



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 2/1'2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази *Index Copernicus*.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І.Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 2 від 23 січня

2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І.Вернадського (Протокол № 1 від 25 січня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 20.02.2018

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2018

© "Економіка. Фінанси. Право",

2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Дацій Олександр Іванович, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор.

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., професор

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОО, член Аудиторської палати України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., доцент

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

<i>Д.О. ВІТЬКО</i> . Міжнародна конкурентоспроможність аграрної продукції України на ринках ЄС в умовах асоціації	4
<i>P. BETHEL</i> . Trade of China with the Caribbean countries and its role in the development of the region	8
<i>О.С. КІЧУК</i> . Дослідження інноваційних підприємств України	12
<i>Ю.В. КОВТУНЕНКО</i> . Впровадження системи управлінського обліку на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу	15
<i>R.A.P. VILLANI</i> . The development of foreign economic relations between China and Italy in terms of Chinese economic expansion	18
<i>Н.В. СМІРНОВА</i> . Проблеми планування інноваційно-технологічного розвитку підприємства	22
<i>В.В. МАТЕЙ</i> . Ключові чинники успіху сільськогосподарських кооперативів в ЄС: уроки для України ...	25
<i>Ю.В. ШУШКОВА</i> . Фінансова стабільність національної економіки: сутність та цільові орієнтири посилення	29
<i>R. MATEO ENCINAS</i> . Modern trends of foreign trade relations between PRC and Spain	35
<i>В.В. НАРОГАН</i> . Дослідження монетарних інструментів в контексті протидії економічним загрозам	39
<i>А.О. БЛИЗНЮК, О.М. ШЕРШЕНЮК</i> . Аналіз економічних та соціальних наслідків військового конфлікту на сході України	45
<i>А.А. БЕХ</i> . E-commerce and online marketing in the modern digital economy	48
<i>Н.І. ДОРОШ, О.О. БОНДАРЕНКО</i> . Теоретико-методичні основи обліку виробничих витрат підприємства	54

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

Лист-відповідь стосовно плагіату	60
--	----

ВІТЬКО

Даніїл Олександрович
daniil.vitko.190992@gmail.com

УДК 339.977:334.716

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС В УМОВАХ АСОЦІАЦІЇ**INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL PRODUCTS ON THE EU MARKETS WITHIN THE ASSOCIATION**

аспірант, Київський
національний університет імені
Тараса Шевченка

Здійснено аналіз розвитку експорту української аграрної продукції на ринок ЄС за умов поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі. Виділено можливості та перешкоди подальшої динамізації експорту. Зроблено висновки щодо конкурентоспроможності українського аграрного сектору в умовах Асоціації з ЄС.

Осуществлен анализ развития экспорта украинской аграрной продукции на рынок ЕС в условиях углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли. Выделены возможности и препятствия дальнейшей динамизации экспорта. Сделаны выводы о конкурентоспособности украинского аграрного сектора в условиях Ассоциации с ЕС.

The analysis of Ukrainian agrarian products' export development on to the EU market within the Deep and Comprehensive Free Trade Area is carried out. Opportunities and obstacles for further export increase are highlighted. Conclusions regarding the competitiveness of the Ukrainian agrarian sector within the Association with the EU are made.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, аграрна продукція, поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, аграрная продукция, углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли

Keywords: international competitiveness, agrarian products, deep and comprehensive free trade area

ВСТУП

ЄС є одним з найбільших та найперспективніших аграрних ринків у світі. Український аграрний експорт завжди тяжів до цього регіону, який майже в 100 разів перевищує український ринок та має близько півмільярда споживачів, але перешкодою зазвичай були відмінності у стандартах якості продукції. Проте втрата російському ринку, який традиційно був найбільшим внаслідок односторонніх обмежувальних дій РФ, агресія РФ проти України, створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з ЄС сприяли динамізації та диверсифікації зовнішньої торгівлі аграрними продуктами з країнами цього інтеграційного утворення.

На проблему оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств останнім часом звертається значна увага з боку як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Однак, саме аграрний сектор, який є основою українського експортного потенціалу, вкрай недостатньо досліджений. Тому проблематика міжнародної конкурентоспроможності української аграрної продукції за нових умов взаємодії з ЄС (Асоціації та ПВЗВТ) потребує глибокого аналізу.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є аналіз впливу Угоди про Асоціацію, ПВЗВТ на динаміку, структуру та конку-

рентоспроможність аграрного експорту з України до ЄС.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В ході дослідження використовувалися методи аналізу, узагальнення, індукції, дедукції, порівняння.

РЕЗУЛЬТАТИ

На початку нашого дослідження проаналізуємо умови ПВЗВТ для кращого розуміння можливості їх впливу на український аграрний експорт. Отже, 1 січня 2016 р. розпочалося тимчасове застосування Глави IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині ПВЗВТ [2], а повністю асоціація запрацювала з 1 вересня 2017 р.. До 2016 р. із 3 квітня 2014 р. діяв режим автономних торгових преференцій (АТП), який передбачав в односторонньому порядку право України використовувати квоти на безмитний експорт продукції до ЄС, в свою чергу країни ЄС постачали продукцію в Україну на загальних умовах. І лише з січня 2016 р. Угода почала діяти у двосторонньому порядку.

За основу АТП було взято домовленості щодо лібералізації доступу до ринку ЄС в рамках Угоди про асоціацію. Зокрема, ввізні мита для експорту товарів на ринок ЄС скасовано на рівні, що передбачений для першого року після запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

На даному етапі Євросоюз скасував ввізні мита на 94,7 % українських промислових та 83,4 % сільськогосподарських товарів. Ще 36 позицій агропродукції могли експортуватися до ЄС без сплати ввізних мит у рамках тарифної квоти. Імпорт товарів понад встановлену тарифну квоту обкладається митом у звичайному порядку (за базовою ставкою).

Крім того, до кінця 2017 р. Україна залишалася бенефіціаром режиму *Генеральної системи преференцій (ГСП)*, що передбачає зниження імпорتنих мит для певних категорій товарів. Тобто, в залежності від рівня митних ставок, експортери могли обирати режим, що є більш вигідним для них в кожному конкретному випадку. При цьому в рамках експорту обох преференційних режимів товари повинні відповідати правилам походження (тобто бути виробленими або

достатньо переробленими на території України) [1].

Для ряду товарів, враховуючи перехідні періоди, було вигідніше певний час експортувати в рамках ГСП, оскільки ставка була нижчою від зниженої відповідно до Угоди про асоціацію. Аналіз показав, що в 2016 р. для 547 тарифних ліній класифікації митного тарифу ЄС було вигідніше експортувати в рамках режиму ГСП. У 2017 р. таких ліній залишалося 424 [3].

Дуже важливим елементом тарифного регулювання торгівлі між Україною та ЄС є, окрім мита та вхідної ціни, тарифна квота. Адміністрування тарифних квот ЄС здійснюється виключно Європейським Союзом (відповідними директивами Європейської Комісії) за двома принципами: *«перший прийшов – перший обслуговується»* та *«імпортного ліцензування»*. Дані щодо використання квот представлено на рис. 1 [5].

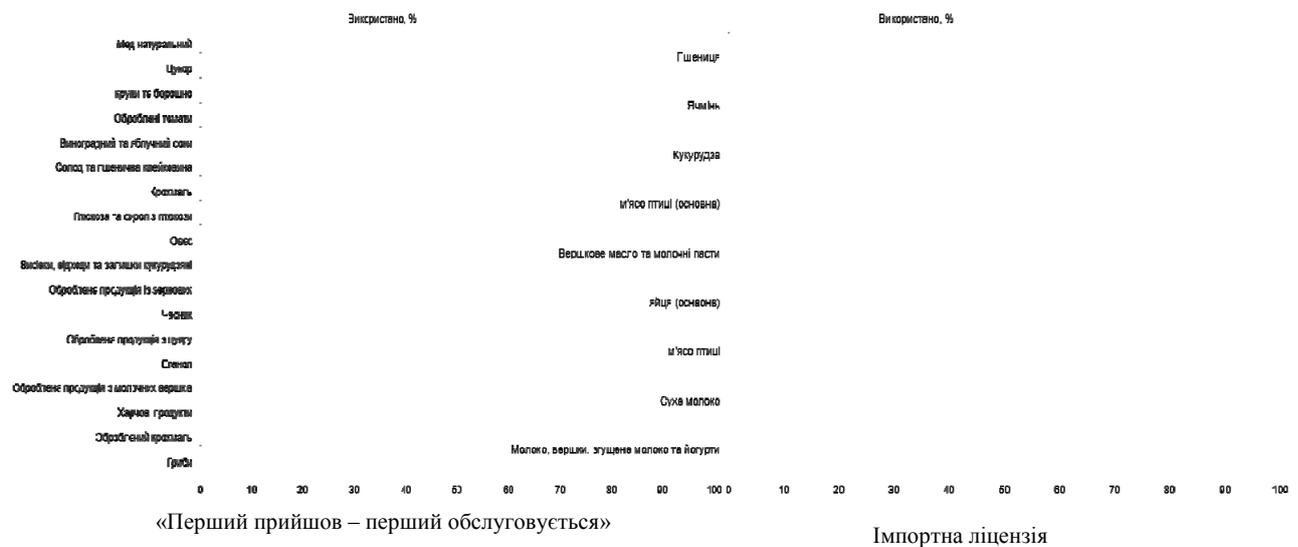


Рис. 1. Використання квот, 2017 р. [5]

У цілому, в 2016 – 2017 рр. Україною було закрито по 7 квот, а саме на: мед натуральний, цукор, крупи та борошно, оброблені помідори, виноградний і яблучний соки, кукурудза, ячмінь.

Станом на 15 лютого 2018 р. Україна вже використала квоти на мед, причому це сталося ще 3 січня 2018 р.. Тобто, за 3 дні поточного року ЄС імпортував 5400 т. українського меду натурального. Варто відзначити, що український мед став популярним з 2016 р., коли квота на 5000 т. була закрито за 4 дні, у 2017 р. – 5200 т. також за 4 дні. Також за перші три дні 2018 р. було використано квоти на виноградний та яблучні соки – 14000 т.. Ця продукція збільшила свою популярність в ЄС, адже у 2017 р. 12000 т. було продано лише за перші три місяці [5].

За дуже короткий період з моменту підписання Угоди про Асоціацію стало зрозуміло, що по деяким товарним позиціям Україна дуже швидко вичерпує квоти, а по іншим, через високі європейські технічні бар'єри – навпаки ні. Тому ще у 2015 р. Україна розпочала перемовини з представниками ЄС щодо можливостей перегляду наявних квот.

1 жовтня 2017 р. набули чинності додаткові АТП ЄС для України [6]. Вони діятимуть впродовж трьох років і не замінюють затверджені Угодою про Асоціацію обсяги тарифних квот, а інтегровано доповню-

ють умови торгівлі, визначені в Угоді. Загалом, відповідно до Регламенту ЄС 2017/1566 від 13.09.2017, додаткові нульові тарифні квоти встановлено для 8 груп товарів: меду – 2,5 тис. т., ячмінної крупи – 7,8 тис. т., вівса – 4 тис. т., оброблених томатів – 3 тис. т., виноградного соку – 500 т., кукурудзи та борошна з неї – 625 тис. т., ячменю та борошна з нього – 325 тис. т., пшениці та борошна – 65 тис. т..

Адміністрування АТП здійснюватиметься за двома принципами: *«Перший прийшов – перший отримав»* та *«Імпортних ліцензій»* в залежності від виду продукції та за такою ж процедурою, як і загальне адміністрування квот.

Для оцінки впливу запровадження митних квот, які не передбачають сплати мита, відповідно сприяють зростанню конкурентоспроможності відповідних товарів, нами було розраховано індекс виявлених порівняльних переваг (Revealed Comparative Advantage), який називають також індексом Баласса (формула 1):

$$RCA_i = \frac{x_{ij}/x_{rj}}{x_{iw}/x_{rw}}, \quad (1)$$

де: x_{ij} - обсяг експорту товару (або товарної групи) і країни j ;

x_{rj} - загальний обсяг експорту країни j ;

X_{iw} - обсяги експорту товару (або товарної групи) і усіма країнами світу;

X_{rw} - загальний обсяг світового експорту.

Цей індекс вказує на те, яким є співвідношення частки експорту досліджуваної галузі у загальному обсязі експорту аналізованої країни до частки експорту галузі в загальному обсязі світового експорту (або як у нашому випадку - ЄС) [8].

Якщо значення індексу є більшим за 1, то тоді порівняльна перевага вважається виявленою, тобто аналізований товар є відносно конкурентоспроможним на відповідному ринку. Рівень міжнародної конкурентоспроможності товару відповідно до значень вказаного індексу можна поділити на чотири типи (табл. 1).

Результати оцінки представлені у табл. 2.

Таблиця 1

Типи міжнародної конкурентоспроможності товару за індексом Баласса [складено на основі [9]]

Значення RCA	Тип конкурентоспроможності
(0; 1]	Відсутність конкурентоспроможності
(1;2]	Слабка конкурентоспроможність
(2;4]	Істотна конкурентоспроможність
>4	Сильна конкурентоспроможність

Таблиця 2

Індекс конкурентоспроможності для товарів, щодо яких діє тарифна квота

[розраховано автором на основі [7]]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кукурудза	3,2	1,9	1,4	6,0	12,0	16,3	20,1	224,5	17,9
Мед натуральний	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,5	1,0	12,1	1,3
Виноградний та яблучні соки	0,6	0,4	0,6	0,2	0,6	0,8	1,1	14,3	1,4
Ячмінь	2,1	0,4	0,1	0,7	0,0	0,1	0,3	21,0	2,9
Оброблені томати	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,8	12,0	2,3
Цукор	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	8,2	1,2
Зерно зернових культур, оброблене іншими способами	0,5	0,5	0,6	0,5	0,7	1,2	1,4	20,0	2,0
Борошно із зерна інших зернових культур	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,5	2,0	0,3
Крупи, крупка та гранули із зерна зернових культур	0,0	0,1	0,2	0,3	0,5	0,4	0,3	4,8	0,4

Як бачимо, конкурентоспроможність вказаних товарних груп за період аналізу суттєво зросла. Слабку та сильну конкурентоспроможності у 2012 р мала лише одна група – кукурудза, а 2013 р. – 2 групи, а відразу після введення АТП – 4 групи. Кардинально індекс Баласса зріс у 2015 р. Варто відзначити, що в той період жодних змін, які могли б настільки вплинути на відповідні показники експорту, на ринках відпо-

відної продукції не відбулося. Тому вважаємо, що 2015 р. став настільки успішним саме внаслідок розширення квот на українську аграрну продукцію.

Якщо звернути увагу на динаміку індексу RCA, то найшвидше зростання демонструвала кукурудза (ми її не подавали на рис. 2 через дуже значне зростання), ячмінь, зерно зернових культур, соки, оброблені томати та натуральний мед.

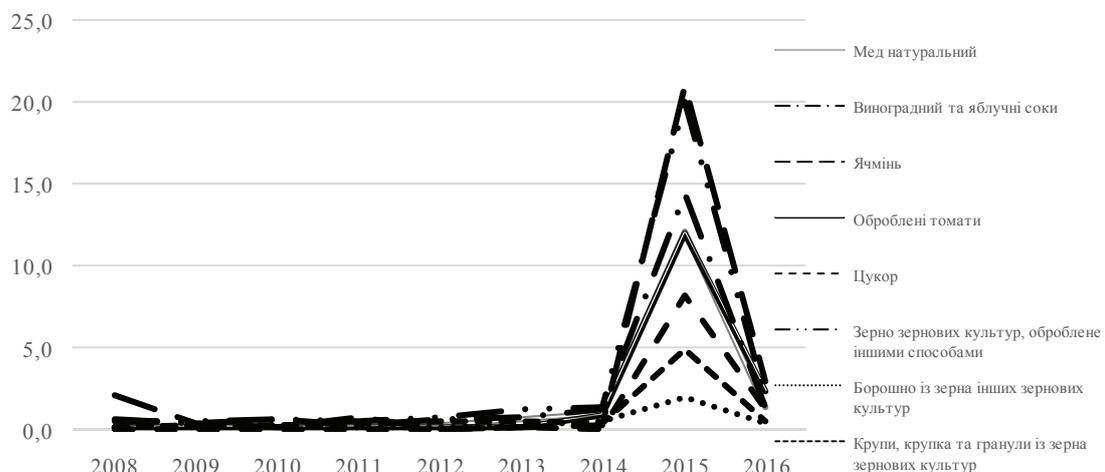


Рис. 2. Динаміка індексу конкурентоспроможності, 2013-2016 рр.

Таким чином, можна стверджувати, що АТП, створення ПВЗВТ позитивно вплинули на конкурентоспроможність української аграрної продукції на ринках ЄС. Це відбулося шляхом здешевлення відповідних товарів внаслідок безмитної торгівлі та зменшення тарифів.

Попри це варто відзначити, що нині головною перешкодою для диверсифікації товарної структури аграрного експорту до ЄС, є нетарифні бар'єри, зокрема дуже високі стандарти, на усунення яких у торгівлі спрямована значна частина розділів Угоди. До того ж досвід інших країн, які вже створили зону вільної торгівлі із ЄС, доводить, що скасування нетарифних обмежень дає навіть більше для розвитку торгівлі, ніж скасування мит.

Експорт України до ЄС має відповідати цілому ряду регуляторних вимог – від загальної безпечності харчової продукції до контролю за забруднювачами в харчовій продукції. Кожна з регуляторних вимог передбачає дотримання цілого ряду директив та регламентів ЄС. Проте не вся продукція має відповідати всім вимогам, і навіть там, де така відповідність вимагається, не всі положення застосовуються до продукції.

Попри складності з дотриманням вимог вказаних регламентів, все більша кількість українських підприємств отримує дозвіл на експорт. За даними Держспоживслужби на початок 2017 р. дозвіл на експорт в ЄС мали 275 підприємств, з них 93 харчові підприємства. Серед них найбільша кількість в групі мед бджолиний – 49, молоко та молочні продукти – 14, риба та рибопродукти – 19, а також м'ясо птиці – 6. На жовтень 2017 р. вже 280 підприємств були проінспектовані європейськими структурами та отримали від них позитивну відповідь, серед них 107 виробляють продукцію для споживання людиною.

Продукція українських підприємств повинна відповідати також не обов'язковим вимогам, від контрагентів на конкретному ринку. Варто відзначити, що кількість таких вимог суттєво збільшується при просуванні продукції далі на захід від українського кордону. Контрагент у Польщі вимагатиме значно менше документів та сертифікатів, ніж у Нідерландах чи Великобританії [4].

Таким чином, головною перешкодою на шляху української аграрної продукції на ринок ЄС є нетарифні обмеження, зокрема технічні стандарти та сертифікати. Питання нині стоїть не у якості української продукції, а саме у знанні того, як отримати відповідні сертифікати відповідності та якості. Адже, у цілому, система технічних норм ЄС є доволі гнучкою та інноваційно орієнтованою. Виробники самі можуть обирати метод відповідності до вимог ЄС. Їхня про-

дукція має відповідати вимогам певних технічних регламентів, але вони можуть самостійно обирати, як саме їм відповідати.

ВИСНОВКИ

Отже, українська аграрна продукція демонструє зростання конкурентоспроможності на ринках країн ЄС. Вагомий вплив на це мало створення ПВЗВТ, що дозволило здешевити позиції, які мають квоти та знижені тарифи. Нині, найбільшою перешкодою на шляху української аграрної продукції на ринках ЄС є нетарифні обмеження, зокрема технічні стандарти та сертифікати.

Список використаних джерел

1. Акуленко Л., Бровко О., Микуляк В. Початок режиму вільної торгівлі з ЄС. Які зміни чекають на український бізнес. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.euointegration.com.ua/articles/2015/11/26/7041241/>.
2. Зона вільної торгівлі з ЄС (DCFTA). Український клуб аграрного бізнесу. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/zona_vilnoi_torgivli_z_es_dcfta.
3. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/Ukraine+EU+exportimport+helpdesk+/trade+arrangements/atm>.
4. Практичний довідник аграрного експортера до ЄС / Дідух М.М. (керівник авторського колективу) – Київ, Берлін, 2016. – 140 с.
5. Tariff quota consultation. Taxation and customs union. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/ddc2/tariff/quota_consultation.jsp?Lang=en&Origin=UA&Code=&Year=2016&Critical=&Status=2&Expand=true
6. Trade opening for Ukraine: Joint Statement by Commissioner Malmström and Deputy Minister Mykolska. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-17-3482_en.htm.
7. UN COMTRADE. – Режим доступу: <https://comtrade.un.org/data/>
8. Vollrath T. Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1991. – Vol. 127, No.2. – P. 265-80.
9. Yeats A. On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1985. – Vol. 121. – P. 61–73.

BETHEL

Princia

bethel.princia@gmail.com



student, Shanghai university, People's Republic of China (PRC)

УДК 339.98

TRADE OF CHINA WITH THE CARRIBEAN COUNTRIES AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE REGION

ТОРГОВЛЯ КИТАЯ СО СТРАНАМИ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

The research paper deals with the analysis of trade relations of China with the Caribbean countries. Based on statistical data, the structure of the trade balance of the countries is shown. It has been established that over the short period of time - over the past fifteen years – China has strengthened its representation in the economy of each country, becoming either the main, or one of the main trading partners for each of them. Mostly raw materials are exported to China from the region - metal ores and agricultural products. China is now the main supplier of the finished products for all countries. Given the dynamics of change and the scale of China's economic presence in the Caribbean countries, one can speak about its expansion.

Статья посвящена анализу торговых отношений Китая со странами Карибского бассейна. На основе статистических данных показано структуру торгового баланса стран. Установлено, что в течение короткого периода времени, - за последние пятнадцать лет, Китай усилил свое присутствие в экономике каждой страны, став или основным, или одним из основных торговых партнеров для каждой из них. В Китай из региона вывозится преимущественно сырье, – руды металлов и сельскохозяйственная продукция. Китай же теперь для всех стран основным поставщиком готовых изделий. Учитывая динамику изменений и масштабы экономического присутствия Китая в Карибском бассейне, можно говорить о его экспансию.

Keywords: Caribbean region, China's foreign policy, international trade

Ключевые слова: Карибский регион, внешняя политика Китая, международная торговля

The essence of this problem should be considered in the context of international trade relations. China's trade and investment activity attracts the attention of scholars, but its activities either in the global dimension or the Chinese activity in the United States and the EU – the world's largest markets – are mostly analyzed. The representation of China in the regions that are not the most significant in world politics remains outside the attention of scholars. By the way, it is in such regions as the Caribbean, during the last decade there have been radical changes in the organization of trade, investment, infrastructure development. The need for coverage of these changes, awareness of their implications determines the topicality of such studies.

Therefore, the research paper *aims at* identifying the nature and extent of China's influence in the Caribbean region; determining the directions of its policy. the mechanisms for its implementation and the roles now played by this country.

An analysis of scientific publications on this subject has shown that China's trade policy in the Caribbean has been paid little attention in the Ukrainian scientific sphere. In the framework of international studies, attention is focused either on studying foreign policy and trade activity in general (A. Honcharuk, B. Parakhonsky, 2011) [1], or on details of Ukrainian-Chinese relations (O. Oliy-nyk, 2015) [2].

