутсорс-команд є гнучкість. Стартап має можливість підібрати команду з потрібним йому набором навичок, замість того, щоб навчати своїх власних співробітників, адже це є значними витратами часу та бюджету. Команда може бути розширена за рахунок додаткових ресурсів підрядника, коли виникає така необхідність. Також це дає гнучкість у питанні змінення вектору руху. Частина продукту може бути завершена і, як наслідок, окремі фахівці вже не є потрібними. Гнучкість притаманна аутсорсу. Частим випадком є найм команди не на повний робочий день, а на вирішення конкретних завдань.

Межі стартапа виходять далеко за межі пристрою, додатку або сервісу, в яких він реалізований. Багато в чому успішність продукту визначає інформаційний фон, що оточує його, і реальний, призначений для користувача, досвід. Особливу роль в створенні такого інформаційного фону відіграє

підтримка клієнтів, як інформаційна, так і технічна, що вимагає спеціальних знань і навичок.

В окремих випадках без якісної підтримки просто не обійтися. Наприклад, при запуску нового сервісу для розгалуженої мережі аптек, онлайн-замовлення квитків в кіно, виведенні на ринок нового пристрою запит на відробіток призначеного для користувача фідбеку може виявитися настільки великим, що своїми силами стартап забезпечити його просто не в змозі. Тому молодим компаніям або підприємцям, у яких вже є продукт або його прототип, самий час замислитися про того, хто займатиметься підтримкою клієнтів.

Реалізація підтримки власними силами для стартапу пов'язана із значними труднощами і витратами. Найм персоналу, навчання, контроль якості віднімають цінний час та ресурси, які варто було б витратити на удосконалення самого продукту, його розробку і просування.

Креативність і прагнення рухатися вперед на практиці часто виявляються несумісні з необхідністю постійно бути на зв'язку по телефону, в електронній пошті і месенджерах, терпляче пояснюючи десяткам клієнтів особливості використання продукту і вирішуючи безліч питань, що виникають у них. А коли компанію відмічає незадоволений користувач у Facebook або Twitter, і повідомляє про проблему широкій аудиторії, ситуація і зовсім загрожує катастрофою – на «гасіння пожежі» доводиться кидати усі доступні сили і засоби.

Як результат, невелика команда, витрачаючи значні зусилля на підтримку, перестає бути гнучкою і цілком може втратити момент для затвердження своїх позицій на ринку.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином можна виділити наступні переваги використання стартап компаніями аутсорс-підходу:

- 1) можливість отримати необхідні людські ресурси за короткий шлях, що є важливим у стартап ринку, який швидко змінюється і еволюціонує;
- 2) гнучкість за необхідності розширення команди і об'ємів виробництва у випадку, коли бізнесова модель успішно пройшла початкову валідацію;
- 3) можливість скорочення ресурсів у разі зміни вектора розвитку стартапу;
- 4) використання вже підготовлених і кваліфікованих фахівців.

Окрім переваг використання стартап компаніями аутсорс-підходу у процесі дослідження також було визначено недоліки такого способу роботи і представлено рекомендації стосовно можливостей їх подолання. По-перше, зміщення центру цінностей стартап компанії на стороннього аутсорс-партнера. Це призводить до додаткового ризику банкрутства аутсорс-партнера і затримок у роботі над продуктом стартап компанії. Одним із можливих шляхів

вирішення даної проблеми є формування власної менеджмент команди, яка буде працювати над декомпозицією задач перед передачею їх на аутсорс та контролем роботи. Таким чином, втрата одного із ланцюжків призведе до менших затримок.

По-друге, бізнесова модель стартап компанії може бути використана аутсорс компанією. Це призводить до появи додаткового конкурента, який для кінцевого користувача має ті самі конкурентні переваги, що і початкова стартап компанія. З метою запобігання таких випадків слід приділяти увагу юридичному аспекту побудови трудових відношень із аутсорс-партнером.

По-третє, винесення частини команди до стороннього партнера, такого як аутсорс компанія, призводить до втрати рівня контролю. Це можна компенсувати налагодженою схемою взаємодії між стартап компанією і аутсорс-партнером через щоденні зустрічі, звіти, чисельні оцінки ефективності і тому подібні заходи.

Список використаної літератури

1. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган; пер. с англ. В. Денисов. – К.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 260 с.
2. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд; [пер. с англ.] – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 176 с.
3. Полінкевич О.М. Обґрунтування аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів машинобудівних підприємств Волинської області / О.М. Полінкевич // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 144-148.
4. Куцин Є.М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу / Є.М. Куцин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №1 – С. 213-217.
5. Дідух О.В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О.В. Дідух // Львівська політехніка. – 2012. – №739. - С. 82-87.
6. Двудіт З.П. Сутність та переваги рівнів аутсорсингу / З.П. Двудіт, М.В. Матвійчук // Збірник наукових праць ДЕГУТ. Серія «Економіка і управління». – 2013. – №23. – С. 299-307.
7. Микало О.І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу / О.І. Микало // Економічний простір. – 2010. – №37. – С. 216-222.

References

1. Bravar, J.-L. (2007). *Effektivniy outsorsing* [Effective outsourcing]. Kyiv: Balance Business Books.

2. Heywood, G.B. (2004). *Autsorsing. V poiskah konkurentnih preimushchestv* [Outsourcing. In searches of competitive advantages]. Moscow: "Williams" Publishing House.

3. Polinkevych, O.M. (2014). *Obgruntuvannja autsorsingu dopomizhnikh biznes-procesiv mashinobudivnikh pidpriemstv Volins'koji oblasti* [Ground of outsourcing of auxiliary business processes of machine-building enterprises of volyn area]. *Ekonomichnyi forum*, 2, pp. 144-148.

4. Kutsyn, E.M. (2011). *Teoretychni ta prykladni aspekty autsorsynhu* [Theoretical and applied aspects of outsourcing]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 1, pp. 213-217.

5. Diduh, O.V. (2012). *Analiz efektyvnosti vykorystannia autsorsyngu u gospodarskii diialnosti pidpryemstv* [Analysis of the effectiveness of outsourcing using in the proprietary activity of enterprises]. *Lvivska politehnika*, 739, pp. 82-87.

6. Dvulit, Z.P. (2013), *Sutnist' ta perevagi rivniv autsorsyngu* [Outsourcing essence and benefits]. *Zbirnyk naukovykh prats DETUT. Seriia "Ekonomika i upravlinnia"*, 23, pp. 299-307.

7. Mikalo, O. I. (2010). *Analiz ta klasyfikaciia form autsorsingu* [Analysis and classification of outsourcing forms]. *Ekonomichnii prostir*, 37, pp. 216-222.

Bandorina L., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Bulavka A., postgraduate, National Metallurgical Academy of Ukraine

Trends of outsourcing usage by startup companies

The relevant issue of outsourcing usage by startup companies has been considered in the article. The results were obtained using following methods: functional analysis – in determining the feasibility of outsourcing usage, depending on the characteristics of a startup company; limit analysis – when establishing the relationship between the current stage of development and the state of financing of a startup company and the appropriateness of attracting external resources. A definition of a startup company based on the definitions of industry experts has been proposed. Considered a typical work scheme of outsourcing company. The outsourcing company workflow is classified into steps, each of which has a separate goal. A number of examples of successful startup companies that have conducted product development through outsourcing are shown. The problems of startup companies are considered. A number of recommendations have been proposed regarding the decision to use outsourcing, which are based on the features of a startup company, the state of its financing and the stage of development.

The approaches are given regarding the determination of the expediency of outsourcing a startup company, the components of which are: the required level of product quality; eligible costs, the level of which depends on the current state of financing; the time limits for which the product must be completed; future product requirements; strategy of saving experience and the problem of finding relevant professionals. The principles for determining the feasibility of using outsourcing when creating a product can be applied and are relevant for startup companies that differ in their level of development and state of funding.

Key words: startup, outsourcing, business model, specialization, externalization, business management, IT-sphere, production outsourcing

Бандорина Л.Н., к.э.н., доцент; Булавка А.С., аспирант, Национальная металлургическая академия Украины

Тенденции использования аутсорсинга стартап компаниями

Статья посвящена актуальной проблеме использования аутсорсинга стартап компаниями. Исследована целесообразность перенесения работы над продуктом стартап компании из внутренней команды на стороннего аутсорс-партнера. Рассмотрены стадии развития стартап компании и связь между ними и целесообразностью использования аутсорсинга. Проанализированы теоретические принципы применения аутсорсинга. Проведено сопоставление преимуществ и недостатков, а также рисков, которые возникают при использовании аутсорсинга стартап компаниями.

Ключевые слова: стартап, аутсорсинг, бизнес-модель, специализация, экстернализация, управление предприятием, IT-сфера, производственный аутсорсинг.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 14.03.2019 р.

СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

УДК 378.1:330.342



В. В. ЛИПОВ,

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки та
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*



Т. С. ЧЕРНУХА,

*аспірант кафедри міжнародної економіки та
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАСАД ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розглядаються напрями трансформації комплементарних засад інституціонального підґрунтя системи вищої освіти України в умовах ринкової економіки. Досліджене підґрунтя формування структурної та функціональної складових комплементарної взаємодії інститутів та інституцій системи вищої освіти. Розкрито особливості забезпечення комплементарної взаємодії ЗВО з державою, секторами великих і малих приватних підприємств, місцевими співтовариствами та домогосподарствами, як споживачами освітніх послуг. Розглянуто інституціональні проблеми, що постають перед системою вищої освіти в процесі глобалізації.

Ключові слова: інститути, інститути вищої освіти, інституціональна комплементарність, інституціональні зміни, інституціональні системи, система вищої освіти, структурна комплементарність, функціональна комплементарність.

Актуальність та постановка проблеми. Одразу після отримання Україною незалежності та початку ринкових перетворень перед реформаторами постало завдання трансформації національної системи вищої освіти (ВО).

Одразу кілька чинників суттєво ускладнювали його успішне втілення в життя. Трансформаційна криза співпала з ґрунтовними змінами, що відбувалися в глобальній економіці та не могли не зачепити систему ВО. Зростання відкритості національних економік, технологічна революція, інформатизація та формування економіки знань зумовили кризу ВО, яка перш за все торкнулася систем ВО провідних країн світу. Адже саме вони першими відчували наслідки змін, що відбуваються. Вже сама назва роботи Г. Рідінгса відбиває ситуацію, що склалася [1]. Відповідно, з одного боку, втратили актуальність зовнішні зразки для запозичення моделей ВО, орієнтирів реформ, що вже існували. А з іншого - нова модель лише формувалась. Отже, особливого значення набуло напрацювання власного розуміння орієнтирів розвитку ВО відповідно до перспектив розвитку національної економіки в цілому.

Суттєвий евристичний потенціал досягнення цієї мети містить концепція інституціональної комплементарності, як має на увазі комплексне врахування в процесі перетворень взаємозв'язків і взаємозалежностей між елементами інституціональних систем в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Широке визнання концепція інституціональної комплементарності отримала після публікації П. Холлом та Д. Соскісом вступу до колективної монографії «Розмаїття варіантів капіталізму: інституціональні засади компаративного аналізу» [2]. Вчені акцентували увагу на ключовій ролі комплементарності інститутів, що утворюють єдину систему. Вже в цій монографії колектив дослідників під керівництвом М. Естевіз-Абл звертається до вивчення ролі комплементарності у формуванні ефективної системи підготовки професійних кадрів [3]. В. Липов виділяє навчання і професійну підготовку кадрів, ключову роль у якій відіграють системи ВО, у якості одного з інституціональних блоків соціально-економічних систем, комплементарність між якими доповнює внутрішню комплементарність інституційних елементів в межах кожного з них [4; 5]. Визнання значення інституціональної комплементарності у формуванні ефективної системи ВО знаходить відображення у тому, що майже одночасно два дослідника, що працюють в межах концепції різноманіття варіантів капіталізму звертаються до її використання в ході порівняльного аналізу сучасних моделей ВО Німеччини та Великобританії [6; 7]. В. Вольчик, П. Савко, А. Маскаєв [8] та О. Жук [9] досліджують проблеми організаційних та інституційних змін в системі ВО в контексті впливу на них явища комплементарності елементів інституціональних систем. Вказані вчені вивчають широкий спектр чинників, що зумовлюють взаємодоповнюваність елементів інституціональної системи ВО. Одночасно за межами уваги лишаються витoki їх диференціації відповідно до ролі та місця в системі, коли інтеграційну складову забезпечує структурна, а

диференціацію елементів системи відбиває функціональна комплементарність. Важливо підкреслити, що на відміну від функціональної (внутрішньої) структура комплементарність у визначальній мірі залежить від особливостей національної культури [10].

Формулювання цілей статті. Мета роботи полягає у диференціації та визначенні особливостей забезпечення структурної та функціональної комплементарності інституціональних елементів системи ВО України в процесі її реформування.

Виклад основного матеріалу. Україна успадкувала розвинену систему ВО. Вона була зорієнтована на підготовку спеціалістів у відповідності з потребами народного господарства не лише республіки, але й інших частин Радянського Союзу. На початок 1990/1991 навчального року в країні діяло 149 закладів вищої освіти (ЗВО) III – IV рівнів акредитації в яких навчалось 881,3 тис. студентів [10]. В табл. 1 представлено дані про динаміку галузевої структури підготовки спеціалістів вищої кваліфікації українськими ЗВО за десятиліття, що передувало отриманню незалежності.

Таблиця 1

Динаміка підготовки в Україні спеціалістів вищої кваліфікації за галузями економіки (1980 - 1991 рр.) [1; 12]

Галузеві Групи	1980				1985				1991			
	Прийнято		Випущено		Прийнято		Випущено		Прийнято		Випущено	
	Тис.	%										
Всього	175,0	100	148,1	100	181,7	100	150,6	100	173,7	100	137,0	100
В т. ч.:												
промисло-вість та будівництво	71,3	40,7	59,1	39,9	71,8	39,5	56,4	37,5	62,8	36,2	43,5	31,8
транспорт та зв'язок	11,7	6,7	9,3	6,3	12,2	6,7	9,8	6,5	10,6	6,1	7,6	5,6
сільське господарство	16,9	9,7	13,0	8,8	18,8	10,3	14,4	9,6	17,3	9,9	15,0	10,9
економіка та право	16,3	9,3	14,6	9,9	15,1	8,3	15,6	10,3	13,9	8,0	14,0	10,2
охорона здоров'я, фізична культура та спорт	11,0	6,3	9,9	6,7	10,5	5,8	10,5	6,9	10,8	6,2	9,0	6,6
освіта	46,5	26,6	40,9	27,5	52,1	28,7	42,6	28,2	57,1	32,9	46,7	34,1
мистецтво та кінематографія	1,3	0,7	1,3	0,9	1,2	0,7	1,3	0,9	1,2	0,69	1,2	0,9

Перш за все розглянемо стартові умови комплементарної взаємодії інституціональної системи ВО, які передували розбудові незалежності. **Структурна комплементарність інституціональних елементів системи** ВО ґрунтувалась на чітко виражених комунітаристських засадах, що цілком відповідали переважним ціннісним орієнтаціям, характерним для національної культури. Вона підкріплювалась ідеологічними настановами, на яких вибудовувалась планова система господарювання. Загальнообов'язковість суспільної праці створювала умови для *переважного розуміння знань, професійних кваліфікацій як суспільного блага*. Важливими чинниками, що забезпечували досить високий рівень структурної комплементарності системи ВО виступали *виключно державна власність та фінансування органів освіти*. Відповідно, забезпечувалась як *структурна комплементарність системи вищої школи плановій моделі господарювання* так й її *внутрішня структурна комплементарність*. Остання вибудовувалась на чіткій ієрархії, що включала загальнодержавні, республіканські, обласні, міські та районні органи управління. Водночас, певне ускладнення, дисбаланс та інституціональну напругу в їх структурну комплементарність привносила диференціація приналежності вищих навчальних закладів на галузевому рівні, коли керівництво профільного міністерства доповнювалося керівництвом зі сторони галузевих міністерств, до яких належали відповідні виші. Таке «дублювання» виправдовувалося необхідністю забезпечення наближення навчального процесу до потреб відповідних сфер народного господарства. Тим самим створювалися умови для більш тісного зв'язку між структурною та функціональною складовими комплементарності інституціональних елементів системи ВО.