In foreign scientific literature, these issues are covered much wider. Indeed, the study of the Caribbean is a separate area of the international economy and regional economy. This region has been studied for a long time and from the standpoint of many scientific disciplines. The borderline of the Caribbean region with the United States, the existence of a large number of economic, political and human ties causes the interest of the scientific community. In addition, this region played a significant role in the economic history of the western countries, being also reflected in the current attitude towards it. So, there are many complex studies devoted to the Caribbean region as a whole, history of its development and place in international politics and division of labour (S. Mintz. 1996) [7]. It is noted that despite the great economic importance in the past, the region has changed little since the late 1970's. There are many works devoted to the specific problems of the Caribbean region - the fight against the effects of natural disasters and climate change, the spread of epidemiological diseases, the lack of drinking water, and so on. Of course, the greatest attention is paid to the economic problems. Mass poverty, many countries' unsuccessful attempts to take the path of sustainable development draw scientists' attention, in particular, with regard to systemic obstacles that hinder them (J. Payne, 2008) [8]. A rather popular direction is the assessment of the role of the United States and their representation in the region, mechanisms for the

realization of their economic interests (T. Heron. 2017) [10]. Contribution to the study of the Caribbean region is made by researchers from other parts of the world, whose attention is drawn by its development, as well as local scholars, who publicize their findings for the international community. That is, in the English literature, the Caribbean region is not deprived of attention of the scientific community. Even though this topic has never been the most popular in the overall dimension (yielding to more significant regions), it has always got a picky attitude. It should be noted that in the Ukrainian scientific literature the coverage of the Caribbean region is fragmentary.

RESEARCH FINDINGS

The list of countries in the Caribbean region includes all countries with access to the Caribbean Sea, except the United States. The unity of the region is due to a common historical heritage (the colonization of the whole region by Europeans and the struggle for independence), the common language (in almost all the countries it is Spanish), geographical proximity (due to the traffic by sea), and the similarities of the features of economic development and political system. The region comprises nine continental countries (Mexico, Colombia, Venezuela, Nicaragua, Honduras, Guatemala, Panama, Costa Rica and Belize) and 26 island countries (the largest being the Dominican Republic).

The trade activity of companies from China in the Caribbean region has grown rapidly over the past 15

years from the volumes (for the entire region) of less than \$10 billion to more than \$110 billion. For some countries, China has become a major trading partner, and for all countries it is at least one of the main ones. Before, the major part of the turnover of each country in the region accounted for either the USA or the EU – with the exception of Cuba, which was oriented towards Russia, and several overseas territories of England and France, which are oriented towards the former parent states. The structure of the trade balance of China with the countries of the region is the following (Table 1). For China, trade with these countries is not a priority. Their exports are no more than 5%, the imports - no more than 6%. Moreover, almost all of its share belongs to continental countries. The weight of the island countries is scanty.

At present, Chinese exports to the region are made up of cars and electrical equipment, textiles, vehicles. The share of other categories is insignificant. Raw materials make up 70% of imports from the region; a considerable part is made up by wood, fuel and agricultural products (mainly represented by tropical crops). Strangely enough, the Caribbean countries are currently supplying metals and textiles to China, as well as some other products that were previously considered to be the prerogative of the Chinese manufacturers. This may indicate the difference between the levels of economic development of China and most of the Caribbean countries.

Table 1

Trade turnover between the People's Republic of China and the countries of Latin America and the Caribbean in 2016 (billion USD)

Category	Exports	Imports
Total	113.1	102.3
Machinery and electric equipment	40.4	5.7
Spare parts	12.7	20.0
Textile	13.9	0.4
Metals	9.4	10.8
Chemicals	9.0	1.0
Vehicles	8.8	2.8
Plastic and rubber	6.1	0.5
Footwear	3.0	17.3
Building materials	2.4	0.07
Coating	1.6	1.0
Wood	1.5	5.1
Fuel	1.4	14.7
Food	1.0	2.6
Raw materials	0.9	70.7
Vegetables	0.8	21.8
Animals	0.4	3.8

Source: composed based on [3]

The volumes of China's trade turnover are concentrated on the largest, continental countries. Island countries (with the population that does not exceed several hundred thousand) occupy a negligible share in the total volume (Table 2). Mexico, Venezuela and Colombia are the main countries of the region in terms of volume of trade with China. For comparison, the largest island country in the region, the Dominican Republic, is inferior to the leaders of this list.

The countries supplying either raw materials or agricultural products have the largest volume of exports to China. It is important that, as a sales market, China is not the largest partner for these countries: the United States

takes the lion's share of export revenues. For example, Mexico's exports to China are only 3 % of the US's exports. The same situation is observed in other countries in the region – with the exception of Venezuela, Cuba and overseas territories (colonies) of Great Britain and France.

The situation with imports is diametrically opposed. For almost all countries in the region China is the main importer supplying a very wide range of goods (Table 3). We can say that over the past 15 years, China has partially pushed the United States out of this region exactly in this capacity.

Table 2

The main trading partners of the PRC in the region of Latin America and the Caribbean by volume of imports and exports in 2016 (billion USD)

Country	Export to PRC	Country	Import from PRC
Mexico	10.3	Mexico	32.3
Venezuela	5.5	Colombia	6.7
Colombia	2.5	Panama	6.3
Panama	0.4	Venezuela	2.5
Dominican Republic	0.13	Dominican Republic	1.5

Source: composed based on [3]; * - the largest island country of the region

Table 3

The role of the PRC in foreign trade of the largest countries in the region of Latin America and the Caribbean in 2016 (share in imports and exports)

Country	PRC's share in exports	PRC's share in imports
Mexico	1.4%	17.9%
Colombia	3.8%	19.2%
Panama	0.3%	31.0%
Venezuela	0.3%	17.0%
Dominican Republic	1.3%	13.1%

Source: composed based on [3]; * - the largest island country of the region

For the Caribbean countries, China has a small share of exports; it (in large countries) does not exceed 5%. Exceptions are some island countries having deposits of minerals or developed agriculture, and, hence supply their products to China. The share in imports can be very high, even for the largest countries (may exceed 20%). Before, the foreign trade of the countries of this region was built according to the following model: they supplied minerals (if they had), agricultural products to the US, as well as made money with American tourists. The United States supplied ready-made products to these countries. Now, the model of foreign trade organization is as follows: the US is still the main market for them, but China became the supplier of finished products.

Strengthening of China's economic presence in the region has not been unnoticed by researchers (R. Jenkins, E. Peters, M. Moreira, 2008) [5]. It is seen that China will try to repeat the experience of the Soviet Union, and consolidate in this region which is close to the United States. Especially, it is here that the third state in the world which publicly announced the course towards building socialism – Cuba (along with the PRC and DPRK) is located. Another point of view is that, Chinese policy is aimed at finding hidden potential in the countries of the region, which success is no longer expected by their traditional partners. That is, to somehow repeat the success of its policy in African countries (E. Ellis, 2014) [5]. According to the "African model", China offers a number of "tied loans" to the countries of the region; that is, such loans funds from which should be directed specifically to cooperation with Chinese companies. Large-scale investments in the industrial infrastructure of the region are also being made. All this creates the basis for the penetration of Chinese companies into local markets, their consolidation, establishment of relations, creation of logistics and infrastructure for further cooperation.

Observers in the Caribbean countries themselves see the situation in a different perspective. Some (R. Gallagher, K. Lopez, A. Sanborn, 2015) [9] emphasize that Chinese policy which it has demonstrated in the region

over the last ten years is more productive than US's policy over the last century. Unlike the United States, China actively invests in the infrastructure of the region through state banks and state institutions of international cooperation. That is, Chinese companies do what the Americans frankly ignored. In addition, for Chinese companies working in the Caribbean it is a common practice to engage in, besides the main activity, also support of the social sphere.

It is seen that China can become a counterweight to the US in the Caribbean region. At the moment, this does not happen in the political sphere: all Caribbean countries are fully oriented towards the United States. But a rapid change in the balance in the trade sector gives reason to assume that in the future the change of the political system in the region is also possible. That model of the relationship which the US has built in the region and which is used as a model for the development of the region has already exhausted itself a long time ago. For a very long period, despite the close economic ties with the United States, the Caribbean states have not been able to make a "leap" in their economic development. They occupy the same niche in US foreign policy that many decades ago. Besides, each Caribbean country suffers from a range of economic problems varying from a trade deficit to a large public debt. The only scenario of economic round which has really been implemented in the Caribbean for the last decade is the development of tourism oriented to the United States and the efforts of the local population to get into this country at all costs.

The features of China's trade policy in this region are also that along with the promotion of their own commercial interests their companies also implement investment projects (T. Chen, M. PérezLudeña, 2014) [4]. Throughout the whole time, since the expansion of China's trade activities in the region, investment activity developed in parallel. The volumes of annual investment in the Caribbean region were about 10% of the trade turnover. Despite the fact that the first investment projects were not successful (due to the lack of knowledge of local conditions by Chinese entrepreneurs), the activity

itself did not decrease. The feature of Chinese investment is that they are being made mainly with the help of attraction of state loan funds. All major investment projects are under direct state operational control.

The main problem of the Caribbean countries, which prevents them from taking on the same significance in China's foreign economic policy, is their limited potential for growth. They cannot be compared with the continental countries of the region. Island countries are limited in resources and cannot provide themselves with everything necessary relying on delivery of goods. The vast majority of island states in this part of the world simply have nothing to offer to Chinese partners. It is these countries that are island states which, in the absence of minerals, are oriented either on agriculture or on the development of tourism. Some of these countries are successful. Some of these countries occupy the last positions in the rankings of human development. They suffer from mass poverty of the population, high level of unemployment and problems with the health system. Most of these countries do not have additional territories for settlement, so the population, especially young people, try to leave home and get to the United States. Unfortunately, during the last decades there was no other alternative.

CONCLUSIONS

For the Chinese economy, the importance of the Caribbean region is not greater than others. The economic interests of this country are concentrated on the two largest trading partners of the country – the United States and the European Union, as well as on the immediate surroundings - countries of the Asia-Pacific region. The Caribbean countries have a small share in the China's foreign trade to be objects of its foreign policy. Venezuela, Peru and the largest countries in the region are an exception. Panama has an exceptional significance due to the location of the channel which connects two oceans. Currently, 30% of all cargo carried through it is made in China. Venezuela is an important supplier of copper ore and crude oil.

This region is too far from the area of critical interests of the People's Republic of China, and in the short term it will not be a priority for its leadership. That is, it cannot get any preferences or exceptional financial and economic support. All major infrastructure projects in this region announced by the Chinese authorities gravitate towards the mainland.

As concerns the countries of the region themselves, they are keenly interested in the penetration of China and its development projects. In China, they see a potential alternative to the United States which have been completely dominant here for decades. At least, if China cannot start a military and political confrontation with its main competitor in this part of the world in the near future, then it is at least able to compete in development opportunities which this eastern country provides to its partners.

That is, as in other regions, the Caribbean countries draw attention of the leaders of Chinese trade and foreign policy proportionally to the size of their domestic markets. However, the countries – suppliers of raw materials for China and those countries which are located at the intersection of trade routes are of separate interest. There

are several estimates of what goals the Chinese leadership pursue in the region: consolidation in a potentially large market, extension of the zone of its own political influence, ensuring the reliability of the trading route which runs through the Panama Canal.

The expansion of China's representation in the region is now perceived by everyone in the context of its unofficial rivalry with the United States: for a very long time, the Caribbean has been the area of unconditional influence of the latter. Therefore, such a sharp change in the balance in the trade sector pushes for certain expectations on how the situation will develop in the future. If the China's economic expansion will continue, and its significance for each individual country in the region will intensify, it can finally lead to the transformation of the political system in the region and its reorganization.

Nowadays, Chinese entrepreneurial activity in this region demonstrates an alternative (American) model of cooperation with local governments and communities. This model, unlike the American approach, provides for investments in the development of local communities and infrastructure of the country. That is, what has been ignored by American companies for decades. So, the Chinese representation in the region and the prospects for its expansion are welcomed by the representatives of the Caribbean countries themselves. Occasionally, they even set hopes on such a representation for the progress in the development of the region.

References

1. Honcharuk, A.Z., Parakhonskyi, B.O. (2011), Asian Vector of the Foreign Policy of Ukraine: New Pragmatism // Strategic Priorities, No. 2, P. 19-25.
2. Oliynyk, O.V. (2015), Foreign Economic Policy of China in Terms of Globalization of the World Economy: Lessons for Ukraine // Bulletin of the National Bank of Ukraine, No. 5, P. 40-47.
3. China Trade Statistics (Electronic resource). Retrieved from: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/CHN>
4. Chen, T., Perez Ludena, M. (2014), Chinese Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean.
5. Ellis, E. (2014). China on the Ground in Latin America: Challenges for the Chinese and Impacts on the Region. Springer.
6. Jenkins, R., Peters, E.D., Moreira, M.M. (2008), The impact of China on Latin America and the Caribbean, World Development, 36(2), P. 235-253.
7. Mintz, S.W. (1996), Enduring Substances, Trying Theories: the Caribbean Region as Oikoumene, Journal of the Royal Anthropological Institute, P. 289-311.
8. Payne, J.E. (2008), Inflation and Inflation Uncertainty: Evidence from the Caribbean Region. Journal of Economic Studies, 35(6), P. 501-511.
9. Ray, R., Gallagher, K., Lopez, A., Sanborn, C. (2015), China in Latin America: Lessons for South-South Cooperation and Sustainable Development.
10. Heron, T. (2017), The New Political Economy of United States-Caribbean Relations: The Apparel Industry and the Politics of NAFTA Parity, Taylor&Francis.

КІЧУК

Оксана Сергіївна
ok_5@ukr.net

УДК 330.34; 338.2

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

RESEARCH OF THE INNOVATIVE ENTERPRISES OF UKRAINE

к. е. н., доцент, ОНУ

У статті розглянуто теоретичну сутність інновацій і визначено основні тенденції розвитку інноваційної діяльності підприємств України в 2010-2016 рр.

В статье рассмотрены теоретическая сущность инноваций и определены основные тенденции развития инновационной деятельности предприятий Украины в 2010-2016 гг.

The article considers the theoretical essence of innovations and determines the main tendencies of development of innovative activity of enterprises in Ukraine during 2010-2016.

Ключові слова: інновації, джерела фінансування, структура, динаміка

Ключевые слова: инновации, источники финансирования, структура, динамика

Keywords: innovations, sources of financing, structure, dynamics

ВСТУП

Сьогодні більшість економістів і науковців погоджуються із твердженням, що саме інновації є вирішальною умовою забезпечення стабільного довгострокового економічного розвитку країни. А для отримання суттєвих результатів впровадження інноваційних процесів Україна повинна бути зацікавлена у підвищенні власної конкурентоспроможності. Цього можна досягти шляхом створення та реалізації інноваційної стратегії через формування інноваційного середовища, стимулювання інноваційної активності підприємництва, розвитку інноваційної діяльності.

Проблемам інноваційного розвитку країни присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких: Бабаєв В.Ю., Гольдштейн Г.Я., Шевченко О.М., Юринець З.В. та інші [1-4].

Незважаючи на суттєві результати наукових здобутків, слід зазначити, що низка теоретичних і практичних питань потребує подальшого вивчення та аналізу.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є дослідження сутності та статистичний аналіз інноваційних підприємств України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною базою дослідження стали наукові публікації вітчизняних та закордонних учених, дані Державної служби статистики України. Методичну основу склали загальнонаукові (аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, формулювання логічного висновку) та статистичні (зведення, групування, методи табличний, методи аналізу рядів динаміки) методи.

РЕЗУЛЬТАТИ

В період, коли джерела економічного зростання себе майже вичерпали, необхідно звернутися до інновацій, які містять елементи новизни, швидко розвиваються, а також тісно пов'язані з багатьма чинниками,

які, в тій чи іншій мірі, впливають на конкурентоспроможність не лише окремого продукту та підприємства, а й в цілому країни на міжнародному ринку.

Для більш глибокого вивчення проблеми інноваційного розвитку України, необхідно, в першу чергу, визначити сутність поняття «інновації».

Проаналізувавши роботи дослідників щодо вказаної проблематики, можна зробити висновок, що дане поняття багатогранне, а його сутність можна розкрити через призму декількох аспектів:

1. Інновації – це техніко-економічний цикл, у якому використання результатів сфери досліджень і розробок безпосередньо викликає технічні й економічні зміни, що надають зворотну дію на діяльність цієї сфери [2, с. 152].

2. Інновації – це результат інноваційної діяльності, що реалізувався у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу. Концепція чи ідеї, які повинні отримати поширення, щоб формування ринку було успішним [5, с. 97-98].

3. Інновації – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, які приводять до виникнення нових і покращених промислових процесів, устаткування [6, с. 114].

4. Інновації – це зміни з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів, виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості [7, с. 37-38].

5. Згідно закону України «Про інноваційну діяльність», «Інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [8].

При цьому, «інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний біз-

нес-інкубатор тощо) – це підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 % його загального обсягу продукції і (або) послуг» [8].

Аналіз сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2010-2016 рр. дає можливість виокремити такі основні тенденції.

По-перше, низький рівень інноваційної активності промислових підприємств у порівнянні з економічно розвинутими країнами (табл. 1).

Так, офіційні статистичні дані свідчать, що інноваційно активними в Україні останні сім років залишається дуже невелика кількість підприємств. Так, у 2014 р. розробкою й впровадженням технологічних інновацій займалися 1609 підприємств, або 16,1 % за-

гальної кількості промислових підприємств по Україні, що суттєво нижче значень, характерних для Німеччини (69,7 %), Ірландії (56,7 %), Бельгії (59,6 %), Естонії (55,1 %), Чехії (36,6 %) [10]. У 2016 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 834 підприємства, або 18,9% загальної кількості промислових підприємств по Україні.

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в 2016 р. в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Запорізькій, Івано-Франківській, Одеській, Житомирській, Львівській, Чернівецькій, Херсонській областях та м. Києві.

По-друге, низький рівень фінансування інноваційних підприємств (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України

[узагальнено та складено автором за даними [9]]

Показники		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість інноваційно-активних підприємств	одиниць	1462	1679	1758	1715	1609	824	834
	у % до загальної кількості	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	одиниць	1217	1327	1371	1312	1208	723	735
	у % до загальної кількості	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2	6,7

Таблиця 2

Обсяг фінансування інноваційної діяльності України за 2010-2016 рр.

[узагальнено та складено автором за даними [9]]

Роки	Загальна сума витрат, млн. грн.	у тому числі за рахунок коштів:							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інших джерел	
		млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,5
2011	4333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,7
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,4
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015	13813,7	13427	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016	23229,5	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,2

Дані таблиці свідчать, що протягом усього аналізованого періоду основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств були саме власні кошти. Так, у 2016 р. вони дорівнювали 22036,0 млн. грн. або 94,9 % загального обсягу витрат на інновації. При цьому можна з певністю сказати, що держава з кожним роком все менше витрачає бюджетних коштів на підтримку інноваційного розвитку підприємств. Крім того, низьким залишається і рівень інвестиційної привабливості інноваційного сектора й для зовнішніх інвесторів.

По-третє, розвиток інноваційної діяльності стримує недосконалість законодавчої бази.

Сьогодні в Україні діє 14 законів, понад 50 підзаконних актів, виданих Кабінетом Міністрів України, а також понад 100 правових актів відомчого характеру,

які регулюють питання інноваційної діяльності підприємств [11, с 282]. Основними з них є закони України "Про інвестиційну діяльність", "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про наукову і науково-технічну експертизу", "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", "Про спеціальну економічну зону "Яворів", "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", «Про інноваційну діяльність».

Саме закон України «Про інноваційну діяльність» визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.

При цьому велика кількість законодавчих і норма-

тивно-правових актів із численими змінами та доповненнями не гарантують якісної державної фінансової підтримки та податкового стимулювання.

Ще однією перешкодою на шляху інноваційного розвитку українських підприємств є відсутність чіткої методології формування облікової інформації та впорядкованої системи внутрішньої звітності.

Так, інформаційною базою макроекономічного статистичного аналізу є статистична звітність підприємств. Вітчизняні підприємства використовують наступні форми статистичної звітності: 1) форма державного статистичного спостереження N 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства»; 2) форма державного статистичного спостереження N 1-технологія «Звіт про створення та використання провідних технологій та об'єктів права інтелектуальної власності» [12].

На нашу думку, необхідне таке інформаційне забезпечення, яке б охоплювало сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження, накопичення, подання і перетворення інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Все це вказує на низький рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні. Що, в свою чергу, негативно впливає на розвиток економіки в цілому, а також на конкурентоздатність української продукції як на вітчизняних, так і на міжнародних ринках.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна сформулювати основні проблеми стримування масштабів та інтенсивності інноваційної діяльності в Україні:

1. Низький рівень інноваційної активності підприємств, не залежно від галузей економіки.
2. Незначне фінансування малих інноваційних підприємств за рахунок державних і зовнішніх джерел.
3. Низька результативність роботи захисту інтелектуальної власності, служб сертифікації інноваційної продукції і її виробництва.
4. Надмірне податкове навантаження підприємств.
5. Високий рівень корумпованості органів державної влади.
6. Недосконалість інституційного середовища, інноваційної інфраструктури, науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері.
7. Недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва.
8. Значне здорожчання вартості залучення науково-технічних ресурсів з-за кордону через нестабільність курсу національної валюти.
9. Обмеженість власних коштів суб'єктів господарювання як потенційних виробників, так і споживачів інноваційної продукції.

Список використаних джерел

1. Бабаєв В.Ю. Інноваційна структура в Україні / В.Ю. Бабаєв, А.О. Поронько // Державне регулювання соціального і економічного розвитку. – 2011. – Випуск 3 (34). – С. 1-7.
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: учеб. пособие / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРГУ, 2004. – 267 с.
3. Шевченко О.М. Малі інноваційні підприємства: сутність, сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні / О.М. Шевченко, А.В. Шикіло // Економічний простір: зб. наук. праць. – №81. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – С. 257–269.
4. Юринець З.В. До питання про формування інноваційного процесу в сучасних умовах / З.В. Юринець // Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка. – 2012. – Вип. 29. Ч.2. – С.286-290.
5. Инновационный менеджмент: учебник для ВУЗов / [С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. –327 с.
6. Никсон Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности / Ф. Никсон; [пер. с англ.]. – М.: Изд-во стандартов, 1990. – 230 с.
7. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова. – М.: Экономика, 1989. –167 с.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] // ВВРУ. – 2002. – № 36. – С. 266. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт / Держстат України. – Наукова та науково-технічна діяльність. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
10. De Prato G. Innovation Radar: Identifying Innovations and Innovators with High Potential in ICT FP7, CIP & H2020 Projects [Electronic resource] / Giuditta De Prato, Daniel Nepelski, Giuseppe Piroli. – Access mode: https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/9-innovation_radar-jrc-paper.pdf.
11. Висоцька І.Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості України / І.Б. Висоцька // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – №18.10 – С. 279–285.
12. Наказ Держстату України «Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики науки та інновацій» No 471 від 20.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/2012/471/471_2012.htm.