Значно складніше вибудовувалась **функціональна комплементарність інституціональних елементів системи вищої школи**. Тут також слід виділити кілька складових, рівнів комплементарних відносин. Перш за все, це *функціональна комплементарність як відповідність продукту діяльності вищої школи* – формування спеціалістів-професіоналів, знання та професійні компетентності яких відповідають *потребам народного господарства країни*. По друге – це *функціональна комплементарність системи управління* вищою школою як її *здатність ефективно виконувати свої функції*. І врешті-решт, потретє, *функціональна комплементарність на мікрорівні* як *внутрішня комплементарність інституціональних складових освітніх закладів*.

Перехід від планових до ринкових засад організації функціонування економічної системи кардинальним чином вплинув на зміну як кількісних (табл. 2) так і якісних основ структурної та функціональної складових комплементарної взаємодії інституціональних елементів системи ВО. Послідовне нарощування та деяке скорочення кількісних показників роботи

системи (відповідно з 149 ЗВО і 881 тис. студентів в них у 1990/91 н.р. до 345 і 2204 тис. у 2005/06 та 282 і 1322 тис. у 2018/19) супроводжувалось кардинальними організаційними змінами. Так, на початок 2018/19 н.р. в країні діяло 73 приватних ЗВО III-IV рівнів акредитації. В них навчалось 106573 студентів.

Перш за все зміни стосувалися структурної комплементарності. Адже за самими вихідними принципами ринкова система господарювання передбачає яскраву індивідуалізацію економічних інтересів суб'єктів, що здійснюють господарчу діяльність. Відмова держави від монополії на засоби виробництва, приватизація, кардинальне скорочення частки державної власності, отримання незалежними виробниками права на ведення підприємницької діяльності та використання найманої робочої сили, трансформаційна криза одразу з кількох напрямів *створювали тиск, спрямований на декомунітаризацію вихідних засад структурної комплементарності інституціонального середовища ВО.*

Таблиця 2

Динаміка основних показників ВО в Україні 1990 - 2019 рр.¹

(на початок навчального року; тис.)

	1990/91	1995/96	2000/01	2005/06	2010/11	2015/16	2018/19
Кількість ЗВО III-IV рівнів акредитації	149	255	315	345	349	288 ¹	282 ¹
Кількість студентів	881	923	1403	2204	2130	1375 ¹	1322 ¹
на 10 тис. населення	170	180	285	470	465	322	314

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Складено авторами за: Статистичний щорічник України за 2017 рік. - К.: Держкомстат, 2018. - с. 117, 118; 11.

По-перше, перехід до ринкових засад господарювання за визначенням передбачав і повинен забезпечувати зростання свободи вибору найманими працівниками форм здійснення своєї трудової діяльності, зворотною стороною якої є зростання власної відповідальності за цей вибір. Відповідно, зростає значення знань, професійних вмінь, навичок, кваліфікацій як особистого, *приватного капіталу*. Одночасно *держава* до певної міри, втрачає частину своїх зобов'язань щодо забезпечення професійної підготовки фахівців народного господарства. Розуміння професійних кваліфікацій як приватного капіталу призводить до того, що *роботодавці* також виявляються у складних умовах, адже, з однієї сторони, вони зацікавлені у залученні, а відповідно й підготовці висококваліфікованого персоналу, але, з іншої, вони чудово

розуміють, що працівники, у підготовку та підвищення кваліфікації яких вони готові витратити кошти, мають право коли завгодно полишити підприємство. Навіть кращі ніж ті, що мають місце на ринку праці, умови трудового контракту далеко не завжди можуть гарантувати роботодавцю стабільність або мінімізацію втрати кадрів, на підвищення кваліфікації яких він витратив кошти. Одночасно витрати на їх професійну підготовку призводять до зростання собівартості продукції, яку підприємство випускає. Отже, участь у фінансуванні отримання ВО як приватного капіталу для підприємств отримує суперечливе значення. Воно одночасно як сприяє зростанню їх конкурентоспроможності через забезпечення якісної професійної підготовки персоналу, так і створює перепони для неї, через зростання собівартості продукції.

По-друге, зростає розуміння, знань, професійних умінь, навичок і кваліфікацій як *капіталу, персонального капіталу*, інструменту, вкладання коштів у формування якого здатне та повинне забезпечити можливість успішного *особистого* існування у майбутньому. Ситуація стимулює як готовність окремих індивідів вкладати кошти в їх отримання, так і певне зростання готовності суспільства виправдати перехід до часткової оплати навчання. Одночасно зростають вимоги до закладів освіти. Залучення абітурієнтів до навчання на певні спеціальності набуває значення критерію успішності навчального закладу. Ринкові відносини між студентом і ЗВО підкріплюються розгортанням конкуренції між навчальними закладами, виокремленням, індивідуалізацією їх інтересів.

По-третє, розвиток приватного підприємництва, заснованого на використанні найманої робочої сили, зумовив появу в трансформаційній економіці *принципово нового суб'єкта*, що активно використовує професійні кваліфікації, отримані в процесі навчання. Але, на відміну від ролі держави в плановій моделі економічного устрою, він безпосередньо не приймає участі в забезпеченні їх формування. Так, *приватні підприємства* можуть і зазвичай проводять заходи з підвищення кваліфікації власних працівників, зобов'язані створювати сприятливі умови тим працівниками, які навчаються без відриву від виробництва, можуть частково або повністю оплачувати таке навчання, створювати власні навчальні центри, співпрацювати з вищими навчальними закладами, або навіть створювати власні. Результат такої діяльності цілком справедливо розглядається як *корпоративний капітал підприємства*. Відповідно, постає проблема *трансферабельності професійних кваліфікацій найманого персоналу*, які виявляються *одночасно приватним* капіталом працівників і *корпоративним капіталом підприємства*, яке витрачає кошти на його формування.

У випадку моносонії на відповідному ринку праці, коли професійні компетентності мають унікальний характер, можуть бути запропоновані та використані лише на одному конкретному підприємстві, останнє отримує певні гарантії ефективного використання коштів, що вкладаються у підготовку персоналу. Одночасно така ситуація створює проблеми для ЗВО, який здійснює підготовку відповідних спеціалістів. Мова йде про вплив ефекту масштабу, можливість досягнення точки беззбитковості у процесі підготовки відповідних спеціалістів. Постає завдання співвіднесення витрат, пов'язаних з підготовкою до певної міри унікальних навчальних програм, забезпеченням навчального процесу, з обсягом коштів, які готове заплатити підприємство за підготовку відповідних спеціалістів. Окремий випадок становлять підприємства, що є містоутворюючими, коли звільнення та зміна місця роботи спеціаліста пов'язані з суттєвими витратами, зумовленими необхідністю переїзду до іншого населеного пункту.

По-четверте, масова приватизація, роздержавлення підприємств створили ситуацію, коли держава до певної міри втратила безпосередню зацікавленість і виправдання своїх зобов'язань із забезпечення одноосібного повного фінансування потреб вищої школи. Так, держава лишається найбільшим роботодавцем. Підприємства, наймані працівники сплачують податки, які в свою чергу, спрямовуються в тому числі й на підтримку закладів освіти. Більше того, в розвинених країнах, цілому ряді країн, що розвиваються, перш за все Південній Кореї, все гучніше ставиться питання про те, що в умовах формування інформаційної економіки, економіки знань, *зростає значення знання, якісних професійних кваліфікацій громадян країни як суспільного капіталу*. Саме його рівень забезпечує можливість успішного розвитку економіки країни, її конкурентоспроможність на глобальних ринках, спроможність зайняти гідне місце в міжнародному розподілі праці.

По-п'яте, прибічники ринкової економіки, а саме такою є економіка України, звертають увагу на те, що знання, професійні кваліфікації, як й інші капітальні ресурси мають певну вартість. Отже, абсолютизація розуміння знання як суспільного капіталу, надання його на безоплатній основі руйнує самі засади ринкових відносин, стимулює безвідповідальне ставлення студентів, що їх повинні отримувати, до процесу навчання. Для підтвердження цієї тези зазвичай наводяться дані про значний відсів студентів в сучасній Німеччині. До того ж навчання на виключно безоплатній основі здатне породжувати диспропорції між попитом і пропозицією як на ринках освітніх послуг (між попитом з боку абітурієнтів та пропозицією з боку навчальних закладів), так і на ринках робочої сили (між попитом на спеціалістів з певними кваліфікаціями та пропозицією з боку ЗВО). Ще один аргумент проти системи виключно

безоплатного навчання, безпосередньо пов'язаний з попереднім, стосується проблеми обмеження доступу до навчання у випадку формування подібних дисбалансів для тих абітурієнтів, які готові вкладати в нього власні кошти. Отже, *перед державою постає завдання забезпечення доступу до знання як суспільно-приватного капіталу.*

Розглянуті аспекти трансформації вихідних світоглядних підвалин формування засад структурної комплементарності інституціональної системи вищої школи України свідчать про її дуалізацію, формування ситуації необхідності поєднання в процесі її розбудови двох *протилежних напрямків соціальних орієнтацій ціннісної системи - індивідуалізму та комунітаризму.* Безумовно, така ситуація суттєво ускладнює процес, але порівняльний аналіз інституціональних складових систем ВО країн світу свідчить, що Україна зовсім не поодиноким випадком в подібній ситуації. Не лише комунітаристські країни Східної Азії, перш за все Китай, а й країни Західної Європи, більше того, виражено індивідуалістичні англосаксонські країни так само вимушені поєднувати в процесі розбудови структурної комплементарності інституціональних систем ВО елементи як комунітаризму, так й індивідуалізму. В більшості випадків їм вдається це робити. Відрізняються механізми, акценти, інституціональні елементи, що забезпечують таке поєднання, але його сутність лишається незмінною. Більше того, в умовах формування в розвинених країнах інформаційного суспільства, економіки знань, коли зростає значення знання як ключового ресурсу розвитку, форми суспільного капіталу, зростає й розуміння необхідності забезпечення з боку держави можливості максимально широкого доступу до отримання якісної ВО всіма верствами населення.

Отже, *гетерогенізація ціннісних засад формування структурної комплементарності системи ВО в Україні не є нашою специфічною особливістю.* Досвід інших країн свідчить про можливість формування ефективного інституціонального підґрунтя її розвитку та функціонування.

Глибока трансформаційна криза української економіки, скорочення обсягів діяльності, масове закриття підприємств, згорання обсягів діяльності цілих галузей народного господарства України, послаблення гарантій зайнятості, переорієнтація на випуск нових товарів, послуг, технологій виробництва, розвиток малого підприємництва зумовили фундаментальні зміни підстав формування функціональної комплементарності інституціональних елементів системи вищої школи. Важливим наслідком цих змін, що безпосередньо впливають на перспективи розвитку системи ВО, стала поступова *переорієнтація суттєвої частини попиту як зі сторони роботодавців, так і зі сторони майбутніх найманих працівників зі*

специфічних, вузькоспеціальних на універсальні трансферабельні знання та професійні кваліфікації.

Відбувся перехід від моделі суспільного відтворення, побудованої на основі переважно середніх і великих підприємств, об'єднаних за галузями саме на основі функціональної єдності в забезпеченні виробничого процесу, до *двосекторної моделі економіки*. В ній *сектор великих галузевих і міжгалузевих холдингів*, побудованих на основі концентрації власності, отриманої за рахунок приватизації, доповнюється *сектором малих приватних підприємств*. Одночасно обидва сектори включають в себе широкий спектр в одному випадку великих і середніх за розмірами підприємств, а у другому – малих фірм, що представляють значне різноманіття форм та напрямів організації виробничої діяльності, галузевої спеціалізації. Відбулась певна хаотизація функціональних зв'язків між ЗВО та підприємствами-потенційними роботодавцями для випускників відповідних спеціальностей, хаотизація запиту на випускників ЗВО зі сторони потенційних роботодавців за ознакою їх професійної спеціалізації.

Особливе місце серед роботодавців – споживачів освітніх послуг системи вищої школи займає *держава*. В процесі трансформаційних перетворень суттєво змінилися її функції та форми діяльності. Одночасно вона лишається як власником абсолютної більшості ЗВО, так і провідним замовником їх послуг. Відповідно, в сфері забезпечення власних потреб у держави залишаються певні важелі, що дозволяють зберегти доволі чіткі засади функціональної комплементарності інституціональної системи ВО потребам споживачів її послуг державного управління та соціального забезпечення. Одночасно перехід значної частини державних підприємств на комерційні засади діяльності наближає їх до першого сектору економіки. Тому забезпечення якісного задоволення потреб цієї групи державних підприємств вимагає суттєвої перебудови засад функціональної комплементарності інституціональної системи ВО.

Варто зазначити суттєві відмінності у можливостях та шляхах інституціоналізації організації зворотного зв'язку між підприємствами-роботодавцями, що представляють перший та другий сектор, і системою ВО, забезпечення останніх інформацією про прогнозовані напрями розвитку та очікувані середньо та довгострокові потреби у спеціалістах певної кваліфікації. Адже саме на такі часові перспективи й працюють ЗВО.

Перш за все розглянемо особливості формування функціональної комплементарності інституціонального забезпечення системи ВО потребам *сектору середніх та великих підприємств*. Ситуація в національному середовищі господарювання зумовлює об'єктивні передумови можливостей

формування стабільного та прогнозованого довгострокового попиту зі сторони підприємців на кваліфікований персонал, науково-технічні розробки прикладного характеру, спрямовані на вдосконалення виробничого та організаційно-управлінського процесу на підприємствах, та створення комплементарних інституціональних механізмів забезпечення функціональної когерентності системи ВО України потребам сектору великих і малих підприємств. До них можна віднести цілий ряд чинників.

По-перше, подолання кризових явищ як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях функціонування економіки створює сприятливі обставини для стабільної роботи підприємств, нарощування випуску продукції, а, отже й зростання попиту на кваліфіковану робочу силу. Суттєвий потенціал розвитку економічної активності, а отже й створення додаткових робочих місць, становить інтенсифікація виходу українських виробників на зовнішні ринки. Варто також враховувати підвищені вимоги до якості експортованої продукції, як додаткового чинника зростання ваги кваліфікаційних характеристик персоналу.

По-друге, вихід економіки на траєкторію розвитку в ситуації прогнозованого, через демографічну кризу в Україні, скорочення народжуваності та масового виходу на пенсію випускників ЗВО радянського та перехідного періодів, дефіциту кваліфікованої робочої сили в свою чергу також сприятиме зростанню зацікавленості роботодавців в налагодженні зв'язків з навчальними закладами, зорієнтованими на підготовку відповідних спеціалістів.

По-третє, зростання відкритості національної економіки, спрощення процедур міграції робочої сили, інтеграція системи підготовки кадрів в європейський освітній простір суттєво розширили можливості працевлаштування громадян України. В умовах, коли заробітна плата, пропонована європейськими роботодавцями суттєво перевищує аналогічну в Україні, значно активізувалася трудова міграція. Це, в свою чергу призводить до суттєвих змін на ринку робочої сили в Україні. Скорочення пропозиції одночасно зумовлює як зростання ціни робочої сили, так і появу та загострення конкуренції на внутрішньому ринку робочої сили. Зворотною стороною зростання рівня оплати праці стає підвищення вимог до професійних кваліфікацій найманих працівників. Це створює додаткові стимули активізації інтересу з боку роботодавців до більш тісної безпосередньої співпраці з навчальними закладами, зорієнтованими на підготовку спеціалістів відповідного профілю.

По-четверте, кардинальні зміни технологічних засад виробничої діяльності зумовлюють зростання потреби в спеціалістах, здатних управляти сучасною технікою, відкритих до освоєння нових технологій, готових до

швидкої зміни виробничого процесу, оновлення своїх професійних знань та навичок. Саме на підготовку таких спеціалістів-професіоналів й орієнтуються передові ЗВО світу.