КОВТУНЕНКО

Юрій Володимирович
y.v.kovtunenکو@opi.ua

УДК 657.1

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУIMPLEMENTATION OF THE SYSTEM MANAGERIAL ACCOUNTING AT
HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISESк.е.н., доцент кафедри,
Одеський національний
політехнічний
університет

У статті розглянуто методика постановки управлінського обліку підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Розкрито особливості впровадження системи управлінського обліку. Доведено, що ефективне впровадження і здійснення управлінського обліку неможливо без виділення центрів фінансової відповідальності. Узагальнено етапи впровадження системи управлінського обліку підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

В статье рассмотрена методика постановки управленческого учета предприятий гостинично-ресторанного бизнеса. Раскрыты особенности внедрения системы управленческого учета. Доказано, что эффективное внедрение и осуществление управленческого учета невозможно без центров финансовой ответственности. Обобщены этапы внедрения системы управленческого учета предприятий гостинично-ресторанного бизнеса.

In the article the method of setting the managerial accounting of the enterprises of hotel and restaurant business is considered. A feature of the introduction of the managerial accounting system is disclosed. It is proved that effective implementation and implementation of managerial accounting is impossible without financial responsibility centers. Generalization stages of the introduction of the managerial accounting system for enterprises of hotel and restaurant business.

Ключові слова: впровадження, готельно-ресторанний бізнес, управлінський облік, підприємство

Ключевые слова: внедрение, гостинично-ресторанный бизнес, управленческий учет, предприятие

Keywords: implementation, hotel and restaurant business, managerial accounting, enterprise

ВСТУП

Готельно-ресторанний бізнес являє собою сферу людської діяльності, яка переживатиме бурхливий розвиток у найближчі роки, оскільки є основою туристичної галузі. Підприємства готельно-ресторанного бізнесу виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів – забезпечують їх житлом, їжею і побутовими послугами під час подорожі, відпочинку та ін. (ділові поїздки, паломництво, екстремальні види спорту, спелеологія, пізнавальний туризм тощо). Необхідною умовою для ефективної діяльності готельно-ресторанного є раціональна організація обліку, який відіграє роль джерела інформації про господарську і фінансову діяльність і, зокрема, управлінського обліку, що дає інформацію для прийняття управлінських рішень у реальному масштабі часу [1].

Питанням, що стосуються проблем впровадження системи управлінського обліку присвячені роботи таких українських та зарубіжних вчених, як А. Апчерч, К. Друри, В.С. Ковешніков, М.Г. Маначинська, Л.В. Нападовська, Я.О. Остапенко, Ю.А. Чумаченко.

МЕТА РОБОТИ полягає у формуванні дієвої системи управлінського обліку на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові роботи, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та методи структурно-логічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Методика постановки управлінського обліку підприємств готельно-ресторанного бізнесу передбачає аналіз (діагностику) існуючої системи управління, формулювання вимог до створюваної системи і безпосередньо побудову системи управлінського обліку (рис. 1).

Після прийняття рішення про впровадження системи управлінського обліку на підприємстві, проводиться аналіз існуючих елементів, таких як різні класифікатори, яка формується внутрішня звітність, розроблені стратегічні або тактичні бюджети. Існування подібних елементів обумовлюється внутрішніми потребами керівництва підприємства і служить передумовою для впровадження системи управлінського обліку цілком. Тобто управлінський облік повинен впроваджуватися тільки при наявності потреби в його даних для прийняття управлінських рішень та відповідного методичного забезпечення, в такому випадку система буде дійсно ефективно працювати.

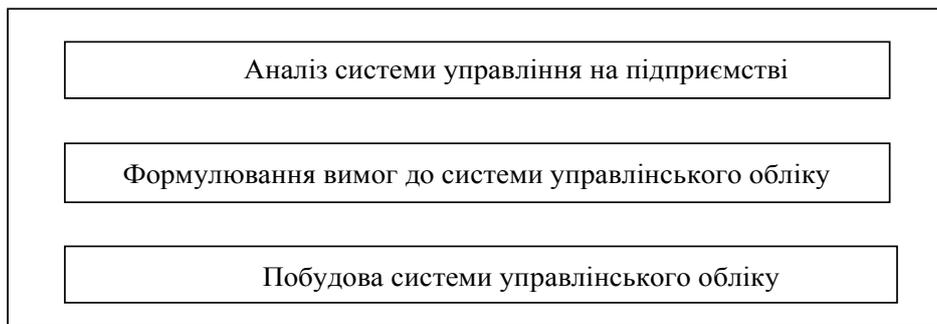


Рис. 1. Методика постановки управлінського обліку підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Далі оцінюється система управління підприємством. При цьому вивчається розподіл повноважень і відповідальності за рівнями управління, робота структурних підрозділів та їх керівників, взаємодія відділів.

Визначається фінансова структура підприємства, виділяються центри фінансової відповідальності (ЦФВ), а саме [2]:

- центри витрат, що відповідають тільки за витрати. Зазвичай це обслуговуючі підрозділи;
- центри інвестицій, що відповідають за ефективність використання капітальних вкладень;
- центри продажів, що відповідають за надтодження виручки від реалізації платних послуг, а також залучення цільового фінансування за певними видами діяльності;
- центри прибутку, що відповідають не тільки за витрати, але і за фінансові результати своєї діяльності.

Діагностика діючої системи управління повинна включати в себе аналіз системи фінансового обліку та звітності підприємства, а саме:

- аналіз робочого плану рахунків на можливість використання з метою управлінського обліку;
- аналіз можливості використання даних бухгалтерського обліку з метою управлінського обліку;
- аналіз системи автоматизації бухгалтерського обліку для виявлення можливості інтеграції даних двох систем обліку і отримання необхідної внутрішньої звітності;
- оцінку чисельності, складу і професійного рівня працівників бухгалтерії і фінансової, необхідних для роботи в запропонованій системі управлінського обліку.

Завершується бізнес-діагностика визначенням загального рівня автоматизації підприємства, після чого керівництво може остаточно визначити сильні і слабкі сторони існуючої системи управління.

На основі проведеного аналізу керівництво підприємства може чітко визначити для себе основні параметри системи управлінського обліку. Саме їх розуміння дозволяє сформувати дієву систему управлінського обліку, що відповідає потребам керівництва і постачає всю необхідну інформацію для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Безпосередньо впровадження системи управлінського обліку передбачає певні етапи. У літературі з управлінського обліку автори виділяють різну кількість етапів і їх послідовність, однак в цілому, їх висловлювання можна узагальнити наступним чином:

а) розробка управлінського робочого плану рахунків, внесення змін в існуючий план рахунків для цілей бухгалтерського обліку.

б) розробка облікової політики, яка може включати в себе:

– організаційні основи ведення управлінського обліку; облікові процедури збору і обробки інформації; форму документування господарських операцій; графік документообігу; опис способів оцінки майна з метою управлінського обліку.

в) розробка класифікаторів управлінського обліку, яка може включати в себе такі види класифікаторів, як:

– види послуг, що надаються; види доходів; центри фінансової відповідальності; місця виникнення витрат; види витрат; статті калькуляції; види активів; види зобов'язань; види власного капіталу; проекти; напрямки інвестицій; основні і допоміжні бізнес-процеси; типи клієнтів; категорії персоналу;

г) розробка складу, змісту і безпосередньо форм необхідної управлінської звітності.

д) розробка системи поточних і стратегічних бюджетів.

е) розробка методів управлінського обліку витрат і калькулювання собівартості послуг, що надаються.

і) підбір та впровадження корпоративної інформаційної автоматизованої системи.

ж) розробка процедур контролю, аналізу та прийняття рішень [3].

На підприємствах готельно-ресторанного бізнесу зустрічаються такі варіанти організації системи управлінського обліку:

- в рамках фінансово-економічної служби або безпосередньо в бухгалтерії;
- в єдиному інформаційно-аналітичному центрі;
- в інформаційно-аналітичному центрі всередині кожного підрозділу підприємства.

Необхідно відзначити, що етапи системи управлінського обліку на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу абсолютно аналогічні етапам на підприємствах інших галузей економіки. Відмінності виникають тільки у виборі тих чи інших класифікаторів, методів обліку, які враховують специфіку саме підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

ВИСНОВКИ

В даний час багато підприємств готельно-ресторанного бізнесу розробляють і впроваджують систему управлінського обліку. Приймаючи рішення про впровадження системи управлінського обліку підприємства готельно-ресторанного бізнесу можуть розра-

ховувати на:

- підвищення маржинального доходу;
- зниження собівартості;
- структурні зміни;
- ефективну систему мотивації співробітників.

Таким чином, впровадження системи управлінського обліку дозволяє не тільки проводити ефективний аналіз господарської діяльності підприємства, а й сприяє підвищенню основних показників діяльності.

Список використаних джерел

1. Панченкова Ю.В. Організаційно-методичні аспекти запровадження управлінського обліку на під-

приємствах готельного бізнесу / Ю.В. Панченкова, Л.Я. Буфон // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2009. – Вип. 30. – С. 108–112

2. Свінарьова Г.Б. Формування системи управлінського обліку та аналізу в процесі динамічного управління [моногр.] / Г.Б. Свінарьова, С.В. Філіппова – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2012. – 245 с.

3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для студ. ВНЗ / Нападовська Л.В. – К: Книга, 2004. – 432 с.

VILLANI

Rachele Anna Pia

villanirachele@gmail.com



student, Shanghai university, People's Republic of China (PRC)

УДК 339.9.012.421

THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BETWEEN CHINA AND ITALY IN TERMS OF CHINESE ECONOMIC EXPANSION

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КИТАЕМ И ИТАЛИЕЙ В УСЛОВИЯХ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ

The paper deals with studying foreign trade relations between the PRC and Italy in the context of world economic expansion and transformation of the national economy of China, on the one hand, and also in the conditions of recession of the Italian economy, on the other hand. The problems of such relationships from the point of view of their use by Ukraine to optimize its export-import operations with the PRC are singled out.

Статья посвящена исследованию внешнеторговых отношений между КНР и Италией в условиях мировой экономической экспансии и трансформации национальной экономики Китая с одной стороны, а также в условиях рецессии экономики Италии с другой стороны. Отдельно выделены проблемы таких взаимоотношений с точки зрения использования их Украиной для оптимизации собственных экспортно-импортных операций с КНР.

Keywords: export, foreign trade relations, import, Italy, China, problems

Ключевые слова: экспорт, внешнеторговые отношения, импорт, Италия, Китай, проблемы

INTRODUCTION

China's economic expansion, dating back to the late 20th century, has led China to become the second largest economy in the world today. At the same time, in the period from 1979 to 2010, the percentage of China's GDP in the global economy increased from 1.2% to 9.3%, and in 2016 it was 14.8% [1]. Hence, this was due, to a greater extent, to the rapid growth of the country's exports in the face of aggressive foreign trade policy of both the state as a whole and its individual producers. Thus, from 2010 to 2015, the share of the People's Republic of China in global exports increased from 10.3 % to 13.7 %, and in 2016 it amounted to 14.3% (\$ 2.1 trillion), making the PRC the largest global exporter [2]. At the same time, China is one of the largest importers of goods and services. In 2016, the country ranked second after the United States in terms of imports (10.7% of the world imports – \$ 1.3 trillion) [3].

The role of the PRC in the global economy, the volume of exports and imports of the country make foreign trade relations with it one of the most priority for all countries of the world without exception. Such relations are especially important for countries which are in a state of recession after a prolonged economic crisis (Ukraine, Italy, Spain, Greece, etc.).

Thus, from a practical point of view, it is important for Ukraine to study the experience of foreign trade relations with China of other countries, which will reveal the problems of such relations in order to prevent them in the export-import relations between Ukraine and the People's Republic of China.

Under such conditions, it is considered appropriate and relevant to study the foreign trade relations between

China and Italy, which, like Ukraine, has significant economic problems and is one of the main trading partners of the People's Republic of China.

We note almost complete absence of studies in Ukraine on the assessment of foreign trade relations between China and Italy; some aspects of such relations are covered in the works of the following scholars: M.P. Vysotska, L.V. Vlasenko, V.P. Miklovda, O.M. Oliinyk, U.Ya. Harina, Ts. Chen and others. In foreign scientific journals, it is necessary to mark out scientific developments on the subject of the following scholars: A. Amidzhnini, L. Leotti, P. MacMillan, J. Prodi and others.

At the same time, we note the following shortcomings of the above scientific studies: as regards to the scientific works published in Ukraine – almost complete absence of assessment of the experience and problems of the relations between the PRC and Italy, which does not allow using such experience for Ukraine; in the case of foreign scientific publications – it is not possible to make full use of scientific developments for the foreign trade relations of Ukraine with China.

STUDY OBJECTIVE

The above requires a detailed study and evaluation of foreign trade relations between the People's Republic of China and Italy in the context of identifying the problems of such relations to prevent their emergence in the export-import relations between Ukraine and China, which is the study objective.

RESEARCH METHODS

Within the limits of scientific research the methods of analysis and synthesis, observation and generalization, induction and deduction, as well as systemic and struc-

tural approach are used.

RESEARCH FINDINGS.

Slowing growth of China's economy, which has been observed since 2010 (Fig. 1), has led to significant changes in the country's economic and foreign trade policy.

In 2015-2016, the People's Republic of China adopted the economic concept of the development One Belt One Road, which formed the basis for the development of the 13th Five-Year Plan. The main components of this concept are: the development of innovation; partial withdrawal from exports in the direction of development and expansion of the domestic market; increase in the export of innovative products and products with high added value; slowing quantitative growth and focusing on

quality; development of the non-production sector of the economy; extension of economic cooperation with other countries due to intensification of investments through M & A agreements (Mergers & Acquisitions) [5].

The given situation is quite acceptable for the countries – foreign trade partners of the People's Republic of China, which need both Chinese investments and expansion of export-import operations with China as a result of the crisis and the subsequent recession of the national economy, which include, first of all, Italy.

Italy is one of the countries most affected by the global economic crisis of 2007-2008. In the period from 2011 to 2016, the country demonstrated either a slight increase in GDP or its significant decrease (Figure 2).

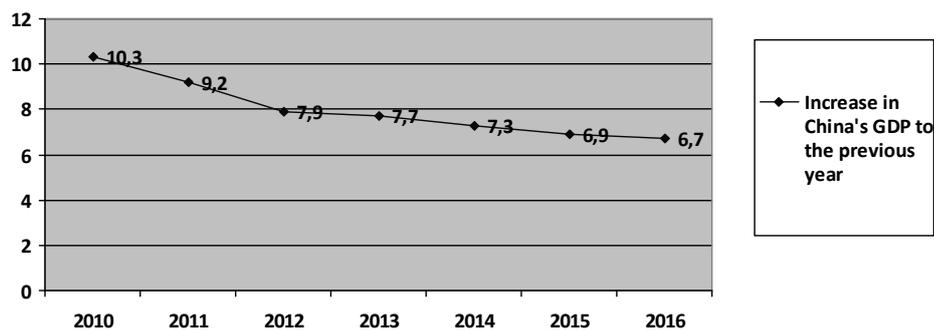


Fig. 1. Annual China's GDP growth rates [composed by the author based on [4]]

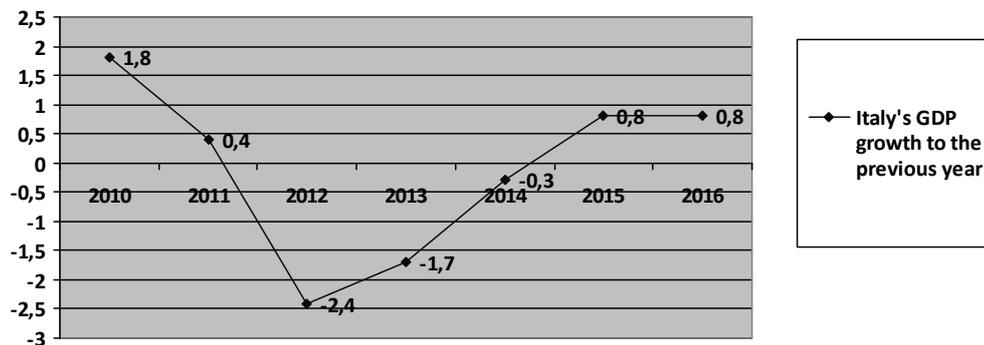


Fig. 2. Annual Italy's GDP growth rates [composed by the author based on [6]]

The economic situation in Italy shows that the country has not recovered from the economic crisis and needs to find ways to stimulate the growth of its own economic system. At the same time, we can state that the set of anti-crisis measures developed and introduced by the Italian state institutions is not effective.

The above increases the topicality and importance of foreign trade relations for both countries, which are considered in the study, because it allows achieving the set economic and export-import goals.

After examining the export/import supplies of products (works, services) between the PRC and Italy (Table 1), the following can be stated: against the backdrop of a gradual decrease in exports from China, which began in 2015, there is a slight decrease in exports to Italy, although the largest drop in Chinese exports was in 2012-2013, years of GDP reduction in Italy; the share of export supplies to Italy in the total exports of China, after a significant decline in 2012-2013, is steadily

increasing, reaching 1.36 % of total exports of the People's Republic of China in 2016 (ranked 20th among importing countries from China); the share of imports from Italy, after declining in 2012, is steadily increasing, especially in the context of a decrease in total imports from China in 2015-2016. In 2016, the share of Italy in total imports of the People's Republic of China reached 1.96 % (13th among the countries exporting products to China); the increase in exports of Italian products to the PRC supports the recovery of its volumes after a significant decline in 2015 (-12.35%). At the same time, since 2012, the share of exports to China in the total volume of exports of Italy has been steadily increasing, reaching 5.70 % in 2016 (4th among the importing countries of Italy); significant import volumes from China against the backdrop of a decline in total imports of products (works, services) by Italy, which began in 2011, has led to a significant increase in the share of Chinese supplies to the Italian market. In 2016, Chinese products accounted for

6.98 % of all imports of Italy (3rd among the countries exporting products to the country).

We note the inequality of foreign trade relations between the People’s Republic of China and Italy, since for Italy China is a key foreign trade partner and the most important one outside the European Union, while for

China Italy is important, but not a strategic partner for export-import relations, even within the EU (Germany and France have more branched foreign economic relations with China).

A key aspect of foreign trade relations between the countries is the balance of export and import supplies.

Table 1

Analysis of foreign trade relations between China and Italy for 2010 – 2016

[composed by the author based on [7, 8, 9, 10, 11, 12]]

Years/Indicators	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Abs. deviation 2016 to 2010, billion USD	Growth rates, 2016 to 2010,%
Exports of China, billion USD	1,578	1,898	2,049	2,209	2,343	2,274	2,061	483	130.61
Exports of China to Italy, billion USD	31	34	26	26	29	28	28	-3	90.32
Share of export supplies to Italy in the total exports of China, %	1.97	1.79	1.27	1.18	1.24	1.23	1.36	-0.61	69.04
Exports of Italy, billion USD	428	503	483	500	510	447	456	28	106.54
Exports of Italy to China, billion USD	14	18	16	18	19	17	26	12	185.71
Share of export supplies to China in the total exports of Italy, %	3.27	3.58	3.31	3.60	3.73	3.80	5.70	2.43	174.31
Imports of China, billion USD	1,396	1,744	1,818	1,950	1,959	1,680	1,326	-70	94.99
Imports of China from Italy, billion USD	14	18	16	18	19	17	26	12	185.71
Share of import supplies from Italy in the total imports from China, %	1.00	1.03	0.88	0.92	0.97	1.01	1.96	0.96	196.00
Imports of Italy, billion USD	475	545	474	466	466	405	401	-74	84.42
Imports of Italy from China, billion USD	31	34	26	26	29	28	28	-3	90.32
Share of imports from China in the total imports of Italy, %	6.53	6.24	5.49	5.58	6.22	6.91	6.98	0.45	106.89

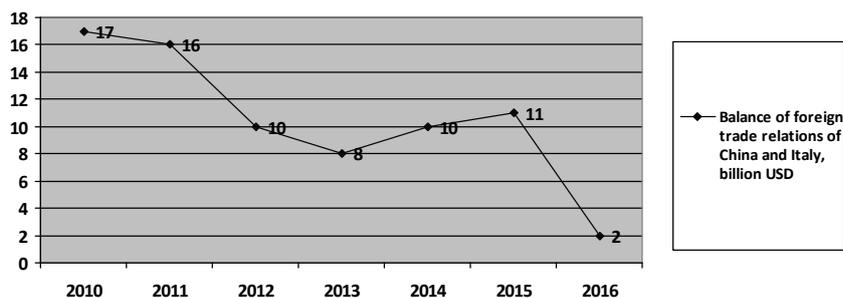


Fig. 3. Balance of foreign trade relations of China and Italy, billion USD [composed by the author based on [13]]

In the period from 2010 to 2016, China had an external foreign trade surplus with Italy, which, after a minor correction in 2013-2015, was constantly decreasing (Fig. 3). The above also confirms the inequality of foreign trade relations between the People’s Republic of China and Italy, from which China gets more economic benefits.

The structure of China’s exports to Italy is dominated by: computer hardware and home appliances - about 25% of total exports to the country in 2016; light industry goods - about 20% of total exports to the country in 2016;

equipment for industry - about 15% of the total exports to the country in 2016; metal rolling and metal products - about 10% of total exports to the country in 2016 [14].

The structure of Italian exports to China is dominated by: medicines – about 15% of the total exports to the country in 2016; light industry goods – about 15% of the total exports to the country in 2016 (predominantly premium goods); chemical industry goods – about 10% of the total exports to the country in 2016; cars, spare parts and accessories to them – about 10% of the total exports

to the country in 2016; food products – about 10% of the total exports to the country in 2016 [15].

According to the structure of export-import supplies, China has advantages over Italy, since it displaces domestic producers on the traditional markets of products (works, services) of the country (home appliances, light industry, industrial equipment), importing predominantly Italian premium products and food.

We note the problems and inequalities in foreign trade relations between Italy and the People's Republic of China, where China has additional benefits and market power.

Complementing the work of J. Prodi [16], we will identify the problems of Italy in foreign trade relations with China, which need to be addressed in terms of the development of export and import supplies of Ukraine and the People's Republic of China:

- Critical increase in the share of exports and imports to/from China against the backdrop of slow growth or decrease in the total exports/imports;

- Reduction in the structure of exports of several major items to China against the backdrop of expanding the structure of imported Chinese supplies;

- Displacement of the national producers (for Italy, mostly medium and small businesses) from traditional domestic production markets by large Chinese corporations supported by the state institutions of the People's Republic of China;

- Insufficient state support for national exporters and producers of products in foreign trade relations with Chinese partners.

It should be noted that Ukraine, in the search for ways to restore the national economy after a prolonged period of crisis, taking into account the export orientation of the domestic economic system and the undeveloped domestic market, needs to study the problems of foreign trade relations between economically developed countries, which include Italy and the People's Republic of China.

CONCLUSIONS

On the basis of the analysis of statistical data on export-import operations between China and Italy, the foreign trade relations of these countries, as well as the problems of such relations between the countries for Italy in the conditions of economic expansion of China in the world markets of products (works, services) were assessed in the paper. The study revealed the inequality in foreign trade relations between China and Italy, through which China gains additional benefits and market power. The importance of such work for the restoration of the economy as well as export and import activity of Ukraine is separately determined.

In further research, it is necessary to study in more detail the experience of China and Italy in capturing markets and protecting their own market from being captured by the importers from other countries in the context of its application in Italy.