По-п'яте, бачення керівництвом підприємств перспектив розвитку бізнесу. В умовах глобалізації швидких змін конкурентного середовища ведення підприємницької діяльності зростає значення готовності та спроможності підприємницьких структур не лише вчасно відстежувати зміни, що відбуваються на світових риках, а й здатності передбачувати, прогнозувати перспективні напрямки їх розвитку, заздалегідь готуватися до очікуваних змін. Важливою складовою такої підготовки стає формування команди спеціалістів, озброєних знаннями про найсучасніші досягнення науково-технічного прогресу. Безперечно, за умов відповідної організації навчального процесу саме такими можуть і повинні бути випускники вищої школи. Більше того, орієнтація на перспективу створює підстави для активізації взаємодії підприємства, як споживача продукту діяльності ЗВО – кваліфікованих спеціалістів-професіоналів, з освітніми закладами. Зростає розуміння необхідності переходу від пасивної позиції стихійного прийому на роботу випускників ЗВО, які звернулися до відділу кадрів за власною ініціативою, до активної політики на ринку праці. Вона передбачає формування кадрового резерву підприємства, цілеспрямованого відбору потенційних співробітників вже в період їх навчання, проходження виробничої практики на підприємстві, погодження змісту навчальних програм, його максимального наближення до поточних і перспективних потреб виробництва.

По-шосте, цілком прогнозованою виглядає ситуація, коли вже підприємці будуть вимушені вступати в конкуренцію за кваліфікованих робітників. В цих умовах налагодження зв'язку між ними та закладами ВО, укладання договорів на підготовку кадрів відповідної кваліфікації згідно з потребами підприємства перетворюється на ще один інструмент інституціоналізації функціональних взаємозв'язків між ЗВО та роботодавцями.

По-сьоме, бурхливий розвиток технологій зумовлює зростання ролі та значення університетської науки як дієвого інструменту розробки та впровадження у виробничий процес найсучасніших технологій. Поєднання викладацької, наукової діяльності та участі у розробці та впровадженні в діяльність промислових підприємств науково-технічних розробок з початку епохи промислових революцій набуло значення однієї з ключових функцій послідовно моделей Гумбольдівського університету, університетів розвитку, мультиуніверситету, сучасного підприємницького університету [13].

Отже, структурні трансформації в економічній системі, формування двосекторної моделі ринку праці, суттєво змінили умови налагодження

функціональних зв'язків між підприємствами-роботодавцями, як кінцевими «споживачами», що мають потребу в кваліфікованому персоналі, забезпечують можливість «капіталізації», використання знань, отриманих в процесі навчання, саме як капіталу, оцінюють їх рівень, і закладами ВО. В нових умовах виникає потреба у визначенні вихідних засад забезпечення функціональної комплементарності системи ВО.

Орієнтиром у процесі формулювання довготермінових засад формування функціональної комплементарності системи ВО *сектору середніх і великих підприємств* повинні слугувати документи державних органів влади, що визначають стратегію, напрямки та перспективи розвитку економіки України. Забезпечення функціональної комплементарності інституціональної системи ВО України обох секторів національної економіки ґрунтується на безпосередніх зв'язках ЗВО з підприємствами-роботодавцями, різного роду об'єднаннями виробників, роботодавців, профспілковими організаціями, місцевими органами влади і управління, місцевими громадами. Основні напрямки та інструменти комплементарної взаємодії включають підготовку, підвищення кваліфікації кадрів та виконання ЗВО науково дослідних і проектно-конструкторських робіт на замовлення й у взаємодії з підприємствами сектору. Одночасно варто зазначити, що перспективи подальшого зростання під впливом науково-технічного прогресу ролі та значення міжнародної взаємодії та породжуваного цим процесом подальшого поглиблення спеціалізації та поділу праці зумовлюють зростання значення *спеціальних професійних кваліфікацій*.

Особливості *сектору малих підприємств* закладаються широтою сфер їх діяльності, різноманіттям форм організації, територіальною розпорошеністю, невеликими масштабами діяльності, значним рівнем конкуренції та економічних ризиків. Все це породжує суттєві ускладнення в процесі визначення середньо та довгострокових орієнтирів їх розвитку. А, отже, й формування прогнозованого й стабільного цілеспрямованого запиту на кваліфіковану робочу силу певної, заздалегідь визначеної спеціалізації та професійної кваліфікації. У поєднанні зі значно меншими, у порівнянні з великими та середніми підприємствами першого сектору, можливостями фінансової підтримки процесу отримання професійних кваліфікацій своїми працівниками, формується ситуація, коли малі підприємства можуть перетворитися на пасивних кінцевих споживачів освітніх послуг, втратити безпосередній функціональний зв'язок з ЗВО, що готують спеціалістів відповідної кваліфікації. Зворотною реакцією з боку потенційних найманих працівників стає зростання попиту на *універсальні трансферабельні професійні компетентності*, носій яких легко може знайти їм застосування у випадку необхідності зміни місця працевлаштування.

Негативним наслідком такої ситуації стає *втрата потенціалу розвитку* бізнесових структур, діяльність яких ґрунтується на застосуванні *сучасних складних вузькоспеціалізованих технологій*, здатних *забезпечити успіх на висококонкурентних світових ринках*. Як свідчать статистичні дані, Україну можна віднести до країн, що лідирують як за абсолютними обсягами так і за часткою в робочій силі випускників з інженерними спеціальностями, що орієнтуються перш за все на посилену професійну спеціалізацію. Система підготовки спеціалістів вищої кваліфікації забезпечує нам восьме місце у світі за обсягами STEM-робочої сили (S – Science, T – Technology, E – Engineering, M – Mathematics). Але надзвичайно гострою залишається проблема забезпечення ефективності застосування їх професійних компетенцій. Адже якщо наші найближчі сусіди за цим показником (Південна Корея – сьоме, і Франція – дев'яте місце) виявляються здатними сформувати обсяги експорту високотехнологічної продукції у 268,62 і 227,79 млрд. дол. США відповідно, то в Україні цей показник дорівнює всього 7,76 млрд. дол. США [10]. Успіх країн-лідерів у підготовці STEM-робочої сили свідчить про те, що активне використання професійних компетентостей, які закладаються в процесі отримання ВО, створює чудовий потенціал формування власних «нішових» позицій на світових ринках. Більше того, як демонструють В. Кім та Р. Моборн застосування інноваційних підходів, впровадження та ефективне використання новітніх технологій, стратегія «Блакитного океану», відкриває чудові перспективи успішного виходу на світові ринки перш за все саме перед малими венчурними підприємствами [0]. ЗВО здатні та повинні зробити свій внесок у забезпечення використання можливостей, які відкриває перед малим бізнесом стратегія, запропонована дослідниками.

Шляхами вирішення цього завдання є посилення взаємодії ЗВО з *органами місцевої влади та управління, територіальними громадами*, об'єднаннями підприємців, активна участь у формуванні та забезпеченні діяльності територіальних кластерних структур, що поєднують технологічно взаємопов'язані підприємства або підприємства, які працюють в одному секторі економіки, визначення потенціалу та пошук можливостей включення малих підприємств регіону у глобальні ланцюжки створення доданої вартості (ГЛДВ), глобальні виробничі системи (ГВС). В цьому контексті, саме на рівні взаємодії з територіальними громадами регіону розташування ЗВО *зростає значення науково-дослідної, соціальної та культурної функцій системи ВО*. Близькість до потенційних споживачів послуг, орієнтація на їх професійні потреби, інформованість про наявні ресурси, знання потенціалу розвитку, розуміння проблем, які стоять перед регіоном в цілому і перед окремими підприємствами

перетворюють регіональні ЗВО на центри інтелектуального життя певної територіальної громади.