References

1. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://data.stats.gov.cn/english>.
2. World Exports/Imports of goods in 2016 [Electronic Resource]. – Retrieved from: http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/trade/statistics/commodity_h2.
3. China – Imports of Goods and Services. [Electronic Resource]. – Retrieved from: knoema.ru/atlas.
4. World Economic Outlook. A Shifting Global Economic Landscape. January 2017. The International Monetary Fund. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/27/A-Shifting-Global-Economic-Landscape>.
5. The CPC Central Committee's Proposal on Formulating the Thirteenth Five-Year Plan (2016-2020) on National Economic and Social Development. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://news.xinhuanet.com>.
6. GDP – Real Growth Rate. Italy. The World Factbook. CIA. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <https://www.cia.gov/library/publications>.
7. Total Value of Imports and Exports. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.
8. Total Value of Exports, Italy. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.
9. Total Value of Imports, Italy. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.
10. Total Value of Imports and Exports. Italy. Eurostat. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
11. Total Value of Exports, China. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
12. Total Value of Imports, China. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
13. Europe-China Trade: Basis for the Development of Exports of the Russian Transport Services. Statistics. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <http://infranews.ru/logistika/containeri>.
14. What does China Export to Italy? OEC. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <https://atlas.media.mit.edu/en>.
15. What does Italy export to China? OEC. [Electronic Resource]. – Retrieved from: <https://atlas.media.mit.edu>.
16. Prodi G. (2014), Economic Relations between Italy and China. In: Marinelli M., Andornino G. (eds) Italy's Encounters with Modern China. – Palgrave Macmillan, New York. – P. 171-199.

СМИРНОВА

Надія Вікторівна



к.е.н., викладач,
Криворізький коледж
Національного авіаційного
університету

УДК 338.984 : 338.45.01

ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**PROBLEMS OF PLANNING OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

Дана стаття присвячена висвітленню та опису можливих проблем планування інноваційно-технологічного розвитку підприємства з послідуємим запропонованим шляхів їх вирішення.

Данная статья посвящена освещению и описанию возможных проблем планирования инновационно-технологического развития предприятия с последующим предложением путей их решения.

This article is devoted to the coverage and description of possible problems of planning the innovation and technological development of the enterprise with the subsequent proposal of ways to solve them.

Ключові слова: планування, інноваційно-технологічний розвиток, трансфер технологій

Ключевые слова: планирование, инновационно-технологическое развитие, трансфер технологий

Keywords: planning, innovation and technological development, transfer of technology

ВСТУП

Планування як відправна ланка діяльності підприємства повинно враховувати всі аспекти його подальшої роботи: від закупівлі сировини і матеріалів до виробництва готової продукції на основі інноваційних технологій. Нажаль, останньому питанню приділяється доволі мало уваги як на рівні окремої господарської одиниці, так і країни в цілому. При цьому забувається відома економічна істина відносно того, що прибуток напряму залежить від якості продукції, а вона, в свою чергу, від інновацій, впроваджуваних підприємством. У відповідності до цього і враховуючи практичну відсутність державного фінансування даного процесу, вище зазначена тема залишається мало дослідженою. Зокрема, проблемі планування інноваційно-технологічного розвитку присвячено роботи Дімітрова І.І. [1], Мальтійшої Н.С., Зарубіної Ж.М. [4], Кондрашевої І.С., Кіреєвої О.В. [3], які переважно стосуються централізації або децентралізації даного процесу, не надаючи належної уваги причинам, що викликали ту чи іншу проблему. До того ж, певний розгляд даного питання проводиться у Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [2].

МЕТА РОБОТИ виокремлення та опис шляхів вирішення проблем планування інноваційно-технологічного розвитку підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При написанні статті використано методи синтезу і структурно-логічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Мінливі умови сьогодення висувають до економік країн і господарюючих суб'єктів, зокрема, принципово нові вимоги щодо формування показників якості продукції, від яких залежить рівень їх конкуренто-

спроможності. Тобто, зважаючи на інтеграцію національної економічної системи у світовий інформаційно-технологічний простір, можна стверджувати, що саме інновації є тим ключовим елементом розвитку продуктивних сил суспільства, який в значній мірі визначає виробничі пріоритети країни. Отже, розвиток вітчизняного інноваційно-технологічного ринку стає невід'ємною складовою державної інноваційної політики.

Зважаючи на особливості вітчизняного технологічного ринку і відповідну нормативно-правову базу, а також беручи до уваги економічну залежність господарсько-виробничої діяльності кожного окремо взятого підприємства і практичну відсутність коопераційних зв'язків між структурними елементами народного господарства, можна зробити висновок, що подальший розвиток національної промисловості залежить від інноваційно-технологічного потенціалу їх складових. В свою чергу, потенціал підприємства визначається практичною якістю його внутрішнього середовища, а саме технологією виробництва, кваліфікацією працівників і ресурсною базою. Окрім того, першочергового значення набуває інформація як інтегруючий елемент, що поєднує внутрішнє і зовнішнє середовище організації. У відповідності до цього, здійснюючи поточне планування виробничо-господарської діяльності, кожне підприємство повинно орієнтуватися на вимоги науково-технічного прогресу. Але, зважаючи на них при плануванні інноваційно-технологічного розвитку можуть виникнути такі проблеми:

1. Невідповідність якісних характеристик внутрішнього середовища вимогам ринку, а саме відсутність працівників відповідної кваліфікації, а також значне моральне зношення основних виробничих фондів, що у сукупності не дозволяє виготовляти якісно нові продукти.

2. Низька мотивація персоналу, переважання зрівнялівки в оплаті праці, замість використання показника оцінки їх ефективності, а саме коефіцієнту трудової участі.

3. Зміна ринкової кон'юнктури в напрямі розвитку і використання інноваційних технологій не може швидко відобразитися у планових показниках діяльності підприємства, виходячи з особливості процедури їх узгодження.

4. Заплановані інноваційно-технологічні зміни у виробництві можуть стати нездійсненими, зважаючи на затримки постачань матеріально-енергетичних ресурсів.

5. Інноваційний продукт, вироблений за якісно новими технологіями, у відповідності до собівартості такого виробництва, виявиться більш вартісним за іноземні аналоги і менш доступним для вітчизняного споживача.

Отже, з метою недопущення вище вказаних проблем, підприємствам слід:

1. Проводити ретельний моніторинг вітчизняного технологічного ринку з метою визначення найбільш

доцільних напрямів технологічного оновлення виробництва.

2. Здійснювати аналіз фінансових можливостей підприємства щодо варіантів оновлення його виробничої бази, обираючи найбільш прийнятний з них.

3. Встановлювати коопераційні зв'язки з підприємствами-розробниками інноваційно-технологічних продуктів або промислово-виробничими об'єктами, що вже впровадили на власній базі відповідні технологічні рішення і мають бажання здійснити їх трансфер.

4. Розробити схему трансферу інноваційно-технологічних продуктів із визначенням термінів, необхідного набору обладнання і техніко-економічним обґрунтуванням даного проекту, встановленням чисельності і кваліфікації персоналу.

5. З метою мотивації трудової активності персоналу запровадити коефіцієнт трудової участі, який би у повній мірі враховував якісні і кількісні показники результативності праці.

Отже, процес вдосконалення планування інноваційно-технологічного розвитку підприємства можна подати у вигляді схеми (рис. 1).



Рис. 1. Структурно-логічна схема планування інноваційно-технологічного розвитку підприємства

До того ж, економічний ефект, отриманий від комерціалізації інноваційно-технологічного продукту, частково перерозподіляється на зовнішні маркетингові дослідження підприємства, а саме моніторинг вітчизняного інноваційно-технологічного ринку.

ВИСНОВКИ

Отже, вище наведена схема планування інноваційно-технологічного розвитку підприємства унеможливає виникнення відповідних проблем, врахову-

ючи всі можливі фактори впливу на пріоритетні напрями його діяльності.

Список використаних джерел

1. Димитров І.Л. Планирование инноваций как организующее начало процесса реализации инновационного проекта / И.Л. Димитров // Молодой ученый. – 2012. - №12. – С. 197-198.
2. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від

14.09.2006 №143-V (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 45, С. 434) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.

3. Кондрашева И.С., Киреева Е.В. Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности предприятия / И.С. Кондрашева, Е.В. Киреева // социально-экономические явления и процессы. – 2013. - №5(051). – С. 112-115.

4. Мальтишна Н.С., Зарубина Ж.Н. Стратегическое планирование инновационной деятельности предприятия / Н.С. Мальтишна, Ж.Н. Зарубина // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум», 15 февраля – 11 марта 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scienceforum.ru/2014/759/319/>

МАТЕЙ

Василь Васильович
nitro1@ukr.net

УДК 334.72

КЛЮЧОВІ ЧИННИКИ УСПІХУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
КООПЕРАТИВІВ В ЄС: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИKEY SUCCESS FACTORS OF AGRICULTURAL COOPERATIVES IN THE EU:
LESSONS FOR UKRAINE

к. е. н.

Стаття присвячена аналізу причин та ключових чинників успіху сільськогосподарської кооперації в країнах Європейського Союзу. У статті також розглядаються особливості та сучасні тенденції розвитку європейських сільськогосподарських кооперативів.

Статья посвящена анализу причин и ключевых факторов успеха сельскохозяйственной кооперации в странах ЕС. В статье также рассматриваются особенности и современные тенденции развития европейских сельскохозяйственных кооперативов.

The present article is dedicated to the analysis of the causes and key success factors of agricultural cooperation in the EU countries. The article also examines the features and the current trends of the development of European agricultural cooperatives.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарський кооператив, ЄС

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственный кооператив, ЕС

Keywords: cooperation, agricultural cooperative, EU

ВСТУП

Сільське господарство в Україні відіграє особливо велику роль у забезпеченні економічного зростання. Частка агросектору у ВВП у 2016 р. склала 11,7 % ВВП, тоді як в 2013 р. була на рівні 8 % [1]. Сільське господарство є ключовим джерелом надходження до бюджету та притоку валюти в країну (близько 40 % експортної валютної виручки). Кожен третій громадянин України – сільський житель. Тому питання розвитку цього сегменту економіки є надзвичайно актуальними та потребують детального вивчення.

Одним із найефективніших інструментів розвитку сільського господарства у світі є сільськогосподарська кооперація. Перші сільськогосподарські кооперативи почали з'являтися в країнах Заходу ще в XIX ст., а вже протягом XX ст. перетворилися на потужну силу, яка захищає інтереси фермерів та забезпечує перманентне зростання продуктивності та конкурентоспроможності агровиробників.

Кооперативний рух в сільському господарстві України та питання ефективності діяльності сільськогосподарських кооперативів були об'єктом досліджень багатьох вітчизняних вчених-економістів, серед яких варто виділити таких: В. Зіновчук [2, 3, 12], М. Малік [4], Л. Молдаван [5], А. Пантелеймоненко [6] та ін. Проблеми розвитку сільськогосподарських кооперативів в країнах Європейського Союзу досліджувалися такими європейськими дослідниками як М. Лісовська [7], Й. Бійман [8, 9, 11], К. Іліопулос [8, 9], С. Гійселінкс [8, 10], Ю. Раманаускас та Я. Жуківскіс [12]. Незважаючи на велику кількість досліджень у сфері сільськогосподарської кооперації, виявлення причин успіху сільськогосподарських кооперативів в ЄС та можливості їх адаптації під українські

умови не є достатньо висвітленими в науковій літературі.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні ключових чинників успіху сільськогосподарських кооперативів в країнах ЄС в контексті можливості їх реалізації в Україні з метою підвищення ефективності вітчизняної сільськогосподарської кооперації.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При підготовці статті в якості інформаційної та методологічної бази використовувалися наукові праці, матеріали періодичних видань та Інтернет-ресурси з питань розвитку кооперативного руху та забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні та країнах ЄС.

При здійсненні дослідження використано історичний метод для вивчення виникнення, формування та розвитку сільськогосподарських кооперативів в ЄС за період їх тривалого існування, а також методи статистичного аналізу, порівняння та синтезу існуючих досліджень.

РЕЗУЛЬТАТИ

У 1997 р. Верховною Радою був прийнятий Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [13]. Саме прийняття цього документу зробило можливим виникнення та розвиток ринковоорієнтованих кооперативів в нашій державі [3]. Законом передбачена можливість створення двох видів кооперативів – сільськогосподарський виробничий кооператив та сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Але виробничі кооперативи можна вважати певним чином модифікованими колективними сільськими господарствами, тому їх можна назвати псевдокооперативами [2].

Розуміючи необхідність підтримки сільськогосподарських кооперативів та фермерських господарств для стимулювання сільського господарства, 13 вересня 2017 р. розпорядженням Кабінету міністрів України схвалено Концепцію розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 рр., яка передбачає створення необхідних передумов для розвитку фермерських господарств та сільськогосподарських кооперативів, а також, що

дуже важливо, надання їм фінансової підтримки [14].

Станом на 1 січня 2018 р. в Україні працювало 26 975 кооперативів, із них 996 сільськогосподарських виробничих кооперативів та 1073 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. І якщо кількість виробничих кооперативів скорочується (зменшилася на 16,5 % за останні 5 років), то кількість обслуговуючих – зростає (ріст 15,6 % за останні 4 роки) (рис. 1).

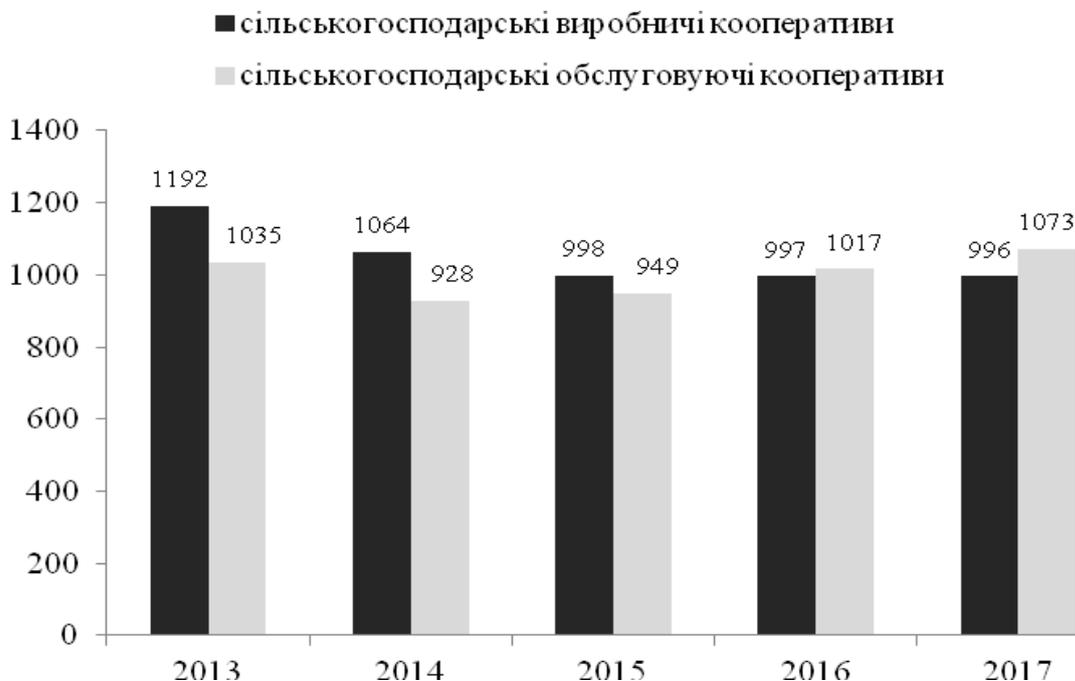


Рис. 1. Кількість сільськогосподарських кооперативів в Україні [1]

На жаль, серед діючих в Україні кооперативів реально провадять господарську діяльність тільки близько половини, члени яких утримують 1 % поголів'я великої рогатої худоби та через які реалізовується дуже незначна частка молочної та плодоовочевої продукції [14]. Зовсім інша ситуація в країнах ЄС, в яких сільськогосподарські кооперативи є важливим елементом економіки та суспільства загалом.

Для європейських країн характерна неоднорідність поширення та розвитку сільськогосподарської кооперації. В країнах Північної та Західної Європи, таких як Бельгія, Нідерланди, Франція, Німеччина, Австрія, Великобританія, Ірландія та Данія більше 50 % фермерів або сільгоспвиробників є членами хоча б одного сільськогосподарського кооперативу. У Південній Європі (Італія, Португалія, Іспанія та Греція), цей показник складає від 30 до 50 %, а в країнах ЦСЄ (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Литва, Латвія, Естонія) – менше 30 %, а в деяких випадках навіть менше 10 % [10]. Сільськогосподарські кооперативи займають сильні позиції на ринку аграрної продукції. У країнах Північної та Західної Європи через сільськогосподарські кооперативи реалізується 40-50 % аграрної продукції, в південних країнах ЄС 20-50 %, в країнах ЦСЄ – до 25 % [9].

Вищий рівень розвитку сільськогосподарської кооперації на півночі та заході Європи підтверджується також тим, що найбільшими європейськими коопера-

тивами є кооперативи із країн цього регіону – BayWa та Agravis із Німеччини, Arla Foods, DLG та Danish Crown із Данії, Friesland Campina із Нідерландів, InVivo із Франції [15]

Найбільш сильні ринкові позиції кооперативи мають у молочному та плодоовочевому секторі. Це пояснюється, насамперед тим, що молочні продукти, а також фрукти та овочі швидко псуються, а їхнє зберігання та логістика пов'язані із високими витратами. Значні ринкові частки у кооперативів, що займаються виробництвом вина та оливкової олії [8].

Незважаючи на неоднорідність поширення та розвитку сільськогосподарської кооперації в ЄС, а також наявність унікальних комбінацій внутрішніх та зовнішніх чинників успіху у різних країнах, можна визначити більшою мірою загальні для всіх європейських країн ключові чинники, що привели до домінуючої ролі кооперативів в сільському господарстві більшості європейських країн. Серед них варто виокремити наступні:

1. Для більшості європейських країн є характерним високий рівень взаємної довіри у суспільстві та соціальної взаємодії, що є необхідними умовами виникнення та розвитку кооперативів. Традиції самоорганізації, демократичність в прийнятті рішень та співробітництво на основі спільних інтересів є визначальними характеристиками європейських суспільств.

Проте у тих країнах, що мають комуністичне минуле, як правило, існує менша схильність до співробітництва та низький рівень довіри, що зумовлює те, що менша частка фермерів є членами хоча б одного кооперативу. Нерозвиненість сільськогосподарської кооперації пояснюється також тим, що у 90-х роках минулого століття місцева влада здійснювала сильну пропаганду індивідуального успіху для сприяння процесам приватизації та активізації підприємництва [7].

2. Вагомий внесок у розвиток сільськогосподарського кооперативного руху в Європі зробив Генеральний комітет сільськогосподарської кооперації в Європейському союзі – Cogeca (General Committee for Agricultural Cooperation in the European Union).

Процеси створення загальноєвропейської організації із підтримки фермерів почалися паралельно із процесами економічної інтеграції в Європі в 50-х рр. XX ст.. Європейські фермери бачили величезний потенціал єдиного ринку сільськогосподарської продукції, а також передбачали виникнення великої кількості загроз, зокрема конкуренції з боку великих сільськогосподарських виробників. Тому 6 вересня 1958 р. була створена перша європейська організація фермерів – Сора (Committee of Professional Agricultural Organisations, Комітет професійних сільськогосподарських організацій). Через рік, 24 вересня 1959 р., національні об'єднання кооперативів вирішили створити європейську парасолькову організацію Cogeca. На момент створення в Cogeca входили 6 національних асоціацій кооперативів. На сьогодні ця організація нараховує 60 членів із країн ЄС та 36 партнерських організацій із інших країн [16].

Головними завданнями Cogeca, які значним чином сприяють розвитку сільськогосподарської кооперації в Європі є:

- захист загальних та специфічних інтересів сільськогосподарських кооперативів на рівні ЄС;
- налагодження контактів та підтримка співробітництва між сільськогосподарськими кооперативами;
- проведення правових, соціальних, економічних та фінансових досліджень щодо діяльності сільськогосподарських та рибних кооперативів;
- пошук шляхів вирішення спільних проблем.

Протягом більш як півстолітньої історії діяльності Cogeca сприяє зміцненню позицій сільськогосподарських кооперативів на Єдиному ринку, а також є головним кооперативним лобістом в ЄС та ефективною платформою для комунікації між кооперативами.

3. Окрім загальноєвропейської організації Cogeca, в європейських країнах створено та діє багато кооперативних об'єднань та асоціацій. Національні кооперативні об'єднання сприяють лобюванню інтересів кооперативного руху на національному рівні та слугують інструментом обміну досвідом та знаннями. Прикладами таких організацій є Конфедерація фінських кооперативів (PELLERVO), Об'єднання кооперативів Франції (COOP de France), Асоціація кооперативів Німеччини (Deutscher Raiffeisenverband – DRV) тощо.

Проте такі федеративні структури ефективні у тому випадку, коли в країні велика кількість малих

кооперативів і втрачають сенс коли кооперативи стають більшими.

4. Європейські кооперативи постійно диверсифікують послуги, які вони надають своїм членам. Окрім традиційного забезпечення фермерів сільськогосподарською технікою, добривами та насінням, а також спільного маркетингу, вони можуть здійснювати селекцію рослин та тварин, забезпечувати дотримання фітосанітарних норм, допомагати виходити на зовнішні ринки тощо.

Останнім часом кооперативи забезпечують впровадження сучасних технологій у діяльність фермерських господарств та допомагають фермерам адаптувати їх під свої потреби. Фермери часто не можуть собі дозволити передові агротехнології через їх дороговизну, тому чи не єдиним способом їх отримання є спільне використання в межах кооперативу. Широкому застосуванню у європейських фермерських господарствах технологій точного землеробства значним чином сприяли саме кооперативи [17].

5. В ЄС сформувалося сприятливе для кооперативів інституційне середовище. Агровиробники можуть обрати будь-яку організаційно-правову форму для об'єднання. Заснування кооперативу не потребує багато часу та ресурсів. У рамках загальних правил організаційної структури, засновники можуть розробляти більш детальні правила діяльності у своїх статутах щодо видів діяльності, членських внесків, розподілу доходів та комунікації між членами тощо. В деяких країнах ЄС діють податкові пільги для малих кооперативів. Але такі пільги мають обмеження, для того, щоб фермери обирали кооперативну форму діяльності з точки зору її переваг, а не можливості зменшення податкового тягаря.

6. Кооперативна традиція формувалася у більшості країн ЄС на протязі багатьох десятиліть. В деяких країнах (Данія, Нідерланди, Ірландія) розвиток кооперативів тісно пов'язаний із перехідними періодами та був інструментом боротьби із кризовими явищами та посиленням конкуренції у сільському господарстві, в інших (Фінляндія) пов'язаний із боротьбою за незалежність [10]. Позитивний досвід кооперативного руху у старих країнах-членах ЄС призводить до зростання довіри населення до кооперативів та накопичення соціального капіталу, що є необхідними умовами ефективної роботи та заснування нових кооперативів.

7. Одним із чинників успіху кооперативу є його гомогенність. Чим більша однорідність членів, тим меншими є трансакційні витрати, ефективнішими процеси прийняття рішень та координації діяльності [11]. Хоча в ЄС існує велика кількість кооперативів, які створені для виконання однієї певної функції (технічне забезпечення, спільний маркетинг, переробка сировини тощо) та об'єднують фермерів із різних сегментів сільського господарства, більш ефективними є кооперативи, що об'єднують членів із однієї галузі.

8. Кооперативи сприяють реалізації концепції мультифункціонального сільського господарства, що сформована в 90-х рр. XX ст. та отримала значне поширення по всьому ЄС. Мультифункціоналізм передбачає, що сільське господарство повинно не тільки виробляти аграрну продукцію, але й забезпечува-

ти цілісність сільського ландшафту, захист біорізноманіття, боротьбу із безробіттям та розвиток села.

ВИСНОВКИ

Сільськогосподарські кооперативи в ЄС пройшли тривалий шлях розвитку перед тим як перетворитися на потужну силу, яка захищає інтереси фермерів, стимулює розвиток сільського господарства та є запорукою харчової безпеки й економічного зростання в регіоні. Хоча Україна значним чином відрізняється від європейських країн за своїм економічним, соціальним та політичним потенціалом, можна припустити, що якщо не всі, то деякі із чинників, що зумовили успіх кооперації в Європі, можуть сприяти розвитку кооперативного руху і в нашій країні.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України – www.ukrstat.gov.ua/
2. Зіновчук В.В. Економічна природа псевдокооперативів та небезпека їх поширення в аграрному секторі України / В.В. Зіновчук // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 3 (42). – С. 23–28.
3. Зіновчук В.В. Організаційно-правові засади становлення сільськогосподарської кооперації в Україні / В.В. Зіновчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. - 2012. - № 1(2). - С. 3-12.
4. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. — 2010. — № 3. — С. 3-8.
5. Молдаван Л.В. Основні закономірності розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні / Л.В. Молдаван // Вісник Полтавського ДСГІ. – 2001. – № 5-6. – С. 16–18.
6. Пантелеймоненко А.О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика: Монографія / А.О. Пантелеймоненко. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. – 347 с.
7. Lissowska M. The deficit of cooperative attitudes and trust in post-transition economies. – *EAERE Papers in Evolutionary Political Economy*. – №10 (2013). – Режим доступу: http://eaere.econ.tuwien.ac.at/pepe/papers/PEPE_10.pdf.
8. Bijman, J., Iliopoulos, C., Poppe, K.J., Gijssels, C., Hagedorn, K., Hanisch, M., Sangen, G. Support for Farmers' Cooperatives. 1-9. Wageningen UR, 2012. – 127 p. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/external-studies/2012/support-farmers-coop/fulltext_en.pdf.
9. Bijman, J. and Iliopoulos, K. Farmers' Cooperatives in the EU: Policies // Strategies, and Organization. *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2014. – № 85(4). – P. 497-508.
10. Gijssels, C. & Bussels, M. Farmers' Cooperatives in Europe: Social and Historical Determinants of Cooperative Membership in Agriculture. *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2014. – № 85(4). – P. 509-530.
11. Bijman, J. Agricultural Cooperatives in the Netherlands: Key Success Factors. – International Summit of cooperative. – Quebec, 2016. – Режим доступу: https://www.sommetinter.coop/sites/default/files/article-scientifique/files/0553-bijman-article-eng-agricultural_cooperatives2016-08-09.pdf.
12. Ramanauskas J. Agricooperatives and producer's organisations: case of EU countries and lessons for Ukraine / Julius Ramanauskas, Jan Žukovskis, Vitaly Zinovchuk // *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. – 2017. – Vol. 39. No. 3. – P. 333-346.
13. Закон України від 17.07.1997 №469/97-ВР (Редакція станом на 19.01.2013) «Про сільськогосподарську кооперацію». – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>.
14. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2017 р. № 664-р «Про схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки». – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80>.
15. The 2017 World Co-operative Monitor. Exploring the co-operative economy. – ICA & Euricse, 2017. – 96 p. – Режим доступу: http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2017/11/WCM_2017-web-EN.pdf.
16. Офіційний сайт Cofa-Cogeca. – Режим доступу: www.cofa-cogeca.be/.
17. Agricultural cooperatives and digital technology. What are the impacts? What are the challenges? – PwC France, 2016. – Режим доступу: www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2016/10/agribusiness-and-digital-technology-2016.pdf.

ШУШКОВА

Юлія Володимирівна
Shyshkova_yulia@ukr.net

УДК 336.14/336.142.6(477)

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
СУТНІСТЬ ТА ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ПОСИЛЕННЯFINANCIAL STABILITY OF THE NATIONAL ECONOMY: ESSENCE AND
TARGET BENCHMARKS FOR ITS STRENGTHENINGк.е.н., доцент, факультет
управління фінансами та
бізнесу, Львівський
національний університет
імені Івана Франка*Стаття присвячена визначенню змісту та суті поняття «фінансова стабільність», оцінці фінансової стабільності фінансової системи України та розробці цільових орієнтирів її посилення, виходячи із стратегічних пріоритетів державної політики.**Статья посвящена определению содержания и сущности понятия «финансовая стабильность», оценке финансовой стабильности финансовой системы Украины и разработке целевых ориентиров ее усиления, исходя из стратегических приоритетов государственной политики.**The article deals with determining of the content and essence of the «financial stability» concept, the assessment of the Ukrainian financial system stability and the development of target benchmarks for its strengthening, based on the strategic priorities of state policy, are researched in the article.***Ключові слова:** фінансова стабільність, фінансова система, національна економіка**Ключевые слова:** финансовая стабильность, финансовая система, национальная экономика**Keywords:** financial stability, the financial system, national economy**ВСТУП**

Глобалізація світової економіки, інтегрованість і все більша залежність національних економік від кон'юнктури зовнішніх ринків об'єктивно призвели до узалежнення кожної держави від чинників її внутрішнього та зовнішнього середовища. За такої ситуації все більшої актуальності набувають завдання комплексного підходу до вибудування засад міцності і ефективності функціонування національного господарства країни. Однією з важливих характеристик сформованості таких умов, власне, є фінансова стабільність національної економіки.

На жаль, є підстави констатувати, що Україна, яка в період незалежності отримала статус держави з ринковою економікою все ще не сформувала належного середовища з високим рівнем справедливої конкуренції, конкурентоспроможним реальним сектором економіки, стабільним і збалансованим внутрішнім ринком, розвиненою соціальною інфраструктурою, широким прошарком середнього класу та високим рівнем якості життя, а, відтак, і характеризується помірною залежністю від стану світових ринків товарів і послуг, міжнародної стабільності.

За оцінками фахівців, протягом 1990-2008 рр. у світі сталося більше 20 значних фінансових, валютно-фінансових і банківських криз, які тією чи іншою мірою були пов'язані з наслідками глобалізації фінансових ринків, лібералізацією потоків капіталу, нарощуванням ризиків фінансово-кредитної діяльності та проблемами забезпечення ліквідності установ фінансового сектору [9, с. 57]. При цьому деякі з цих змін несли загрози не лише економікам окремих країн і регіонів, а й глобальній світовій економіці. У зв'язку

з цим проблеми дослідження та наукового обґрунтування фінансової стабільності національної економіки у контексті глобальних викликів сучасності набули ще більшої важливості.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні змісту та сутності поняття «фінансова стабільність», оцінці фінансової стабільності фінансової системи України у сучасних умовах, а також розробці системної сукупності цільових орієнтирів її посилення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Забезпечення фінансової стабільності національної економіки є невід'ємним завданням державної політики кожної суверенної держави. Робота у цьому напрямі передусім передбачає вирішення складної багатогранної проблеми формування такого стану держави, за яким вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців.

Зарубіжні науковці вже досить давно й інтенсивно досліджують проблеми фінансової стабільності. Це питання стало науково актуальним із розвитком, еволюцією, подальшим ускладненням ринкової системи. Серед представників західної економічної думки проблему фінансової стабільності активно досліджу-

вали Дж. Стігліц, Д. Блейк, С. Фішер, П. Мауро, Д. Остри, М. Фуг. На даному етапі особливо активно в цьому напрямі проводять дослідження фахівці центральних банків Великобританії, Нідерландів, Франції, Чехії, Японії. Серед вітчизняних науковців і практиків, які досліджують проблеми фінансової стабільності виокремимо В. Геєця, А. Чухна, А. Сухорукова, М. Савлука, О. Василика, І. Лютого, В. Міщенко, В. Федосова, Р. Лисенка, Т. Унковську, В. Шелудько та ін.

Все ж, незважаючи на велику кількість публікацій з цієї тематики, дотепер не вироблено єдиного загальноприйнятого і чітко окресленого визначення терміну

«фінансова стабільність» та не розроблено всіма визначеного методичного підходу до її оцінювання.

Визначити поняття фінансової стабільності намагались як теоретики, так і практики-економісти. У табл. 1 наведено термінологію щодо цього поняття, яка використовується окремими визначеними в світі фінансовими інституціями. Так, значна увага визначенню сутності цього поняття приділяється Ф. Мишкіним. Науковець стверджує, що фінансова нестабільність виникає тоді, коли фінансова система піддається шокам та інформаційним потокам таким чином, що вона більше не може трансформувати заощадження в інвестиції [4].

Таблиця 1

Результати узагальнення термінології фінансової стабільності фінансовими організаціями

Інституції	Визначення
МВФ	Фінансова стабільність передбачає зниження ймовірності краху фінансової системи, для чого необхідно здійснювати оцінку і контроль сильних і вразливих місць фінансових систем [12, с. 93].
Банк Польщі	Фінансова стабільність і стабільність фінансової системи фактично ототожені. Під стабільністю фінансової системи розуміється ситуація, коли система безперервно й ефективно виконує всі свої функції, навіть за умов значних неочікуваних і негативних шоків [1].
Центральний банк Норвегії	Фінансова стабільність визначається відсутністю криз у фінансовій системі, стійкістю фінансового сектора до шоків, які виникають в діяльності фінансових установ чи функціонуванні фінансових ринків.
Центральний банк Чехії	Фінансова стабільність – це ситуація, коли фінансова система діє без суттєвих вад або небажаних впливів на розвиток економіки, що засвідчує високий ступінь стійкості системи до потрясінь [2].
Національний банк Республіки Казахстан	Фінансова стабільність є відсутністю диспропорцій в економіці, що можуть призвести до корекції фінансових ринків, розгортання системної кризи та падіння спроможності фінансових інститутів забезпечувати безперебійне функціонування фінансової системи й підтримувати ділову активність реального сектору економіки.
Банк Нідерландів	Стабільна фінансова система здатна ефективно розподіляти ресурси і абсорбувати шоки, перешкоджати впливу їх руйнівних ефектів на реальну економіку та інші фінансові системи.
Банку Англії	Фінансова стабільність є рівнем довіри до фінансової системи.
Дойче Бундесбанк	Фінансова стабільність – це стійкий стан, при якому фінансова система ефективно виконує свої ключові функції, зокрема розподіл ресурсів та скорочення ризиків, а також проведення платежів [13, с. 93].
Управління Фінансових Послуг Великобританії	Фінансова стабільність визначається такими умовами: а) грошова стабільність; б) рівень зайнятості населення; в) довіра економічних суб'єктів до фінансових установ і ринків; г) відсутність впливу коливань цін на реальні і фінансові активи, порушуючи умови а) і б) [3].
Національний банк України	Фінансова стабільність – це стан фінансової системи, за якого вона здатна належним чином виконувати основні функції, такі як фінансове посередництво та здійснення платежів, а також протистояти кризовим явищам. При цьому фінансова система вважається стабільною, якщо: 1) вона ефективно перерозподіляє ресурси від власників заощаджень до інвесторів; 2) фінансові ризики ретельно оцінюються та адекватно управляються; 3) фінансова система здатна абсорбувати шоки без значних негативних наслідків [11].

П. Каллаур подає поняття абсолютної фінансової стабільності як стану фінансової системи, за якого вона не допускає фінансової кризи при будь-яких шоківих впливах на економіку. При цьому фінансова система виконує покладені на неї функції у повному обсязі і з максимальною ефективністю [8, с. 25]. По аналогії з попереднім визначенням, це поняття може трактуватися як стан, у якому фінансова система не переходить у стан фінансової стабільності навіть за умови вжиття регулятивних заходів впливу на еконо-

міку і при цьому фінансова система перестає виконувати абсолютно всі притаманні їй функції [5, с. 18].

В. Бурлачков розуміє фінансову стабільність як стійкість фінансових ринків і фінансових інститутів, зокрема наявність на ринку достатнього обсягу ліквідності та рівня капіталу фінансових установ для покриття можливих втрат. У такому випадку до умов забезпечення фінансової стабільності не входить стабільність цін фінансових активів, оскільки їх коливання є наслідком динамічності ринкових процесів, а

отже – іманентною властивістю фінансових інструментів [6, с. 56].

Вітчизняні науковці дещо специфічно трактують сутність фінансової стабільності. Так, Т. Унківська під цією категорією розуміє такий режим функціонування економіки, коли, по-перше, вона перебуває в динамічному стані фінансової рівноваги та, по-друге, в разі екзогенних або ендогенних шоків її відхилення від рівноваги лежить у заданих межах і вона здатна повернутися в режим фінансової рівноваги [15, с. 33]. О. Василик, лаконічно визначає фінансову безпеку як «надійну захищеність фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз» [7, с. 807].

Взаємозв'язок фінансової безпеки та економічного розвитку покладено в основу визначення А. Сухорукова, згідно з яким фінансова безпека – це захищеність держави у фінансовій сфері або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, який гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку та обслуговування фінансових зобов'язань [14, с. 12].

На основі вище наведених визначень поняття «фінансова стабільність», а також за результатами аналізу наукової літератури, можна сформулювати декілька важливих постулатів (підходів):

- фінансова стабільність національної економіки ґрунтується на стабільності фінансової системи країни, тобто на здатності фінансової системи ефективно виконувати свої фінансові функції у довгостроковому періоді та в умовах невизначеності. Серед основних функцій фінансової системи, при цьому, варто виділити функцію забезпечення переміщення фінансових ресурсів та управління фінансовими ризиками;

- фінансова стабільність розглядається як певний стан, за якого фінансова система спроможна витримувати негативний вплив, не змінюючи при цьому своєї структури та зберігаючи рівновагу;

- фінансова стабільність розглядається як відсутність нестабільності.

Узагальнюючи вище наведені підходи, можна стверджувати, що фінансова стабільність – це стійкий стан фінансової системи країни, який характеризується безперебійним здійсненням розрахунків в економіці, високим рівнем довіри до фінансово-кредитних установ, стабільністю цін на фінансовому ринку, ефективним розподілом фінансових ресурсів та можливістю управління фінансовими ризиками, при якому вона спроможна ефективно виконувати свої функції у довгостроковому періоді навіть під впливом негативних фінансово-економічних явищ.

Звідси робимо також і важливий висновок про те, що фінансова стабільність є категорією вельми комплексною, визначається станом функціонування більшості сфер і секторів фінансової системи країни, якими з-поміж інших є бюджетна, грошово-кредитна, боргова, валютна, банківська, страхова та ін. А це, своєю чергою, ускладнює формування раціональної і справедливої методики оцінювання фінансової стій-

кості держави. У зв'язку з відсутністю єдиної методичної основи аналізу доречно користуватися методичними рекомендаціями провідних організацій у відповідній сфері. Так, НБУ проводить відповідні розрахунки із застосуванням 12 головних та 10 рекомендованих індикаторів, зокрема до головних відносяться: співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів; співвідношення регулятивного капіталу першого рівня до зважених за ризиком активів; співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу; співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до сукупних валових кредитів; норма прибутку на активи; норма прибутку на капітал; співвідношення процентної маржі до валового доходу; співвідношення непроцентних витрат до валового доходу; співвідношення ліквідних активів до сукупних активів; співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань; співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу.

На рис. 1 наведено значення інтегральних індексів фінансової стабільності фінансової системи України у 2005-2014 рр. Як можемо помітити, в Україні упродовж 2008-2012 рр. спостерігалось посилення фінансової стабільності фінансової системи держави. Натомість, з 2013 р. і до тепер триває різке зниження фінансової стабільності, що загрозливо як для фінансової системи держави, так і для реалізації її функцій відносно підтримки функціонування і розвитку системи національного господарства.

Головними чинниками обумовлених тенденцій визначимо те, що фінансова система України функціонує недостатньо ефективно та не реалізує більшості базових функцій, за багатьма її складовими наявні критичні недоліки. Щодо бюджетної системи, то це проблеми формування дохідної частини бюджетів, надмірний рівень перерозподілу ВВП через державний бюджет, нераціональність міжбюджетних відносин та значна частка зовнішніх запозичень для покриття дефіциту бюджету; з боку грошово-кредитної системи – надмірність грошової маси, висока вартість кредитних ресурсів та інфляційні процеси; валютної складової – девальвація вітчизняної грошової одиниці, обмеженість міжнародних резервів та критична маса валютних депозитів; боргової складової – критичне зростання рівня зовнішнього, внутрішнього та загальнодержавного боргу; розвитку страхового ринку – його малі обсяги та ділова активність, роль в економіці і суспільстві; банківського сектору – складність доступу до пропозиції кредитного ресурсу та висока залежність від іноземного капіталу.

Отже, державна політика, спрямована на посилення фінансової стабільності національної економіки, має належним чином плануватися і характеризуватися етапністю. Відтак, першочергово слід ідентифікувати чіткий перелік стратегічних пріоритетів, які необхідно досягнути, а виходячи із них – сформулювати системну сукупність цільових орієнтирів посилення фінансової стабільності економіки нашої держави.

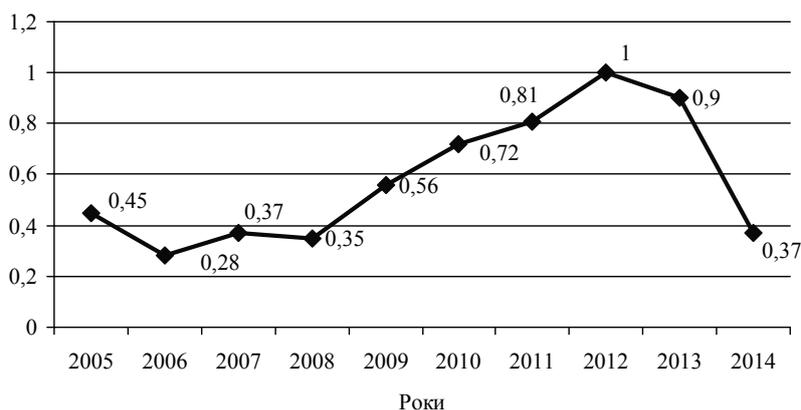


Рис. 1. Інтегральні коефіцієнти фінансової стабільності фінансової системи України у 2005-2014 рр. [16, с. 213]



Рис. 2. Стратегічні пріоритети забезпечення фінансової стабільності економіки України на сучасному етапі розвитку [авторська розробка]

На сучасному етапі соціально-економічного поступу нашої держави серед стратегічних завдань варто виділити (рис. 2):

1. Створення умов для формування стійкої фінансової системи країни.

Йдеться зокрема про критично гостру необхідність, по-перше, відновлення потенціалу та достатньої чисельності елементів і суб'єктів всіх сегментів ринку фінансових послуг (інвестиційного, фінансово-кредитного, страхово-гарантійного, фондового тощо), по-друге, посилення їх фінансово-інституційних можливостей та ролі в системі національного господар-

ства, по-третє, подальший розвиток. Такий шлях слід вважати безальтернативним в контексті реалізації завдання формування в Україні стійкої фінансової системи як основи фінансової стабільності держави;

2. Становлення дієвої системи контролю за параметрами та тенденціями розвитку головних фінансово-макроекономічних характеристик.

Як відомо, система контролю дозволяє своєчасно виявляти негативні прояви і здійснювати превентивні заходи з недопущення критично загрозливих для фінансової та економічної системи держави ризиків.

Світовим досвідом у цій сфері напрацьовано дово-

лі ефективні механізми та інструменти. Серед таких – інститут пруденційного нагляду. Відомо, що це система наглядових процедур, що проводиться спеціально уповноваженою державною структурою, і базується на регулярному проведенні оцінки загального фінансового стану фінансової установи, результатів діяльності системи та якості управління нею, дотриманні обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами.

До пруденційного регулювання зараховуються вимоги до регулятивного капіталу та його абсолютного, відносного і адекватного розміру, нормативи ліквідності, кредитного, інвестиційного та валютного ризиків; обмеження та вимоги щодо проведення високо-ризикових операцій та операцій з пов'язаними особами; вимоги до оцінювання активних операцій та формування резервів (капіталізації) під очікувані ризики із цих операцій; а також деякі інші вимоги, які покликані мінімізувати ризики банкрутства;

3. Імплементация макропруденційного механізму аналізу, моніторингу та контролю стабільності фінансової системи.

Йдеться про недопущення системних фінансових ризиків. Потрібно наголосити, що, на жаль, для нашої держави не тільки характерними, але й такими, що набули останнім часом критичного рівня, є такі негативні прояви, як неконтрольовані процеси виведення капіталу за кордон, офшоризація економічних відносин, спекулятивні дії на ринках капіталу та фінансових послуг і т. ін. Закономірно, що вони негативно позначаються на стабільності і стійкості фінансової системи України, її здатності протидіяти і протистояти сучасним, часто надзвичайно складним, ризикам і загрозам.

Подолання зазначених негативних проявів та забезпечення посилення, таким чином, фінансової стабільності України потребує впровадження системи дієвого контролю за рухом капіталу, причому як за кордон, так і всередині держави. Головними завданнями удосконалення фінансового контролю в Україні мають стати підвищення результативності контрольно-ревізійної роботи окремих відомчих підрозділів, поліпшення якості інспектування й документування результатів контрольних заходів, повноцінна імплементация принципів інституту державного фінансового контролю, серед яких чесність і об'єктивність, професійна компетентність і пунктуальність, висока відповідальність;

4. Стабілізація і подальший поступ грошово-кредитної сфери.

Численними дослідженнями доведено, що на сьогодні грошово-кредитна сфера України функціонує низько ефективно та не реалізує базових завдань і функцій у гарантуванні фінансової стабільності та сприянні соціально-економічному розвитку держави. Для зміни ситуації на краще необхідно реалізувати заходи, що в сукупності забезпечать підвищення ефективності функціонування банківської системи держави, реалізацію виваженої валютної політики, прозорість та узгодженість грошово-кредитної і економічної політики уряду, належне використання механізмів курсоутворення та застосування режиму ін-

фляційного таргетування, підвищення рівня прозорості і ефективності функціонування НБУ.

Крім цього, особливо важливими завданнями грошово-кредитної політики України на сучасному етапі її соціально-економічного розвитку є стабілізація ситуації на валютному ринку, повернення у легальну площину валютообмінних операцій та забезпечення стабільних меж коливань обмінного курсу, стимулюючих заходів для повернення валютної виручки експортерів в країну.

Іншою необхідною умовою забезпечення збалансованості грошового ринку є відновлення міжбанківського кредитного ринку як ефективного інституту перерозподілу ліквідності. Цьому сприятимуть заходи щодо рекапіталізації банків, виважені дії у сфері банківського нагляду, поміркованість у прийнятті рішень стосовно визнання банків неплатоспроможними та забезпечення рівного доступу банків до ресурсів Національного банку за прозорими критеріями.