Адже саме в ЗВО концентруються найкращі ресурси для постійного моніторингу передових досягнень науково-технічного прогресу, що можуть бути використані підприємствами регіону, забезпечення науково-технічної підтримки їх впровадження у виробництво. У взаємодії з органами місцевої влади та управління їх професорсько-викладацький склад готує різноманітні Програми, Стратегії регіонального розвитку. Визначення можливостей формування та розвитку регіональних кластерних структур вимагає залучення до взаємодії підприємців, роботодавців регіону. Співпраця з конкретними підприємствами становить ще один напрям роботи. Вона забезпечує гарне підґрунтя поєднання потенціалу системного відстеження інноваційних можливостей, що створюються завдяки активному розвитку світового науково-технічного прогресу та динамічним змінам на глобальних ринках з практичним досвідом і постійною зацікавленістю у поліпшенні конкурентних позицій на ринках, що вже освоєні, виходом на нові, в тому числі зовнішні ринки. Особливий інтерес в контексті забезпечення стабільності попиту на продукцію підприємств регіону та розширення обсягів її виробництва може представляти пошук потенційних партнерів для включення в ГЛДВ та ГВС, забезпечення їх технологічної готовності для такої співпраці.

Держава в особі загальнонаціональних та місцевих органів влади та управління, структур, покликаних підтримувати правопорядок, національну безпеку, широкий спектр напрямків розвитку інфраструктури господарчої діяльності, науки, освіти, культури, охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища, соціальної підтримки різних верств населення, виробничих підприємств, що знаходяться у її підпорядкуванні, виступає у якості найбільшого роботодавця, а отже й замовника послуг системи ВО. Широкий спектр завдань, інструментів та сфер діяльності зумовлює суттєві відмінності напрямків забезпечення функціональної комплементарності системи ВО окремим складовим державного сектору економіки. В табл. 3 представлено дані про розподіл студентів між державними органами управління за критерієм підпорядкування ЗВО.

Безпосереднє підпорядкування державним органам влади та управління, правоохоронним органам та структурам підтримки національної безпеки, що відповідають за певний сектор господарчої діяльності, створює сприятливу можливість забезпечення функціональної комплементарності інституціональної структури ЗВО його актуальним потребам. Тісний зв'язок таких навчальних закладів, як Національна академія державного управління при Президентові України та її структурні підрозділи, Національний юридичний університет

імені Ярослава Мудрого, Національна академія внутрішніх справ, регіональні університети внутрішніх справ з роботодавцями забезпечує збереження та постійне вдосконалення функціональної комплементарності відповідних інституціональних систем.

Таблиця 3

Розподіл студентів ЗВО III - IV рівнів акредитації за підпорядкуванням навчальних закладів (осіб, 2018/19 н. р.)

Підпорядкування	Усього	з них у закладах, заснованих на власності:		
		державній	комунальній	приватній
УСЬОГО	1322324	1191571	24022	106731
у тому числі				
Міністерство аграрної політики та продовольства	3311	3311	-	-
Міністерство освіти та науки	992355	991711	644	-
Міністерство оборони	12710	12710	-	-
Міністерство соціальної політики	449	449	-	-
Міністерство культури	14867	14867	-	-
Міністерство охорони здоров'я	71377	71377	-	-
Міністерство внутрішніх справ	34460	34460	-	-
Служба безпеки України	1101	1101	-	-
Інші	84963	61585	23378	-
Приватні заклади	106731	-	-	106731
у тому числі Центральна спілка споживчих товариств	13136	-	-	13136

Складено авторами за [16].

Водночас значна частка державних підприємств, результати діяльності яких мають загальнодержавне значення, будує свою діяльність на комерційних засадах. Ці організації розпорошені в структурі первинного, вторинного та третинного секторів національної економіки, потребують підготовки фахівців з широкого спектру галузей знань та спеціальностей. Вони отримують послуги ЗВО на рівних засадах з приватними підприємствами, що функціонують у відповідних галузях економіки. Відповідно, як і у випадку з приватними підприємствами, функціональна комплементарність забезпечується шляхом встановлення зворотного зв'язку між підприємством і ЗВО. Його інструментами можуть слугувати проходження студентами виробничої практики, запрошення представників підприємств до співпраці у процесі створення навчальних програм і викладання окремих дисциплін, проведення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт на замовлення та у співпраці з профільними підприємствами, аналіз успішності професійної адаптації випускників, їх кар'єрного зростання, взаємодія з співтовариствами колишніх студентів ЗВО,

залучення професорсько-викладацького складу ЗВО до розробки та забезпечення втілення перспективних планів і стратегій розвитку регіону.

Важливою складовою визначення та підтримки конкурентного місця національної системи ВО на глобальному ринку освітніх послуг є *формування та підтримка позитивного балансу між наданням освітніх послуг ЗВО України іноземним громадянам та їх отриманням мешканцями України за кордоном*, кількістю громадян України, що виїжджають для отримання ВО за кордон і кількістю іноземців, які навчаються в Україні. В табл. 4 представлено дані про кількість, географічний склад і співвідношення вступу та закінчення студентами-іноземцями українських ЗВО у 2018 р.

Таблиця 4

Студенти-іноземці у ЗВО України на початок 2018/19 навчального року (чол., країни, які представлені більш ніж 400 студентами)

Країна	Кількість студентів-іноземців, усього	Кількість прийнятих на навчання до ЗВО ¹	Кількість випущених із ЗВО ²
Усього	54382	10028	9432
у тому числі прибули з країн			
Азербайджан	5423	595	1770
Гана	1514	242	99
Грузія	1840	161	476
Еквадор	489	145	91
Індія	10693	1479	981
Іран	1382	610	65
Ірак	596	60	242
Ізраїль	2007	302	222
Йорданія	1869	203	271
Китай	1457	334	482
Ліван	781	146	126
Лівія	432	91	73
Молдова	643	115	236
Марокко	4719	1250	494
Нігерія	2845	487	554
Палестина	515	102	84
Польща	692	129	90
Російська Федерація	627	148	244
Туніс	505	86	93
Туреччина	1586	629	270
Туркменістан	3798	758	938
Єгипет	2628	370	62
Узбекистан	1494	236	193
Ємен	164	42	18
Замбія	137	20	18

¹ Особи, уперше прийняті до ЗВО (без тих, що продовжують навчання з метою здобуття більш високого освітнього ступеня (освітньо-кваліфікаційного рівня)).

² Випущено фахівців (без урахування осіб, що продовжують навчання з метою здобуття більш високого освітнього ступеня (освітньо-кваліфікаційного рівня)).

Складено авторами за [16].

Певне скорочення кількості студентів з країн СНД можна пояснити політичними обставинами. У випадку ж з Грузією воно пояснюється наданням з боку ЄС безвізового режиму для громадян цієї країни, що суттєво розширило можливості встановлення зв'язків та вступу до ЗВО країн Європи. Це скорочення компенсується зростанням набору студентів з Індії, країн Близького Сходу та Африки. Звертає на себе увагу розширення прийому студентів з Еквадору, країни, що представляє Латинську Америку.

Варто звернути особливу увагу на мікро- та макроекономічні аспекти забезпечення функціональної комплементарності інституціональних складових системи вищої школи завданням її інтеграції у глобальний освітній простір. Успішне вирішення завдань створення центрів інформування та реклами національної системи ВО в країнах, зацікавлених в отриманні освітніх послуг, адаптації іноземних студентів і забезпечення комфортних умов навчання в Україні, корекції навчальних програм у відповідності зі специфікою потенціалу та потреб іноземних студентів можливе лише на основі взаємодії конкретних ЗВО з цілою низкою органів державної влади і управління. Макроекономічний ефект від зростання контингенту іноземних студентів, що навчаються в Україні можна суттєво наростити шляхом формування цілеспрямованої політики їх інтеграції в процесі навчання у виробничі структури, здатні та зацікавлені у розширенні свого експортного потенціалу в країнах, які іноземні студенти представляють. Цілеспрямовані відбір, ознайомлення з технологічною специфікою і споживчими характеристиками продукту в процесі проходження виробничої практики на підприємстві, дослідження умов та формування стратегій його просування на національному ринку в процесі підготовки та написання курсових, наукових, дипломних робіт можуть і повинні стати важливими складовими політики забезпечення конкурентних переваг національної економіки на глобальних ринках [10, с. 5].