При цьому основними завданнями процентної політики мають стати створення стимулів для відновлення позитивної динаміки депозитів в банківській системі, сприяння збалансуванню валютного і міжбанківського кредитного ринків, зниження інфляції та недопущення зменшення мотивації банків до кредитування реального сектору внаслідок високоприбутковості операцій за депозитними сертифікатами НБУ [10, с. 11-12];

5. Підвищення рівня капіталізації, ліквідності та якості банківського капіталу.

Від результатів державної політики в цій сфері безпосередньо залежить відновлення стабільності економічної ситуації в нашій державі. Власне капіталізація кожного з вітчизняних банків та банківської системи в цілому є запорукою посилення можливостей і спроможності банківської системи позитивно впливати на розвиток національного господарства, розширювати спектр доступних банківських послуг, мінімізуючи, при цьому, ризики і загрози, посилюючи стійкість і надійність системи.

За результатами вивчення численних теоретико-прикладних досліджень у цій сфері видається доцільним визначити головні завдання, які мають реалізувати вітчизняні органи державного управління в цілях капіталізації та покращення структурно-якісних характеристик пропозиції банківських послуг в Україні. Це передусім удосконалення та стабілізація банківського законодавства (зокрема щодо відкриття філій іноземних банків, формування оптимальної частки іноземного капіталу у банківській системі, конвергенція вітчизняного банківського законодавства з європейськими та світовими нормами), активізація регулятивної політики НБУ (удосконалення інформаційно-аналітичної діяльності, активне впровадження європейських та світових стандартів регулювання функціонування і розвитку банківської системи), створення системи рейтингування (підвищення ділової репутації банків, налагодження зв'язків з громадськістю), активізація ролі банківських асоціацій (зокрема в цілях формування альтернативних джерел капіталізації, а також участі банків у інвестиційних програмах і проектах);

6. Гарантування валютної стабільності, від чого

безпосередньо залежить рівень якості життя громадян та стабільність бізнес-середовища. Хоча, потрібно наголосити й на тому, що стабільність національної грошової одиниці має бути економічно підкріплена і забезпечена, адже штучне стримування курсу об'єктивно призводить до зменшення золотовалютних резервів, послаблення фінансового стану експортерів, посилення панічних настроїв населення тощо. Відтак, за сучасних складних умов соціально-економічного поступу України головними засобами забезпечення валютної стабільності мають слугувати ефективне валютно-монетарне регулювання, впровадження нових заходів та інструментів валютної політики, спрямованих на макроекономічну стабільність, удосконалення інституційних засад співпраці уряду та НБУ на засадах того, що валютна стабільність є головним пріоритетом монетарної політики, покращення засад фінансової політики в цілях регулювання інфляційних тенденцій, підвищення рівня прозорості політики, яку реалізує НБУ, удосконалення системи пруденційного нагляду та регулювання функціонування і розвитку банківської системи України;

7. Розвиток вітчизняного фондового ринку.

Відповідно, державну політику в цій сфері важливо сфокусувати на вирішення таких головних проблем як нераціональність структури цінних паперів, що випускаються в Україні; низький рівень диверсифікації розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів; неузгодженість інституційно-правового поля функціонування вітчизняного фондового ринку та відповідного ринку ЄС; істотне переважає неорганізованого фондового ринку над організованим і зовнішніх інвесторів над внутрішніми; домінування міркувань дотримання корпоративного контролю на ринку акцій та інвестиційна обмеженість його вторинного сегмента; висока частка підприємств базових галузей економіки у загальній капіталізації та у пулі вітчизняних «голубих фішок»; значна концентрація ринку, його низька інвестиційна роль тощо.

ВИСНОВКИ

Отже, подальший якісний соціально-економічний розвиток України в значній мірі визначається та залежить від ефективності державної політики в частині забезпечення фінансової стабільності як належного стану фінансової системи, за якою вона здатна виконувати свої головні функції.

Відповідно, удосконалення державної політики забезпечення фінансової стабільності економіки України на сучасному етапі її розвитку потребує комплексного підходу та узгодження цільових орієнтирів її посилення. На такій основі визначені стратегічні пріоритети державного регулювання: створення умов для формування стійкої фінансової системи країни на засадах поглиблення фінансового ринку, становлення його інфраструктури та розвитку всіх його секторів; імплементація макропруденційного механізму аналізу, моніторингу та контролю стабільності фінансової системи; впровадження системи дієвого контролю за рухом капіталу, діяльністю великих фінансових установ, недопущенням системних фінансових ризиків; стабілізація і подальший поступ грошово-кредитної сфери; підвищення рівня капіталізації, ліквідності та

якості банківського капіталу; гарантування валютної стабільності; збалансований розвиток фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Financial Stability Reports. National Bank of Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/systemfinansowy/stabilnosc.html>
2. Financial stability. Czech National Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cnb.cz/en/financial_stability/
3. Foot M. What is financial stability and how do we get it? / M. Foot // Speech on Meeting of the Financial Services Authority and ACI (UK). – 2007. – 122 p.
4. Mishkin F.S. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues / F.S. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. – 1999. – Vol. 13. – № 4. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/jep99.pdf>
5. Schinasi G.J. Safeguarding financial stability: theory and practice / G.J. Schinasi. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005. – 89 p.
6. Бурлачков В. Теоретичні основи грошово-кредитної політики та світова фінансова криза / В. Бурлачков // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 49–59.
7. Василик О. Фінансова безпека / О. Василик, С. Мочерний. – Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т.3. – К.: Вид. центр «Академія». – 2002. – 807 с.
8. Каллаур П.В. Концепт «финансовая стабильность» / П. В. Каллаур // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 1. – С. 25–37.
9. Міщенко В. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів. / В. Міщенко, С. Міщенко // Фінанси України. – 2008 – №5. – С.56–69.
10. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік / Рада Національного банку України. – К.: НБУ, 2015. – 15 с.
11. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
12. Показники фінансової стабільності // Посібник Міжнародного валютного фонду. – К.: Діалог прес. – 2007. – 93 с.
13. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву / Б.І. Пшик // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. – Вип. 138/2013. – Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2013. – С. 91–96.
14. Сухоруков А. Сучасні проблеми фінансової безпеки України / А. Сухоруков. – К.: НППМБ. – 2004. – 117 с.
15. Унковська Т. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С.14–33.
16. Фарина О.І. Сучасні підходи до оцінки стабільності фінансової системи країни / О.І. Фарина, П.А. Дадашова // Економічний аналіз. – Т. 20. – 2015. – С. 210–217.



student, Shanghai
university, People's
Republic of China (PRC)

MODERN TRENDS OF FOREIGN TRADE RELATIONS BETWEEN PRC AND SPAIN

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КНР И ИСПАНИЕЙ

The research paper deals with the study of modern foreign trade relations between China and Spain with singling out their range of problems and determining key reasons that have led to problems in export-import operations between the countries. In addition, based on the experience of Chinese-Spanish trade relations, recommendations for improving the effectiveness of export-import relations between Ukraine and PRC have been developed.

Статья посвящена исследованию современных внешнеторговых отношений между Китаем и Испанией с выделением проблематики таких отношений, а также с определением ключевых причин вызвавших проблемы в экспортно-импортных операциях между странами. Отдельно, используя опыт китайско-испанских торговых связей, разработаны рекомендации для повышения эффективности экспортно-импортных отношений между Украиной и КНР.

Keywords: export, foreign trade relations, import, Spain, China, balance of foreign trade relations

Ключевые слова: экспорт, внешнеторговые отношения, импорт, Испания, Китай, сальдо внешнеторговых отношений

PROBLEM STATEMENT

The processes of globalization of the world economy make foreign trade relations of countries and their competitiveness, as well as competitiveness of national producers in foreign markets for the sale of products (works, services) one of the key components of the effectiveness of national economic systems. In this context, research and evaluation of current foreign trade relations with China as one of the key markets for importers and the largest exporter in the world, is important.

For Ukraine, which actively develops foreign trade relations with the People's Republic of China, theoretical and, in particular, practical value is represented by the research of modern export-import relations of the economically developed countries of the world with a significant adverse balance of trade with the PRC and the concentration of exports in one or more countries included in the supranational formations. These countries include Spain.

Analysis of recent research and publications

The range of problems of modern China-Spain trade relations is being actively investigated by foreign scholars. At the same time, we can distinguish the following areas of research: assessment of export and import relations and singling out of problems of such relations between China and Spain (L. Wang, P. Kes, A. Cristobalena, M. Muhos [1], M. Esteban [2]; J. Shixue [3], etc.); analysis of foreign trade relations between the PRC and Spain in the context of study of economic ties between the European Union and China (Bendini R., Barone B. [4], Fox, J., Godement F. [5], Z. Min [6], etc.).

Singling out previously unsettled parts of the general problem

Despite the rather sound groundwork of foreign scientists on revealing the trends and problems of the China-Spain foreign trade relations, we note the following disadvantages: given the high dynamics of changes in trade in foreign markets, the problems encountered in the export-import relations between China and Spain after 2014 are not comprehensively covered; the complexity of the application of the obtained conclusions for the practice of foreign trade activity of Ukraine. On the other hand, it is necessary to note the lack of scientific developments of domestic scholars on the range of problems of China-Spain export-import relations.

OBJECTIVE OF THE RESEARCH PAPER

Evaluate current trends and identify problems in foreign trade relations between China and Spain in the context of using the obtained results to optimize Ukraine-China export-import relations.

PRESENTING MAIN MATERIAL

Studying the economic development of Spain in 2010-2016, we note much of the same features with Ukraine, which allows us to use the experience of this country to work on the recommendations to optimize the Ukrainian economic system. These features include:

- The existence of two waves of the economic crisis (2008-2010 and 2012-2013): GDP of Spain in 2009, in comparison with 2008, decreased by 2.71 %, in 2010, in comparison with 2008, decreased by 1.73 %; Spain's GDP in 2012, in comparison with 2011, decreased by

0.14 %, in 2013 it decreased by 1.56 % in comparison with 2011 [7];

- Export concentration on several countries that are part of a supranational formation; in 2016, the share of exports to France, Germany, Italy, the United Kingdom

amounted to 50.1 % of the total exports of Spain, and the share of European Union member states in 2016 accounted for more than 75 % of the country's exports [8];

- An adverse balance of foreign trade in 2010-2016 (Fig. 1).

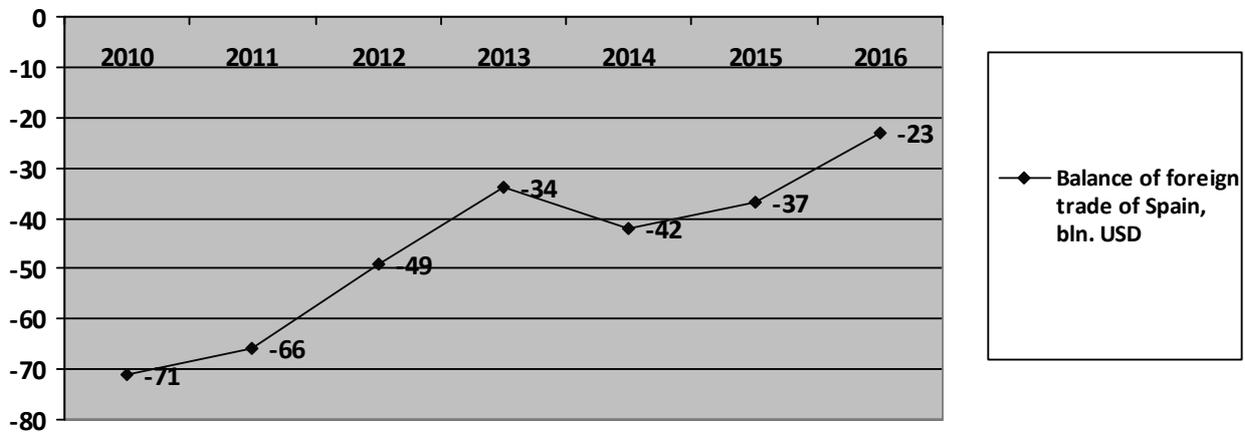


Fig. 1. Balance of foreign trade of Spain in 2010 – 2016, billion USD [composed by the author based on [9]]

We note significant government and private efforts to improve functioning of the economy and the foreign trade of Spain, as evidenced by the country's GDP growth in recent years (+21.67% for 2013-2016 [7]) and a decrease in the adverse balance of foreign trade (-48 bln. USD in 2010-2016 - see Fig. 1).

At the same time, foreign trade relations with the People's Republic of China have a significant negative impact on the country's economy and its export-import activity.

Assessing the economic and foreign trade development of China, we note, on the one hand, the rapid growth of the country's economic system based on export expansion and, on the other hand, certain problems for the People's Republic of China through the use of such a model for the development of the national economy. The emphasis on exports has led to a tangible decrease in the flexibility of the Chinese economy and its significant dependence on the development of the world economy

and economies of the industrialized countries of the world. The above resulted in the following:

- a decline in the GDP growth rate of the People's Republic of China from 10.3 % in 2010 to 6.7 % in 2016 (-3.6 %) [10];

- negative changes in exports: in 2010-2014 export deliveries from the country increased by 48.48% from 1,578 bln. USD in 2010 to 2,343 bln. USD in 2014, and in 2014-2016 the volume of exports decreased by 12.04 % from 2,343 bln. USD in 2014 to 2,061 bln. USD in 2016 [11].

In spite of the above, China's economy, as of 2016, is the second largest after the US economy. At the same time, the PRC is the largest exporter and the second largest importer in the world [12]. It is also necessary to note the positive balance of foreign trade of the country, which constantly increased in 2010-2016, except for 2011 (Fig. 2).

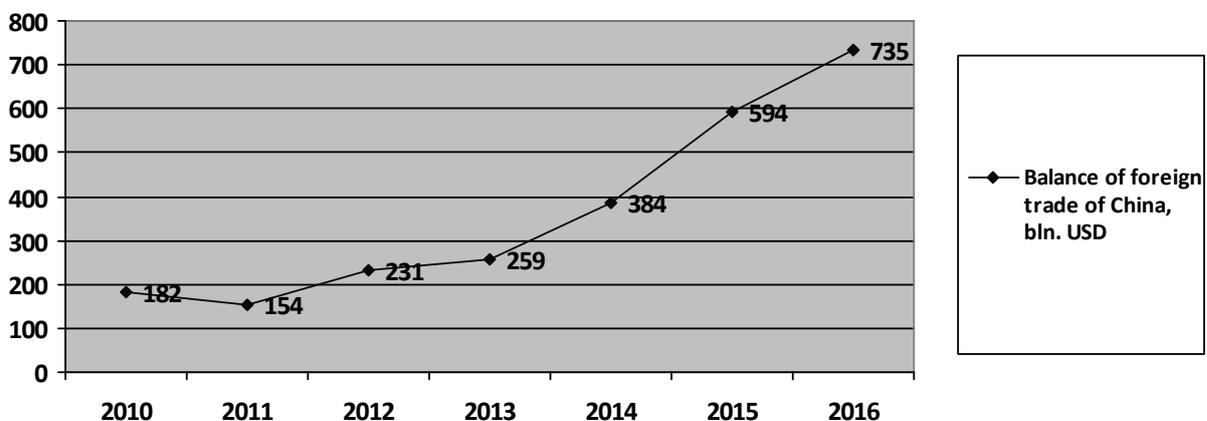


Fig. 2. Balance of foreign trade of China in 2010-2016, billion USD [composed by the author based on [11]]

The given situation in China's foreign trade was caused by a number of government actions: changing the vector of development from "quantity" to "quality"; the emphasis on high-tech products with high added value; increase of innovative supplies; an aggressive sales policy for Chinese goods on national markets for those countries that cannot protect their own producers; the active absorption of national producers or the merger with them in the context of capturing new markets [13, p. 12].

Thus, in the foreign trade relations with such countries as Spain, the People's Republic of China is trying to gain additional benefits in order to maintain high rates of growth of its economy and exports.

Examining the export-import relations between China and Spain (Fig. 3), we can note:

- the export of the People's Republic of China to Spain, and, accordingly, the import of goods from China by Spain during the study period increased by \$ 4 billion or 22.22 %. At the same time, if in 2010-2012 the dyna-

mics of exports of Chinese goods to Spain (imports of goods by Spain from China) was diversified (after growth in 2011, there was a decrease in 2012), then in 2012-2014 there was only an increase in exports (imports), after which the volumes of Chinese exports to Spain (imports from the People's Republic of China) remained unchanged between 2014 and 2016;

- the import of the People's Republic of China from Spain, and, accordingly, Spain's exports of goods to the PRC during the study period did not change and amounted to \$6 billion (except for 2011);

- the balance of foreign trade relations between China and Spain for the entire period of the study was positive, and, conversely, the balance of foreign trade relations between Spain and China for the entire period of the study was adverse. At the same time, in 2010-2012 it amounted to \$ 12 billion, it increased by \$ 3 billion in 2012-2014 or 33.33 % to \$ 16 billion in 2014, and in 2014-2016 did not change again.

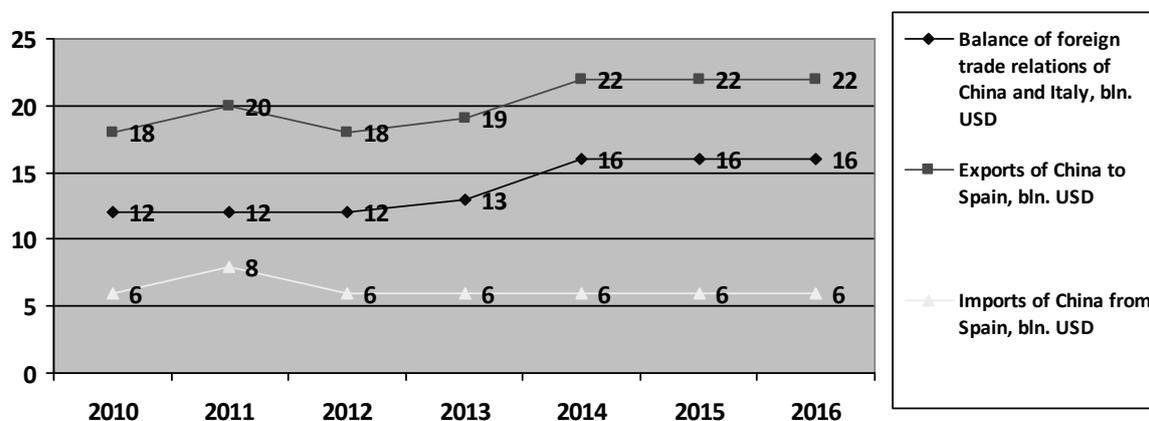


Fig. 3. Exports, imports and balance of foreign trade relations of China and Spain in 2010-2016, billion USD [composed by the author based on [14, 15]]

It should be noted that in the export - import operations, the People's Republic of China and Spain were unequal, since the export of China to Spain 3-4 times exceeded exports of Spain to China. At the same time, the share of China's exports to Spain in 2016 amounted to 1 % of the total exports of the country (ranked 23rd), and the share of imports from Spain - 0.46 % of the total volume of Chinese imports (ranked 36th) [16]. As far as Spain is concerned, the share of Spanish exports to China in 2016 amounted to 2 % of the total export of the country (ranked 11th), and the share of imports from China - 8.8 % of the total volume of Spanish imports (ranked 3rd)

[9]. Thus, Spain is not a strategic or significant partner for China in foreign trade relations, while China is the strategic partner for Spain in export and, especially, import operations.

Assessing the share of Spain in the positive foreign trade surplus of China, we note its decrease in the study period (-4.42 %) from 6.59 % in 2010 to 2.18 % in 2016. While the share of the People's Republic of China in the adverse foreign trade balance of Spain was constantly increasing, reaching 69.57 % of the balance in 2016 (Table 1). The above also confirms the problems of Spain in trade relations with China.

Table 1

Spain's share in China's foreign trade balance and China's share in Spain's foreign trade balance in 2010-2016

[composed by the author]

Years/Indicators	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Abs deviation of 2016 to 2010	Growth rates, 2016 to 2010, %
Spain's share in China's foreign trade balance, %	6.59	7.79	5.19	5.02	4.17	2.69	2.18	-4.42	33.02
China's share in Spain's foreign trade balance, %	16.90	18.18	24.49	38.24	38.10	43.24	69.57	52.66	411.59

The reasons that caused problems in the foreign trade relations of Spain with China include:

- Specifics of Spain's economy, when more than 60% of the country's GDP is generated by services, mainly tourism from the countries of the European Union, the USA and Latin America;
- Weakly diversified industry, represented mainly by enterprises belonging to multinational corporations and supplying products only to EU markets (for example, the automotive industry);
- Lack of a clear development strategy and export support to the People's Republic of China;
- Weak and chaotic protection of national markets, especially the markets of electronics, light industry and industrial equipment, represented by Spanish medium and small businesses;
- Not effective efforts to attract Chinese investment and the opening of joint ventures with Chinese private and public companies;
- Low interest of the People's Republic of China in the development of foreign trade relations with Spain in the context of penetration into the markets of the European Union due to the loss of competition by Spain to other EU countries (France, Germany, Italy, United Kingdom);
- Low level of support of Spanish investments in China's economy.

Based on the experience of the Spain-China foreign trade relations, we consider it necessary to pay attention in the development of export - import relations between Ukraine and the People's Republic of China to the following: development and implementation of a clear strategy of export-import China-Ukraine relations; support and maximum diversification of export of Ukrainian products to Chinese markets; protection of small and medium-sized domestic business from the export expansion of the People's Republic of China; stimulating Chinese investment in the country's production instead of import purchases; intensification of Ukrainian investment in industrial assets in China.

CONCLUSIONS AND SUGGESTIONS

Based on the assessment of foreign trade activities of China and Spain, as well as the analysis of export - import operations between these countries, the problems of the China-Spain trade relations were revealed in the paper. The reasons for the problems in foreign trade relations between the People's Republic of China and Spain are singled out separately. In addition, based on the experience of trade relations between China and Spain, the recommendations were given on improving the efficiency of Ukraine's export and import activities in relation to the People's Republic of China.

In further research, more attention should be paid to the assessment of export-import operations between Spain and China in relation to the provision of services.

References

17. Cristobalena Alazne, Wang Lingyun, Muhos Matti, Kes Pekka (2014). Analysis of the Trade Relationships between Spanish and Chinese Companies. – University of Oulu, 80 p.
18. Mario Esteban (2016). Spain's Relations with China: Friends but not Partners. – Fudan University and Springer Science, Business Media Singapore, P. 1-50.
19. Jiang Shixue (2011). China-Spain-Latin America Triangulation in a Chinese Perspective. – Analisis Real Instituto Elcano, P. 1-7.
20. Bendini R., Barone B. (2015). Trade and Economic Relations with China 2015. – Policy Department, Directorate-General for External Policies, 28 p.
21. Fox, J., Godement F. (2009). A Power Audit of EU-China Relations. – London: European Council of Foreign Relations, 46 p.
22. Zhang Min. (2014). China EU Relations. – Beijing: Social Sciences Academic Press, P. 260-280.
23. GDP and Main Components (Output, Expenditure and Income). Spain. Eurostat. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
24. International Trade in Goods. Eurostat. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
25. Trade Balance. Spain. OEC. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/esp>
26. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <http://data.stats.gov.cn/english>.
27. Total Value of Imports and Exports. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.
28. World Export/Import of Goods. [Electronic Resource]. – Retrieved form: http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/trade/statistics/commodity_h2.
29. Prospects of the Development of China's Economy in 2016. KPMG Global China Practice, KPMG, Moscow, 62 p.
30. Total Value of Exports, Spain. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.
31. Total Value of Imports, Spain. China Statistical Database. National Bureau of Statistics of China. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>.
32. Trade Balance. China. OEC. [Electronic Resource]. – Retrieved form: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/chn>.

ДОСЛІДЖЕННЯ МОНЕТАРНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В КОНТЕКСТІ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗАГРОЗАМ

INVESTIGATION OF MONETARY INSTRUMENTS IN THE CONTEXT OF CO-OPERATION TO ECONOMIC THREATS

ад'юнкта, Національна академія внутрішніх справ

У статті досліджується питання вибору того чи іншого монетарного інструменту, його правильного та ефективного використання, аналізу можливих наслідків, адже ефективна грошово-кредитна політика держави є одним із головних важелів впливу на кризові явища в економіці. Саме вона визначає напрями регулювання економіки монетарними методами, що сприяє стійкому економічному зростанню та забезпеченню добробуту населення.

В статті исследуется вопрос выбора того или иного монетарного инструмента, его правильного и эффективного использования, анализа возможных последствий, ведь эффективная денежно-кредитная политика государства является одним из главных рычагов воздействия на кризисные явления в экономике. Именно она определяет направления регулирования экономики монетарными методами, способствует устойчивому экономическому росту и обеспечению благосостояния населения.

The article investigates the issue of choosing a monetary instrument, its correct and effective use, analysis of possible consequences, because effective monetary and credit policy of the state is one of the main levers of influence on crisis phenomena in the economy. It is she who determines the direction of economic regulation by monetary methods, promotes sustainable economic growth and ensures the well-being of the population.

Ключові слова: монетарні інструменти, економічна безпека, національна економіка, національні інтереси, внутрішні загрози, зовнішні загрози, економічна стабільність, монетарна політика, фіскальна політика

Ключевые слова: монетарные инструменты, экономическая безопасность, национальная экономика, национальные интересы, внутренние угрозы, внешние угрозы, экономическая стабильность, монетарная политика, фискальная политика

Keywords: monetary instruments, economic security, national economy, national interests, internal threats, external threats, economic stability, monetary policy, fiscal policy

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Протистояння економічним загрозам, як внутрішнім, так і зовнішнім, характеризує здатність національної економіки до самовідтворення, відновлення, що можливо за умов виконання державою (через представництво державних суб'єктів) своїх функцій. Чітко означити ці функції можливо у трьох словах: стабільність, ефективність, справедливість. Їх виконання залежить від доцільності та ефективності прийнятих макроекономічних рішень.

Практика високорозвинених країн світу та національні реалії свідчать про те, що економічні процеси відбуваються в умовах криміналізації господарського механізму, що потребує постійної протидії економічній злочинності та створення механізмів економічного захисту. Макроекономічна політика повинна будуватися з урахуванням не лише протидії економічній злочинності в усіх її видах, але забезпечувати, в першу чергу, високий рівень профілактики її виникнення. Інструменти монетарної та фіскальної політики є

в цьому напрямі незамінними і можуть забезпечити високу ефективність такої роботи.

Аналіз останніх наукових досліджень

Проблема протидії економічним загрозам досліджується великою кількістю науковців, які намагаються її вирішувати різними способами, зокрема через застосування монетарних інструментів.

Питання грошово-кредитної політики, теоретичні та практичні засади її здійснення висвітлювали у своїх працях такі вчені, як: Н.І. Гребеник, О.В. Дзюблук, А.О. Спіфанов, В.В. Коваленко, Л.В. Кривенко, В.Л. Кротюк, І.О. Лютий, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, В.С. Стельмах та інші.

Проте, незважаючи на всі здійснені дослідження, вивчення грошово-кредитної політики в контексті протидії економічним загрозам повинно продовжуватися, оскільки зазначене явище трансформується в залежності від типу економіки, особливостей окремої країни, певної економічної ситуації тощо. Це зумовлює необхідність подальших досліджень.

МЕТА СТАТТІ полягає у дослідженні монетарних інструментів та їх здатності протистояти економічним загрозам, як внутрішнім, так і зовнішнім.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Криміногенна ситуація сьогоденної України, перш за все в економічній сфері, – якісно новий феномен, який вирізняється як масштабами злочинних проявів, так і ступенем руйнівного впливу на життєздатність суспільства. Злочинні прояви в економіці сьогодні мають тенденцію до зростання не тільки в кількісних показниках, а й ступеня тяжкості та розмірів заподіяної шкоди економічній безпеці держави. Шкода, що заподіюється такими злочинами, є одна із ключових загроз національній економічній безпеці.

Згідно Концепції протидії економічній злочинності в контексті забезпечення економічної безпеки України та визначення місця органу фінансових розслідувань у цьому процесі, економічна безпека – система забезпечення стійкості національної економіки, що зберігає свою цілісність і здатність до саморозвитку, незважаючи на несприятливі зовнішні та внутрішні загрози.

Та ж сама Концепція наводить ще одне тлумачення поняття «економічна безпека», а саме – захищеність національних інтересів, здатність інститутів влади створювати механізми реалізації і захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки та фінансової політики, підтримки бізнесу, а також соціально-політичної стабільності суспільства [1].

Основною складовою економічної безпеки є фінансова безпека, яку можна визначити як такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Як бачимо, наголос робиться на такі важливі категорії, як національна економіка, національні інтереси, економічні внутрішні та зовнішні загрози, фінансова політика, соціальна стабільність суспільства, економічне зростання.

Основними внутрішніми загрозами в економічній сфері слід вважати: скорочення обсягів виробництва у провідних галузях, розрив господарських зв'язків, монополізація економіки, високий рівень зношеності основних фондів, наявність структурних диспропорцій, енергетична криза, низький рівень продуктивності праці та інвестиційної діяльності, цінні диспропорції між промисловістю та сільським господарством, загроза втрати продовольчої незалежності країни, криміналізація суспільства, зростання «тіньової» економіки, великий внутрішній борг, високий рівень інфляції та безробіття, низький платоспроможний попит населення, поглиблення диференціації доходів, масове ухилення від сплати податків, падіння життєвого рівня.

До зовнішніх загроз економічній безпеці країни слід віднести: економічна залежність від імпорту, від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, нераціональна структура експорту (надмірний вивіз сировинних ресурсів), втрата позицій на зовнішніх ринках, зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів, неконтрольований вплив валютних ресурсів за кордон тощо.

Виходячи із наявних економічних загроз визначаються заходи державної політики економічної безпеки для їх подолання. Однією з головних причин виникнення таких загроз в економічній сфері України є недосконалість державного регулювання соціально-економічних процесів. Проблема економічної безпеки має особливе значення не лише в контексті вирішення питань національної безпеки, а й підвищення загального рівня розвитку країни. Це зумовлює беззаперечну увагу до цієї проблеми, яка поєднує питання розвитку окремих галузей економіки країни із пріоритетами та національними інтересами держави.

Для реалізації державної стратегії розвитку країни макроекономічні суб'єкти використовують інструменти структурної політики, політики конкуренції, соціальної політики та кон'юнктурної політики, які є складовими загальнодержавної економічної політики. Перші три види передбачають вирішення відносно вузьких, локальних завдань. Так, структурна політика передбачає надання субсидій чи інших стимулів активізації розвитку відносно відсталих регіонів (регіональна політика) чи певних галузей, секторів виробництва (секторальна політика). Політика конкуренції передбачає заходи антимонопольного характеру, вільного ціноутворення, доступу на ринки всім підприємцям, установам особливих правил взаємовідносин там, де вільна конкуренція ускладнена – в енергетиці, сільському господарстві тощо. Соціальна політика передбачає заходи, спрямовані на забезпечення соціальної рівності та забезпеченості всіх членів суспільства шляхом часткового перерозподілу доходів.

Особливе місце в економічній політиці займають інструменти, що належать до кон'юнктурної політики, яка реалізується через регулятивний вплив держави на ринкову кон'юнктуру, на співвідношення сукупного попиту і сукупної пропозиції на ринках. Саме кон'юнктурна політика, за механізмом дії та характером впливу на реальну економіку, є найбільш ефективною. Завдяки регулятивним заходам в грошовому обороті держава має можливість активно впливати на всі процеси в економіці – на виробництво, розподіл, обмін і споживання, що робить кон'юнктурну політику універсальним, глобальним способом досягнення цілей загальноекономічної політики.

За способом та характером впливу на поведінку економічних суб'єктів усі заходи кон'юнктурної політики, що спирається на регулювання грошового обороту, можна розділити на три групи:

- заходи фінансової політики;
- заходи грошово-кредитної (монетарної) політики;
- заходи прямого впливу [2].

В останній час особливо гостро стоїть питання взаємозв'язку та виявлення взаємозалежностей між монетарною та фінансовою політикою. Вперше ідея

необхідності координації дій монетарної і фіскальної політики була запропонована для обговорення лауреатом Нобелівської премії Томасом Сарджентом у 1981 р.. Сьогодні вона має багато прихильників. Головна ідея – пошук шляхів координації дій між державними суб'єктами. Взаємоузгодженість монетарної та фіскальної політики слід розглядати сьогодні як шлях до проведення успішної стабілізаційної політики в Україні. Адже їх автономне застосування зменшує не лише ефективність застосування визначених інструментів, але в кінцевому рахунку зводить нанівець дії кожного з них. При цьому не обов'язково створення нового координаційного центру. По суті є необхідним визначити як прийняте рішення регулятора – Національного Банку України співвідноситься з рішеннями Кабінету Міністрів України і навпаки. Напрацювання і прийняття компромісних рішень між урядовими структурами усуне той негатив, який сьогодні впливає на економіку та тільки підсилить її кризо стійкість.

Практика сьогоднішніх реалій вказує на гостру необхідність взаємоузгодженості дій державних суб'єктів макроекономічної політики при використанні ними інструментів кон'юнктурної політики. Стабільність фінансової сфери економіки при проведенні монетарної та фіскальної політики це вимога часу. Проте склалася ситуація, при якій реалізація завдань кожного з державних агентів дуже часто призводить до альтернативних рішень, які спрямовані в протилежні боки. В таких випадках інструменти фіскальної і монетарної політики перестають бути засобом забезпечення економічного прогресу та економічної безпеки країни, а починають діяти в протилежному напрямку і прискорюють процес саморуйнування.

Сьогодні не можна державним суб'єктам використовувати той чи інший інструмент без попереднього узгодження з іншими державними суб'єктами. Ілюстрацією до сказаного може бути наступний приклад. Так, фіскальна політика зводиться до економічного регулювання через механізм оподаткування, інших вилучень до централізованих фондів фінансових ресурсів, фінансування витрат держави, пов'язаних з виконанням нею своїх суспільних функцій. Якщо зростають витрати на фінансування державного споживання, то це веде до збільшення номінального національного доходу та сукупного платоспроможного попиту на ринках, що активізує їх кон'юнктуру і певною мірою сприяє розвитку виробництва. Водночас, завдання грошово-кредитної політики зводиться до економічного регулювання через механізм зміни пропозиції (маси) грошей та їх ціни (проценти) на грошовому ринку. Збільшення пропозиції грошей, за інших рівних умов, зумовлює зниження процента та зростання інвестицій, а також зростання платоспроможного попиту на ринках. Усе це на коротких часових інтервалах поживає кон'юнктуру ринків і посилює стимули до розширення виробництва.

У підсумку, якщо державне споживання та платоспроможний попит на ринках зростає високими темпами і тривалий час, то виробники не встигають відреагувати збільшенням товарної пропозиції, що провокує зростання цін та інфляцію [2].

Автономність рішень в даному випадку є позитивною лише у відповідних постановах, тобто на папері. Адже і Уряд, і Національний банк функціонують в одних і тих самих соціально-економічних умовах українських реалій, які вимагають таких підходів до вирішення проблеми, що забезпечують безпосередній зв'язок між усіма суб'єктами макроекономіки з точки зору стратегічних інтересів держави, її соціально-економічної доктрини. Будь-які дії визначених суб'єктів, так чи інакше, мають бути спрямовані в кінцевому рахунку на забезпечення загальної мети – досягнення стабільності, економічного зростання та соціальної справедливості.

Приклади взаємозалежності складових макроекономічної політики та їх впливу на рівень економічної безпеки країни непоодинокі і проявляються як закономірність. Так, реагуючи на вимоги суспільства, Уряд збільшує державні витрати, водночас Національний банк, знову ж таки з метою реалізації соціальних вимог, застосовує інструменти стримуючої монетарної політики, що спрямовані на зменшення грошової маси в країні. Дії Уряду в цьому випадку ведуть до збільшення грошової маси, а дії НБУ спрямовані на її зменшення. В кінцевому рахунку програє держава, оскільки незбалансованість дій державних суб'єктів наносить шкоду економічній безпеці країни, веде до саморуйнування. Неможливо одночасно вирішувати декілька проблем, які по суті протистоять одна одній. Щоразу за такої ситуації виникає складна проблема узгодження цілей монетарної і фіскальної політики, як різних складових загальноекономічної політики, яка може вирішуватися, або шляхом поступок НБУ у реалізації своєї стратегічної мети – підтримувати баланс між рівнем грошової і товарної маси, або ж через відстоювання своїх інтересів ціною загострення відносин з іншими державними суб'єктами виконавчої та законодавчої влади.

Нагадаємо історичний інцидент. У 1991-1993 рр. пріоритетною метою макроекономічної політики в Україні визнавалося – стримування стрімкого економічного падіння. Даній цілі була підпорядкована і монетарна політика Національного банку. Натомість, неминучим наслідком поступок НБУ стала гіперінфляція в країні. Отже, можна стверджувати, що хоча регулятивні заходи монетарної політики і здійснюються безпосередньо в грошово-кредитній сфері, ефект дії її інструментів не обмежується тільки цією сферою. Дія монетарних інструментів проявляється у реальній економіці завдяки впливу на виробничу сферу, інвестиції, зайнятість тощо.

Слід зазначити, що на відміну від фіскальної політики, яку проводить Уряд країни, монетарна політика, з огляду на результативність використання інструментів, дає можливість зберегти ринкову сутність економіки і разом з тим забезпечити її достатню урегульованість ззовні, як того вимагає демократичне суспільство. Тільки у разі проведення відповідної монетарної політики (рестрикції чи експансії) Центральним банком або ж Федеральним резервним системам вдається зменшити вплив циклічних коливань економіки, стабілізувати рівень цін та інфляції. Особливо слід відзначити ефект монетарної політики на переломних стадіях економічних циклів (виникнення економічних

криз або ж «перегріву» економіки), коли її дії спрямовані на мінімізацію макроекономічних ризиків з метою стимулювання інвестицій та прискорення економічного зростання.

Разом з цим, не можна забувати, що в Україні формування основ проведення і монетарної, і фінансової політики проходило в надзвичайних умовах жорсткої кризи, що безперечно позначилось на стратегічних, тактичних цілях і загалом на результативності всієї кон'юнктурної політики. Розглянемо більш детально монетарні інструменти, що здатні протидіяти економічним загрозам.

НБУ впливає на банківську ліквідність за допомогою використання наступного переліку інструментів грошово-кредитного регулювання, який може бути представлений таким чином:

- нормативи обов'язкових резервів, що депонуються в НБУ;
- процентна політика (облікова ставка НБУ);
- рефінансування банківських установ;
- операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- підтримання курсу національної валюти (валютні інтервенції).

Норматив обов'язкового резервування є одним з найбільш ефективних інструментів грошово-кредитного регулювання прямої дії, зміст якого полягає в тому, що НБУ встановлює обмеження на використання частини банківських ресурсів. Комерційні банки зобов'язані зберігати на безвідсотковому рахунку в НБУ частину своїх резервів в залежності від норми резервування. Зміна норми обов'язкового резервування впливає на пропозицію грошей через зміну грошового мультиплікатора. Збільшення норми резервування знижує обсяги вкладів, що знаходяться в розпорядженні комерційних банків, що призводить до скорочення пропозиції грошей. І навпаки, зменшення призводить до додаткового розширення обсягів вкладів через мультиплікатор та, відповідно, до збільшення пропозиції грошей.

Отже, зміна норми обов'язкових банківських резервів – досить потужний інструмент, що впливає не лише на обсяг ресурсів банків другого рівня, але й на зміну грошового мультиплікатора, рівень процентних ставок і, в кінцевому рахунку, на ділову активність в країні, ситуацію в банківській сфері в цілому. За характером свого впливу використання резервних вимог є інструментом безпосереднього втручання регулятивного органу у функціонування банківської системи в цілому. Даний інструмент слід розглядати як своєрідний податок на банки. А посилення податкового тиску негативно впливає на обсяг «працюючих» активів, а значить на прибутковість банків. Намагаючись компенсувати втрачений прибуток банки, як правило, йдуть шляхом підвищення вартості кредитів, знижують процентні ставки по депозитам, здійснюють реструктуризацію банківських пасивів. Все це веде до загострення економічних проблем, у зв'язку з падінням рівня доходів та зменшенням ділової активності. Тому використання такого інструменту повинно бути досить уваженим і розглядатися у контексті дій інших державних суб'єктів.

У світовій практиці намітилася тенденція відходу від активного використання резервних вимог як регулятивного методу. В умовах же України, НБУ проводить недостатньо виважену політику щодо використання даного інструменту, оскільки завдання зменшення грошової маси та її тиску на споживчий ринок протистоїть діям іншого державного суб'єкта – Кабінету Міністрів України та його спробам підтримати реальний сектор економіки.

Процентна політика Національного банку – один із інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України, який використовується з метою регулювання попиту та пропозиції на грошові кошти шляхом зміни процентних ставок за своїми операціями та шляхом надання рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків (індикативні ставки) з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій. Проте, без розвинутого фінансового ринку зменшується ефективність застосування процентних ставок. В таких умовах можливості процентної політики НБУ виявляються обмеженими.

Як правило, процентна політика складається з двох основних елементів:

- ключової процентної ставки монетарної політики – процентної ставки за основними операціями центрального банку з надання або вилучення ліквідності. Проведення основних операцій за цією ставкою забезпечує увагу ринку до її змін. А процентні ставки міжбанківського кредитного ринку коливаються близько до цієї ставки;
- коридору процентних ставок за операціями постійного доступу в якості механізму підтримки ключової процентної ставки. Такий коридор обмежує коливання процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку навколо ключової ставки.

Роль ключової процентної ставки монетарної політики Національного банку України відіграє облікова ставка. Її вплив на грошово-кредитний ринок забезпечується тим, що саме за цією ставкою проводяться основні операції з регулювання ліквідності. Змінюючи ключову процентну ставку монетарної політики, Національний банк впливає на короткострокові процентні ставки на міжбанківському грошово-кредитному ринку, які, в свою чергу, транслюються в зміни процентних ставок за іншими фінансовими активами (зокрема, державними цінними паперами) та зміни процентних ставок банків за кредитами та депозитами. Ці ставки мають безпосередній вплив на обсяги споживання та інвестицій домогосподарств і підприємств, а отже і на інфляцію. Рішення щодо зміни облікової ставки приймається на засіданнях Правління Національного банку з питань монетарної політики.

Таким чином, процентна ставка є одним з основних монетарних інструментів Національного банку, за допомогою якого здійснюється вплив на вартість грошей. Проте, процентна ставка – стабілізаційний інструмент, який обмежує, а не формує вартість грошей в економіці.

Рефінансування банківських установ з боку НБУ є наступним інструментом грошово-кредитної політики і тісно пов'язаний з процентною політикою, але має й

певні власні риси. Зростання ставки рефінансування веде за собою підвищення вартості кредитів НБУ, в результаті чого банківська ліквідність скорочується. Із зменшенням ставки рефінансування ліквідність навпаки буде збільшуватися, що призведе до зростання грошової бази і пропозиції грошей. Функція НБУ з підтримки банківської ліквідності пов'язана з його роллю кредитора останньої інстанції, в разі, коли міжбанківський ринок не може задовольнити потреби банків у вільних коштах. При цьому кредити банкам видаються під суттєве забезпечення і під високу процентну ставку, щоб у банків не виникло бажання використовувати їх для фінансування своїх поточних операцій.

Ставка рефінансування – найважливіший інструмент економічної політики. На жаль, в українській економіці ставка рефінансування відіграє переважно фіскальну роль. Викликано це тим, що механізм формування грошової пропозиції в нашій економіці залежить від експортної виручки. Рівень ліквідності банківської системи в основному визначається операціями на валютному ринку через валютні інтервенції, а не механізмом рефінансування. Щоб ставка рефінансування стала реальним дієвим інструментом економічної політики, необхідно, щоб галузі, які не є експортними, також мали можливість отримувати фінансові ресурси через механізм рефінансування.

Підвищення ставки рефінансування в порядку антикризових заходів викликало гострі дискусії в фінансових колах. Головним аргументом НБУ при цьому було утримання відтоку капіталу і протидія посиленню інфляції. Що стосується стримуючого стимулу, то навряд чи зростання ставки здатне утримати капітал від втечі, оскільки система рефінансування – це інструмент управління ліквідністю, а не джерело довгострокових ресурсів для банків.

Розмір ставки рефінансування повинен визначатися двома обставинами. З одного боку, ставка рефінансування повинна бути вищою за ціну ставки міжбанківського ринку. Банки можуть користуватися ресурсами НБУ як кредитора останньої інстанції, коли їм не вдається знайти необхідні ресурси на ринку. З іншого боку, ставку рефінансування необхідно знизити до рівня, що не перевищує середню норму рентабельності виробничої сфери. Утримуючи ставку на рівні, що перевищує середню рентабельність у виробничій сфері, НБУ блокує розвиток всієї банківської системи, обмежуючи попит на гроші короткостроковими спекулятивними операціями.

До числа найважливіших інструментів грошово-кредитної політики відносяться також операції з цінними паперами на відкритому ринку, під якими розуміється купівля-продаж НБУ казначейських векселів, державних облігацій, інших державних цінних паперів, а також короткострокових операцій із зазначеними цінними паперами з вчиненням пізніше зворотної операції.

За допомогою цього інструменту НБУ регулює грошову пропозицію наступним чином: купуючи на відкритому ринку цінні папери, він збільшує грошову пропозицію, розширює кредитні можливості комерційних банків, завдяки чому виникають умови кредитної експансії; при продажу, відповідно, поглина-

ється вільний капітал грошового ринку, скорочується кредитоспроможність банків, і настають умови кредитної рестрикції.

Основною перевагою цього інструменту є гнучкість і оперативність. Такі операції можливо використовувати досить часто, а при допущенні помилки, легко виправити, здійснивши операцію протилежного спрямування. Це є особливо важливим, якщо вразувати, що фінансова сфера, з одного боку, найбільш уразлива сфера економіки, а з іншого, така, що здійснює найбільший вплив на весь економічний сектор.

Важливою умовою функціонування даного інструменту є наявність розвинутого ринку цінних паперів, за допомогою якого НБУ може впливати на грошовий ринок і банківську ліквідність. Регулююча функція НБУ полягає в тому, що він за своєю ініціативою продає і купує цінні папери комерційним банкам на вигідних для них умовах. У країнах з розвиненим ринком цінних паперів це найбільш ефективний і часто вживаний інструмент, домінуючий важіль впливу центрального банку на грошово-кредитну сферу.