Суперечливість першої складової співвідношення між наданням освітніх послуг ЗВО України іноземним громадянам та їх отриманням мешканцями України за кордоном полягає у тому, що з однієї сторони забезпечення освітньої мобільності, можливості як для студентів, так і для викладачів змінювати місце навчання та викладацької діяльності визнано важливим елементом формування єдиного освітнього простору Європейського Союзу. Така мобільність безумно сприяє зростанню якості знань, отримуваних студентами, та професійної майстерності викладачів. Але загострення конкурентної боротьби за абітурієнтів на світовому ринку освітніх послуг привносить певні негативні наслідки цього процесу як для держави в цілому, так і для української системи ВО зокрема. У якості витонченого зразка інструменту такої конкурентної

боротьби наводиться лист-запрошення на навчання та роботу для українських студентів та викладачів у польському університеті:

«Центр українсько-європейського наукового співробітництва інформує, що Економічно-Гуманітарний університет у Варшаві (Республіка Польща) запрошує науково-педагогічних працівників для **викладання (російською мовою) магістерської програми у сфері менеджменту.**

Магістерська програма триває 2 роки, один науково-педагогічний працівник може викладати 2 – 3 курси (обирається з доданого списку). Один курс може викладатися впродовж одного або двох тижнів.

Університет пропонує:

- хорошу заробітну плату (така ж, як для польських вчених; 148 злотих бруто за одну академічну годину [45 хвилин] за лекцію + 85 злотих бруто за одну академічну годину [45 хвилин] за практичне заняття);
- комфортні умови праці (новий кампус);
- гнучкий графік;
- допомога у розміщенні;
- свідоцтво запрошеного професора;
- можливість тривалого контракту.

Вимоги:

- наявність ступеня кандидата наук (як мінімум);
- досвід викладання;
- вільне володіння усною і писемною російською мовою;
- позитивне ставлення до студентів різних національностей;
- максимальна залученість у робочий процес.

Ця пропозиція дійсна для викладачів, які зацікавлять не менше 10 студентів для навчання за даною програмою.

Якщо Ви зацікавлені, будь ласка, надішліть Вашу заявку (професійне резюме) ...

Дедлайн – 30 квітня 2019 року.

Будь ласка, вкажіть у своїй заявці курс(и) із доданого списку, який Ви хочете викладати. Також, пам'ятайте про те, що (згідно з польськими нормами) Ви маєте право викладати конкретний курс за умови, що у вас є кілька (як мінімум 3) публікацій з того самого предмета/галузі знань, опублікованих за останні 5 років.

Більш детальну інформацію з переліком курсів Ви можете переглянути в інформаційному листі».

Можливості отримання безкоштовної освіти за кордоном відкривають сприятливі перспективи навчання і подальшого працевлаштування української молоді в країнах зі значно вищим рівнем життя. Суперечливі наслідки цього

процесу полягають у тому, що Україна втрачає найбільш перспективну, підготовлену частину молодого покоління. До того ж, рідні та держава вже вклали певні ресурси у формування їх людського капіталу. Скористатися результатами його використання (через включення у процес суспільного відтворення, систему оподаткування оплати праці) отримують нагоду інші, до того ж більш багаті країни. Варто нагадати, що це відбувається в умовах прогнозованого дефіциту робочої сили в Україні. До того ж відтік абітурієнтів відбувається на фоні скорочення, через падіння народжуваності в 90-х рр. ХХ ст., кількості абітурієнтів в українських ЗВО, потенціал набору і навчання яких лишаються неповністю задіяними.

Ми повертаємось на макроекономічний рівень забезпечення функціональної комплементарності системи ВО, тієї її частини, що формує зворотній зв'язок «держава - ЗВО». Макроекономічні умови, в яких перебуває абсолютна більшість українських ЗВО призводять до неспроможності конкурувати з іноземними ЗВО за такими показниками, як можливості бюджетного фінансування, рівень оплати праці професорсько-викладацького складу, а, в деяких випадках, й рівень плати за навчання та якість надання освітніх послуг. Свою роль відіграють і менш привабливі перспективи подальшої професійної діяльності в Україні. Це призведе до послаблення якісного складу студентства, недовикористання потенціалу ЗВО, в кінцевому підсумку - подальшого погіршення умов їх функціонування. Останнє, в свою чергу, через вимушене пристосування до об'єктивно існуючих реалій, стимулює погіршення інституціонального середовища системи ВО, падіння її конкурентоспроможності на глобальному ринку освітніх послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Аналіз еволюції засад формування структурної та функціональної складових інституціональної комплементарності системи ВО в Україні за період з моменту отримання незалежності засвідчив об'єктивність підстав трансформації інституціональної системи підготовки кадрів вищої кваліфікації. Її витoki містяться у зміні підґрунтя структурної складової інституціональної комплементарності системи ВО. Перехід до ринкових методів господарювання зумовив зростання ролі та значення індивідуального інтересу у якості рушійної сили економічної активності суб'єктів господарювання, на забезпечення потреб яких в кінцевому підсумку й спрямовано діяльність ЗВО. Однак специфіка завдань і функцій системи ВО та її стейкхолдерів зумовлює суттєву диференціацію відносно розуміння знань і професійних компетентностей випускників як капітального ресурсу. *Для домогосподарств вони набули значення приватного капіталу. Для груп стейкхолдерів, перш за все підприємців-роботодавців, вони розглядаються в першу чергу як приватний та корпоративний капітал. Для держави –*

формовані ЗВО професійні компетенції є *суспільно-приватним капіталом*. Для *місцевих громад* - *суспільним капіталом*. Гетерогенізація засад структурної комплементарності інституціонального забезпечення системи ВО відбувається по лінії комунітаризм на рівні макро- та мезоекономічного суб'єкти / індивідуалізм на мікроекономічному рівні. Суперечливе поєднання в національній культурі елементів обох напрямів соціальної орієнтації створює сприятливі умови для формування комплементарних інституціональних структур, здатних дієво поєднати інститути, побудовані на відмінних засадах структурної комплементарності.

Еволюція засад формування функціональної комплементарності інституціональних складових системи ВО потребам розвитку економічної системи зумовлює необхідність активізації співпраці ЗВО з роботодавцями, як потенційними кінцевими споживачами освітніх послуг. Суттєві відмінності їх завдань, форм власності та організації, характеру та умов діяльності вимагає диференціації механізмів забезпечення зворотного зв'язку між підприємствами та ЗВО.

Список використаної літератури

1. Ридингс Б. Университет в руинах / Б. Ридингс. - М. : ИД ВШЭ, 2010. – 304 с.
2. Hall P. An Introduction to Varieties of Capitalism / P. Hall, D. Soskice // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage; P. Hall, D. Soskice (eds.). – Oxford: Oxford University Press, 2001. – pp. 1-70.
3. Estevez-Abe M. Social Protection and the Formation of Skills: a Representation of Welfare State / M. Estevez-Abe, T. Eversen, D. Soskice // Varieties of Capitalism / P. Hall, D. Soskis. – Oxford: Oxford University Press, 2001. - pp. 321-399.
4. Липов В. Комплементарность институциональных блоков как инструмент анализа социально-экономических систем / В. Липов // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 8-12.
5. Липов В. Структурная комплементарность институциональных блоков в Украине: диффузия вместо трансформации / В. Липов // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С. 5-10.
6. Leuze K. Smooth Path or Long and Winding Road?: How Institutions Shape the Transition from Higher Education to Work / K. Leuze. - Leverkusen: Verlag Barbara Budrich, 2010. - p. 280.
7. Lukas G. Applying the Varieties of Capitalism Approach to Higher Education: Comparing the Internationalisation of German and British Universities /

L. Graf // *European Journal of Education*. – 2009. - Vol. 44, No. 4, *Networks in Education: Benefits and Issues in Europe*. - pp. 569-585.

8. Вольчик В. Комплементарность институциональных и организационных изменений в контексте реорганизации вузов // В. Вольчик, П. Савко, А. Маскаев // *Journal of institutional studies* (Журнал институциональных исследований). – 2018. – Т. 10, № 4. - С. 156-172.

9. Жук А. Изменение организационных механизмов сферы высшего образования: анализ институциональной комплементарности / А. Жук // *Journal of economic regulation* (Вопросы регулирования экономики). - 2018. - Vol. 9, no. 4. - С. 205-213.

10. Липов В. Комплементарность и гетерогенность институциональных систем: культурные и отнологические предпосылки воспроизводства и изменения институтов / В. Липов // *Научн. труды ДонНТУ. Сер.: Экономическая*. – 2013. – Вып. 43–1. – С. 28-37.

11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Народне господарство України у 1991 році. Стат. щоріч. / М-во статистики України. – К.: Техніка, 1992. – С. 205.

13. McCowan T. Universities and the post-2015 development agenda: an analytical framework [E-resource] / T. McCowan // *High Educe*. – 2016. - 72:505-523. - Available at: http://link.dpringer.com/article/10.1007/s10734-16-0035_7.

14. Pholip J. Technology Market Assessment: Ukraine 2016. / Akholi Research. Version 1.1.1. 2016 [E-resource]. – Available at: <http://www.Akholi.com/wp-content/uploads/2016/02/Ukraine-Technology-Exports-2016.pdfmo>.

15. Кім В. Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний простір і позбутися конкуренції // В. Кім, Р. Моборн. – Х.: Клуб сімейного дозвілля, 2016. – 384 с.

16. Вища освіта в Україні у 2018 році. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vysh_osvita/arch_vysh_osvita.htm

17. Липов В. Конкурентна стратегія розвитку України в умовах глобалізації. Ч. II. Конкурентна стратегія інтеграції України у міжнародний економічний простір / В. Липов // *Економіка України*. – 2018. – № 4. – С. 3-17.

References

1. Ridings, B. (2010). *Universitet v ruinakh* [University in ruins]. Moscow.
2. Hall, P. (2001). An Introduction to Varieties of Capitalism. In: *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press.

3. Estevez-Abe, M. (2001). Social Protection and the Formation of Skills: a Representation of Welfare State. In: *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press.

4. Lipov, V. (2013). *Komplementarnost institucionalnykh blokov kak instrument analiza sotcialno–ekonomicheskikh sistem* [Complementarity of institutional blocks as a tool for analyzing socioeconomic systems]. *Ekonomika rozvytku*, 3, pp. 8-12.

5. Lipov, V. (2013). *Strukturnaia komplementarnost institucionalnykh blokov v Ukraine: diffuziia vmesto transformatsii* [Structural complementarity of institutional blocs in Ukraine: diffusion instead of transformation]. *Ekonomika rozvytku*, 4, pp. 5-10.

6. Leuze, K. (2010). *Smooth Path or Long and Winding Road?: How Institutions Shape the Transition from Higher Education to Work*, Leverkusen: Verlag Barbara Budrich.

7. Lukas, G. (2009). Applying the Varieties of Capitalism Approach to Higher Education: Comparing the Internationalisation of German and British Universities. *European Journal of Education*, 44, pp. 569-585.

8. Volchik, V. (2018). *Komplementarnost institucionalnykh i organizatsionnykh izmenenii v kontekste reorganizatsii vuzov* [Complementarity of institutional and organizational changes in the context of university reorganization]. *Journal of institutional studies*, 10, pp. 156-172.

9. Zhuk, A. (2018). *Izmenenie organizatsionnykh mekhanizmov sfery vysshego obrazovaniia: analiz institucionalnoi komplementarnosti* [Changing Organizational Mechanisms of Higher Education: An Analysis of Institutional Complementarity]. *Journal of economic regulation*, 9, pp. 205-213.

10. Lipov, V. (2013). *Komplementarnost i geterogenost institucionalnykh sistem: kulturnye i otnologicheskie predposylki vosproizvodstva i izmeneniia institutov* [Complementarity and heterogeneity of institutional systems: cultural and relative prerequisites for reproduction and change of institutions]. *Nauchn. trudy DonNTU. Ser: Ekonomicheskaia*, 43-1, pp. 28-37.

11. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [The State Statistics Service of Ukraine]. [online] Available at: <http://ukrstat.gov.ua>

12. *Narodne hospodarstvo Ukrainy u 1991 rotsi. Stat. shchorich.* [The national economy of Ukraine in 1991. Stat annually] (1992). Kyiv.

13. McCowan, T. (2016). Universities and the post-2015 development agenda: an analytical framework, *High Educe* 72:505-523. [online] Available at: http://link.dpringer.com/article/10.1007/s10734-16-0035_7.

14. Pholip, J. (2016). Technology Market Assessment: Ukraine 2016. [online] Available at: <http://www.Akholi.com/wp-content/uploads/2016/02/Ukraine-Technology-Exports-2016.pdf>.

15. Kim, V. (2018). *Stratehiia blakytneho okeanu. Yak stvoryty bezkhnarnyi prostir i pozbutysia konkurentsii* [Blue ocean strategy. How to create a cloudless space and get rid of competition]. Kharkiv: Klub simeinoho dozvillia.

16. *Vyshcha osvita v Ukraini u 2018 rotsi. Statystychna informatsiia* [Higher education in Ukraine in 2018. Statistical information]. [online] Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vysh_osvita/arch_vysh_osvita.htm

17. Lypov, V. (2018). *Konkurentna stratehiia rozvytku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii. Ch. II. Konkurentna stratehiia intehratsii Ukrainy u mizhnarodnyi ekonomichnyi prostir* [Competitive strategy of Ukraine's development in the conditions of globalization. P. II. Competitive strategy of integration of Ukraine into the international economic space]. *Ekonomika Ukrainy*, 4, pp. 3-17.

Lypov V., Doctor of Economic Science, Professor; Chernukha T., graduate student, S. Kuznets Kharkiv National University of Economics

Features of the transformation of the foundations of the institutional complementarity in the Ukrainian system of higher education

An integrative interpretation of the principles of interaction of the institutional components of the higher education system in Ukraine is proposed. It is based on the selection and study of the content of its structural and functional components. The specificity of the sociocultural foundations of the transformation of the structural complementarity of the elements of the institutional system is determined. It consists in heterogenetization, the contradictory combination of elements of communitarianism and non-communitarianism. The peculiarities and institutional components of the formation of functional complementarity in the higher education system with the main groups of subjects of consumers of services in higher education system are investigated. These include the state, private large and small business, local communities, households. The conceptual approach to the definition of complementary configurations of elements of institutional support in the higher education system in Ukraine is presented. In their basis, the selection and research of structural (sociocultural, integration) and functional (procedural, differentiation) components. The institutional elements of feedback between consumers of higher education services and the institutionis of higher education are presented. They are intended to ensure its functional complementarity with the needs of the national economy. The specifics of understanding of professional knowledge and qualifications as a capital resource by certain groups of economic entities are determined. It is understood as private, corporate, public-private, social, universal (transferable) / specific (non-transferable) capital. A theoretical and methodological approach to the definition of guidelines for the institutional development of the higher education system in Ukraine is proposed. The negative effects on the global competitiveness of the national economy on the formation of a situation of excessive interest situation of entrants and students and the emphasis on the formation of professional competences as a universal capital are presented.

Key words: institutions, institutions of higher education, institutional change, institutional complementarity, institutional systems, higher education system, structural complementarity, functional complementarity.

Липов В.В., д.э.н., профессор; Чернуха Т.С., аспирант, ХНЭУ им. С. Кузнеця

Особенности трансформации основ институциональной комплементарности украинской системы высшего образования

В статье рассматриваются направления трансформации комплементарных основ институциональных истоков системы высшего образования Украины в условиях рыночной экономики. Исследованы истоки формирования структурной и функциональной составляющих комплементарного взаимодействия институтов и институтов системы высшего образования. Раскрыты особенности обеспечения комплементарного взаимодействия ЗВО с государством, секторами больших и малых частных предприятий, местными сообществами и домохозяйствами, как потребителями образовательных услуг. Рассмотрены институциональные проблемы, стоящие перед системой высшего образования в процессе глобализации.

Ключевые слова: институты, институты высшего образования, институциональная комплементарность, институциональные изменения, институциональные системы, система высшего образования, структурная комплементарность, функциональная комплементарность.

Рекомендована до публікації 06.05.2019 р.

Надійшла до редакції 15.13.2019 р.