Депозитний сертифікат Національного банку – ще один з монетарних інструментів, що є борговим зобов'язанням Національного банку у формі записів на рахунках у системи кількісного обліку СЕРТИФ (з іменною ідентифікацією власників на підставі реєстру власників), який свідчить про розміщення в Національному банку коштів банків та їх право на отримання внесеної суми і процентів після закінчення встановленого строку [3]. Такий інструмент використовується для вилучення надлишкової грошової пропозиції.

Наступний інструмент грошово-кредитної політики – валютні інтервенції. Через механізм валютних інтервенцій НБУ впливає на обмінний валютний курс шляхом купівлі або продажу іноземної валюти, при цьому опосередковано впливає і на кількість грошей в обігу. Щоб підвищити курс гривні, НБУ продає іноземну валюту, для зниження курсу – скуповує валюту. Метою проведення валютних інтервенцій є максимальне наближення курсу гривні до його купівельної спроможності.

Отже, валютна інтервенція – це пряме втручання Національного банку у функціонування валютного ринку за допомогою купівлі-продажу іноземної валюти з метою впливу на курс національної грошової одиниці [4]. В Україні валютна інтервенція є головним методом НБУ, за допомогою якого впроваджується національне регулювання валютного курсу та запобігання зниженню (підвищенню) валютного курсу гривні.

Основними заходами, якими користується НБУ, впроваджуючи політику валютної інтервенції з метою припинення девальвації курсу гривні до валютних одиниць інших країн, є:

- збільшення облікової ставки центрального банку та норми обов'язкового резервування комерційних банків;

- заборона українським комерційним банкам кредитувань із ЛОРО-рахунків банків-нерезидентів гривневими коштами, подовження раніше укладених кредитних угод та розміщення гривневих депозитів

на кореспондентських рахунках банків-нерезидентів тощо.

Проте, основною вадою валютної інтервенції є те, що вона має тільки короткостроковий ефект і не може забезпечити високого рівня макроекономічних показників, від яких залежить стабільність національної грошової одиниці [5].

Разом з цим, валютна інтервенція є одним з найбільш дієвих інструментів валютно-курсової політики, який широко використовується у світовій практиці валютного регулювання, здебільшого у рамках режиму фіксованого валютного курсу, валютної прив'язки та регульованого плаваючого обмінного курсу. Валютна інтервенція може здійснюватись за рахунок:

- використання власних офіційних валютних резервів;
- короткострокових взаємних кредитів центральних банків в національних валютах по міжбанківських угодах «своп»;
- продажу цінних паперів, вміщених в іноземній валюті;
- продажу в зазначених цілях кредитної позиції у СДР, що передбачається статутом МВФ [6].

ВИСНОВКИ

Таким чином, ми розглянули комплекс інструментів, об'єднаних в єдине ціле і діючих в певних поєднаннях і у взаємодії, який являє собою єдину державну грошово-кредитну політику, що проводиться НБУ спільно з Урядом України.

Для України питання економічної безпеки є актуальною проблемою. Навіть найрозвиненіша держава прагне проводити результативну та стабільну монетарну політику і забезпечувати стабільність своєї національної валюти. Адже міцність грошово-кредитної та фінансово-валютної системи країни визначає її економічну незалежність і впевненість у сталому розвитку. Крім того, рівень інтеграції монетарної системи країни з міжнародною грошово-кредитною системою зумовлює ефективність існування різних форм міжнародної торгівлі, а, значить, впливає на рівень економічного розвитку будь-якої країни [7].

Перехід України до ринкових відносин диктує необхідність створення ефективної грошово-кредитної системи і проведення Національним банком дієвої грошово-кредитної політики, яка б краще стимулювала розвиток нових економічних процесів, запровадження дієвого банківського механізму, що є запорукою стабільності національної економіки та, як наслідок, зменшення впливу різних економічних загроз.

Список використаних джерел

1. Концепція протидії економічній злочинності в контексті забезпечення економічної безпеки України та визначення місця органу фінансових розслідувань у цьому процесі: науковий проект / В.А. Некрасов, В.І. Мельник, О.Є. Користін. – К.: РВВ МВС України, 2016. – 46 с.
2. Гроші та кредит: підручник / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.]; за наук. ред. М.І. Савлука; [редкол.: М.І. Діба (голова), І.Б. Івасів, А.М. Мороз та ін.]; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – 6-те вид., переробл. і доповн. – К.: КНЕУ, 2011. – 590 с. – (До 105-річчя Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана)
3. Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи, затверджене Постановою Правління НБУ від 17.09.2015 № 615.
4. Бездітко, Ю.М. Валютне регулювання: навч. посіб. / Ю.М. Бездітко, О.О. Мануйленко, Г.А. Стасюк. – Херсон: Олді-плюс, 2009. – 272 с.
5. Державне регулювання валютної системи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.net/birz_d/9-3.htm.
6. Шпенюк О. Валютні інтервенції як інструмент валютно-курсової політики / О. Шпенюк // Економіст. – 2011. – №1. – С. 66-67.
7. Інфляційні процеси та їх вплив на економічну безпеку: [монографія / за ред. А.В. Череп]. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. – 178 с.
8. Закон України «Про національний банк України» № 679-XIV від 20.05.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
9. Доллан Э.Дж., Кемпбелл К.Д., Кемпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М. – 2001., Гл. 14-20.
10. Попов В.Ю. Монетарна політика в реаліях української економіки // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 66-75.
11. Рябошлик В. Щодо параметрів монетарної політики України // Економіст. – 2004. – № 10. – С. 24-26.
12. Яременко О. Структурно-інституційні ефекти монетарної політики в умовах фінансової нестабільності // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 60-66.

БЛИЗНЮКАндрій Олександрович
basket1979@ukr.netк.е.н., доцент, Харківський
національний автомобільно-
дорожній університет

УДК 335

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ НАСЛІДКІВ ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ НА СХОДІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF ECONOMIC AND SOCIAL CONSEQUENCES OF THE MILITARY CONFLICT IN THE EASTERN PART OF UKRAINE

ШЕРШЕНЮКОлена Миколаївна
sheralyona@gmail.comк.е.н., доцент, Харківський
національний автомобільно-
дорожній університет

У статті було проаналізовано основні економічні та соціальні наслідки військового конфлікту на сході країни. Також у роботі проаналізовано попередні розрахунки матеріальних втрат та виявлені коливання на ринку праці.

В ходе работы были проанализированы основные экономические и социальные последствия военного конфликта на востоке страны. Также в работе проанализированы предварительные расчеты материальных потерь и показаны колебания на рынке труда.

In the course of the work the main economic and social consequences of the military conflict in the eastern part of the country are analyzed. Also, in the work preliminary calculations of material losses and showed fluctuations in the labor market are analyzed.

Ключові слова: економічні та соціальні показники, ринок праці, матеріальні втрати

Ключевые слова: экономические и социальные показатели, рынок труда, материальные потери

Keywords: economic and social consequences, labor market, material costs

ВСТУП

З квітня 2014 р. на території України має місце військовий конфлікт на східній частині країни. За офіціальним повідомленням, з 20 лютого 2014 р. при проведенні антитерористичної операції загинуло більше 9800 осіб та ще 23000 поранені [1]. Також цей конфлікт є причиною багатьох зсувів функціонування держави, більшість з яких має негативний характер, це, по-перше, соціальна та економічна сфери.

МЕТА РОБОТИ

Основна мета статті полягає в оцінці економічних та соціальних наслідків військового конфлікту на сході України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методична частина: статті та матеріали періодичних видань. У процесі дослідження в роботі використано метод порівняльного аналізу при порівнянні показників ринку праці працездатного населення у 2013-2016 рр., а також порівнюється кількість переміщеного населення з територій проведення АТО та Криму.

РЕЗУЛЬТАТИ

За даними Мінрегіону, станом на 1 вересня 2016 р. в Донецькій і Луганській областях пошкоджено або зруйновано 217 об'єктів освіти, 45 - охорони здоров'я, 51 - культурного і спортивного призначення, 81 адміністративний будинок, 14 об'єктів торгівлі та 132 промислових об'єкти на загальну суму 4,788 млрд. грн. [1]. Також треба відмітити, що на відновлення житло-

вого фонду Донецької та Луганської областей, які постраждали від військового конфлікту, по попереднім розрахункам, необхідно 1,750 млрд. грн. [1]. Також зруйнована значна кількість автомобільних доріг та залізничних сполучень.

У табл. 1 представленні об'єкти, які є важливою складовою функціонування економічної та соціальної сфери регіонів. Всі розрахунки є попередніми, тому що оглянути та точно оцінити масштаби руйнування вкрай складно. Взагалі вартість зруйнованих об'єктів інфраструктури та соціальної сфери складає 10151,9 млн. грн..

Одним із наслідків військового конфлікту є кількість переміщеного населення з територій проведення АТО.

Найбільш привабливими для переміщеного населення є такі регіони: підконтрольні території Донецької, Луганської областей та Харківська. Це обумовлюється найближчим розташуванням та мовними особливостями. Також треба відмітити, що число переміщених осіб росте з кожним роком. З червня 2017 р. число внутрішніх переселенців збільшилося на 2680 осіб. Це також тягне за собою певний фінансовий тягар. Так з червня 2016 р. на матеріальну допомогу внутрішньо переміщеним особам було виділено 1,416 млрд. грн. [3].

Нестабільність на сході України є причиною додаткового тиску на ринок праці на іншій частині держави.

Таблиця 1

Попередні розрахунки вартості зруйнованих об'єктів за час проведення АТО [1]

Об'єкти	Вартість, млн. грн.
Освіти	4788
Охорони здоров'я	
Культурного і спортивного призначення	
Промислові	
Адміністративні	
Торгівлі	1750
Житлового фонду	
Системи життєзабезпечення (опалення, водопостачання и водовідведення)	70
Автомобільні дороги	2153,2
Залізничні сполучення	880
Електричний транспорт	8,8
Почтового зв'язку	7,7
Газопостачання	500
Сума	10157,9

Таблиця 2

Міграція населення з зони проведення АТО та Криму [2]

Область	Кількість переміщеного населення, тис. чол.
м. Київ	173,4
Київська	61,6
Харківська	199,2
Донецька	510,7
Луганська	296,6
Сумська	14,2
Полтавська	28,4
Дніпропетровська	75,5
Житомирська	12,8
Херсонська	17,6
Кіровоградська	8,2
Миколаївська	8,2
Чернігівська	9
Черкаська	13,3
Одеська	45,7
Вінницька	14,7
Хмельницька	6,6
Чернівецька	3,7
Рівненська	3,3
Тернопільська	2,5
Івано-Франківська	5,4
Волинська	5,1
Львівська	11,9
Закарпатська	3,5
Сума	1531,1

Таблиця 3

Показники ринку праці працездатного населення [4]

Рік	Зайняте населення		Безробітне населення	
	Кількість, тис. осіб	Приріст, %	Кількість, тис. осіб	Приріст, %
2013	17 889,40	-	1 510,30	-
2014	17 188,10	-3,92	1 847,10	22,30
2015	15 742,00	-12,00	1 654,00	9,51
2016	15 626,10	-12,65	1 677,50	11,07

У ході аналізу було виявлено, що особливо сильні коливання на ринку праці України прийшлися на 2014-2016 рр., тобто з моменту початку проведення

військових дій на сході країни. Цей період характеризує стрімкий стрибок кількості безробітного населення (2014 р.: 22,3% до 2013 р.), також сильне його па-

діння (2015 р.: -12% до 2014 р.). Однак треба відмітити, що приріст зайнятого населення з 2013 р. до 2015 р. мав тенденцію до спаду, майже пропорційнальну до приросту безробітного населення.

Через велику кількість постраждалих від військових дій, значно підвищилися витрати на охорону здоров'я. Так за оцінками Міністерства охорони здоров'я необхідні додаткові витрати в розмірі 23,57 млн. грн. [1].

ВИСНОВКИ

Взагалі-то треба відзначити, що військові дії на сході країни мають важкі соціальні та економічні наслідки. Приблизні фінансові втрати від руйнування інфраструктури та соціальних об'єктів на території проведення АТО складають 10151,9 млн. грн. Багато людей втратили домівки, працю та бояться за життя своє та близьких, в наслідок чого вони переїжджають на інші території України, у зв'язку з цим відбуваються значні коливання на ринку праці. Підвищується кількість людей, шукаючих роботу, в той час коли багато підприємств або ліквідується, або переходить у режим економії через поганий інвестиційний клімат. З кожним днем росте кількість постраждалих, на повне медичне забезпечення необхідна велика кількість додаткових грошей.

Все це становить загрозу для нормального функціонування економічної та соціальної сфери країни. Багато економічних та соціальних показників мають тенденцію до спаду або знаходяться у негативному секторі, що не передбачає подальшого поліпшення.

Також значною проблемою є екологічні наслідки. Багато шахт Донеччини та Луганщини знаходяться в аварійному стані: підводні води поступово затоплюють їх та підняття отруйних газів. Це може привести до вибухів, отруєння підземних вод, отруєння ґрунту. Наслідками цього будуть багато жертв, остаточне руйнування соціальної інфраструктури та неможливість життя на цій території.

Список використаних джерел

1. Война на Донбассе: экономические и социальные последствия. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/udGHt7>
2. Украинскими путями: Какие регионы наиболее привлекают украинцев? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/kKeos9>
3. Количество переселенцев. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/byVtLi>
4. Основные показатели рынка труда (рѣчные данные). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.gl/wLunhZ>

БЕХ

Альона Анатоліївна
a.bekh@ukr.net

студент, Інститут
міжнародних відносин
Київського національного
університету імені Тараса
Шевченка

УДК 004.738.5:339+004.738.5:658.8

E-COMMERCE AND ONLINE MARKETING IN THE MODERN DIGITAL ECONOMY

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

The article is dedicated to the determination of the relation between e-commerce and online marketing and their place in the modern digital economy. The article provides the insight into these issues analyzing the online marketing campaign which was run for the Ukrainian company in Google AdWords.

Стаття посвящена определению взаимосвязи электронной коммерции и онлайн-маркетинга и их места в современной цифровой экономике. Статья освещает эти вопросы с помощью анализа онлайн-маркетинговой кампании, которая была проведена для украинской компании в "Google AdWords".

Keywords: e-commerce, online marketing, Google AdWords, CPC, CTR, conversion, Search Network, Display Network

Ключевые слова: электронная коммерция, онлайн-маркетинг, "Google AdWords", CPC, CTR, конверсия, поисковая сеть, медийная сеть

RESEARCH OBJECTIVE

The research was aimed at determining common points of e-commerce and online marketing, how they interact with each other and what role they play in terms of the modern digital economy.

RESEARCH METHODS

While conducting the research, general scientific and special economic methods were used. Among them were the following: induction and deduction, generalization, qualitative and quantitative analyzes, economic experiment and statistical methods.

INTRODUCTION

The rapid development of e-commerce changes the global economy. E-commerce is a form of international business which comprises the sale or purchase of goods or services conducted over computer networks by methods specifically designed for the purpose of receiving or placing orders. The goods or services are ordered by those methods but the payment and the ultimate delivery of the goods or services do not have to be conducted online. An e-commerce transaction can be between enterprises, households, individuals, governments and other public or private organizations [1].

According to UNCTAD, the volume of global e-commerce increased from \$ 16 to \$ 22 trillion between 2013 and 2015 [2]. In 2015 the share of e-commerce in global retail sales was 7.4 %, in 2016 the share was 8.7% and it is forecasted to reach 15.5 % in 2021 [3]. The study of consumer habits, which PricewaterhouseCoopers conducted in 29 developed and developing countries in 2017, showed that 54 % of respondents buy products online weekly or monthly [4].

These changes are very important because they open new possibilities for companies, especially small and medium-sized ones. For companies e-commerce signifi-

cantly reduces the cost of doing business and provides the access to new markets with a wider consumer network. For consumers it means the access to a wider selection of products from a wider range of suppliers at more competitive prices.

Along with e-commerce, online marketing grows rapidly. Online marketing involves marketing efforts done solely over the Internet [5].

As of 2018, there are 4.021 billion Internet users all over the world [6], which amounts to 53 % of the world's population, and if the trend of previous years continues, this figure will increase. For companies it means that there is an increasing number of potential customers that can be attracted with online marketing. Online marketing is more effective than traditional marketing due to many benefits such as ad targeting, more effective expenditure control, higher ad performance, a range of tools for managing and optimizing advertising campaigns etc.

Issues of e-commerce and online marketing are covered by researchers such as Tanner Larsson, Jeff Walker, Greg Addison, Matthew Paulson, Kevin Ulaner, Ryan Holiday, Andrew McCarthy, David Meerman Scott and others.

RESULTS

The most successful examples of online advertising platforms are Google AdWords, Facebook Ads, Bing Ads, Yahoo Advertising and Twitter Ads. Let's consider Google AdWords in detail in order to understand all benefits of online marketing for an e-commerce company.

The bulk of Alphabet's revenues come from its proprietary advertising services. According to Alphabet's financial reports, for the entire 2017 fiscal year Alphabet recorded revenues of \$ 110.855 billion. 2017 Google advertising revenues totaled \$ 95.375 billion which amounts to 86.04 % of the total 2017 Alphabet's reve-

nues [7].

When you use Google to search for anything from financial information to local weather, you are given a list of search results generated by Google's algorithm. The algorithm attempts to provide the most relevant results for your query and, along with these results, you may find related suggested pages from an AdWords advertiser.

AdWords advertisements integration touches almost all Google's web properties. Any recommended websites you see when logged into Gmail, YouTube, Google Maps and other Google sites are generated through the AdWords platform.

To gain the top spot in Google advertisements, advertisers have to create the most relevant ads. The ranking of an ad depends on the amount of the bid and the quality score.

Advertisers pay Google each time a visitor clicks on an advertisement. A click may be worth anywhere from a few cents to over \$50 for highly competitive search terms, including insurance, loans and other financial services [8].

Quality score (QS) is an estimate of the quality of your ads, keywords, and landing pages. Higher quality ads can lead to lower prices and better ad positions. Quality score is reported on a 1-10 scale and its components are the following:

- 1) expected clickthrough rate;
- 2) ad relevance;
- 3) landing page experience [9].

While participating in Google Online Marketing Challenge, the author of the article developed and ran the AdWords campaign for Ukrainian company Nebesna Krinita in April 2017. Google Online Marketing Challenge was an online marketing competition organized by Google among university students from all over the world from 2008 to 2017. With a \$ 250 AdWords advertising budget provided by Google, students developed and ran an online advertising campaign for a business or non-profit organization. Over 120,000 students and professors from almost 100 countries have participated in the competition in the past 10 years [10].

The author of the article conducted an analysis of the water and coffee delivery market and the place of Nebesna Krinita in it, developed and conducted the online campaign and developed further recommendations for online marketing of Nebesna Krinita.

Company profile. Nebesna Krinita was founded in 2001 in Kyiv, Ukraine, as a family business of water delivery. Then it has been developing rapidly inspired by mission "Clear water to every house and office!". Nebesna Krinita's main service is water and coffee delivery (with its own import of coffee introduced in 2016); in addition, the company provides to its customers the delivery of tea, beverage dispensers and supplies. As of 2017, Nebesna Krinita has 60,000 loyal customers and it delivers 2 million bottles of water and 30 tons of coffee per year. The company employs more than 200 staff members and owns two water factories, which are located in Kyiv region (the second one was opened in Vorzel resort village, which is famous for its unique environment, in 2016). Two factories working under franchise are located in Vinnytsia and Mariupol. The company's development director is responsible for the

company's marketing, the company also employs an outsourcing manager, who manages its website. The updated website (<https://krinita.com.ua>) was launched in January 2017. It is available in Ukrainian and Russian languages and optimized for mobile phones. The company uses Google Analytics for optimising the website's efficiency. Nebesna Krinita is present in all major social media such as Facebook, Twitter and YouTube, though they are not the main growth driver of the company. Sales are conducted via website and telephone calls; email marketing is actively used and customers are regularly informed of special offers via website and email. Concerning offline channels there are 3 exchange points in Kyiv where company contacts with customers directly. The company actively holds various social responsibility activities about which one can read on the company's website.

Market analysis. As of 2017, Nebesna Krinita has 60,000 clients: 10,000 legal entities (with from 10 to 1,000 staff members) and 50,000 households. The first target group of customers is legal entities of all sizes which need regular water and coffee delivery to their offices, points of sale etc. The second target group is households. According to the recent market research of InMind Factum Group in Kyiv 13% of households order water delivery (in bottles of 19 l), prevailing households of 3 and more persons. Concerning brands of water delivery (in bottles of 19 l) 19% of households order in Nebesna Krinita, 13% – in Alaska, 11% – in Etalon, 7% – in Clear Water, 7% – in Ukrainochka. Other households order water delivery in much smaller competitors of Nebesna Krinita. Persons making decisions for the order of water and coffee delivery are mainly people aged 26-55 years old. Therefore, the water delivery market is competitive and unsaturated, with a great potential to grow. Bottled water delivery experiences peak demand during summer months while coffee delivery experiences the highest demand during winter months.

Nebesna Krinita's unique selling proposition (USP) is that it is the first Ukrainian full-cycle water and coffee delivery company with its own coffee import. What is more, it has a range of advantages which distinguish it among competitors. These advantages are the following:

- 1) modern plants;
- 2) the first certification to ISO 22000 system and HACCP system in Ukrainian water delivery market;
- 3) full automation;
- 4) 7 levels of quality protection and daily laboratory tests which guarantee stable quality;
- 5) such awards as Quality №1 and Favorites of Success in the nomination Best Water Delivery Company;
- 6) individual delivery schedule;
- 7) own contact center with 30 operators;
- 8) automated routing, which provides the optimal delivery route, considering all customer preferences;
- 9) own modern fleet of 50 cars equipped with GPS;
- 10) about 100 skilled delivery drivers.

Current marketing. The main growth driver of Nebesna Krinita is the word-of-mouth advertising, especially in the corporate market segment. Several years ago Nebesna Krinita used the offline promotion including TV advertising and handing out gift certificates, however, nowadays it focuses on online marketing. Nebesna

Krinitza's website is the main online channel of reaching its customers where the latter can make an order and get a lot of useful information. The website's performance statistics is given in Table 1.

Strengths of the website are the following:

- 1) ease of navigation;
- 2) simple organization and visual appeal;
- 3) quality images of products and their detailed description;
- 4) good location and appearance of call-to-action buttons;
- 5) detailed information about the company (its

history, activities, initiatives, awards, clients' responses and news);

6) informative and unique content related to the company's business.

Weaknesses are the following:

- 1) Google PageRank is 4 out of 10;
- 2) only 4 external backlinks according to Majestic;
- 3) visibility of advertisements about special offers is to be improved;
- 4) low PageSpeed Score of website pages according to PageSpeed Insights (e.g., the home page is 18/100 for desktops).

Table 1

Website Metrics from 29 January to 29 March 2017 [Google Analytics]

Session / Day	660
New Visitors	45.2%
Returning Visitors	54.8%
Bounce Rate	46.96%
Mobile Traffic	38%
Direct Traffic	14.91%
Organic Traffic	76.58%
Referral Traffic	1.73%
Social Network	0.02%
Conversion Rate	16.12%

Nebesna Krinitza uses social media platforms mentioned above and email marketing (capturing email addresses via website and order forms) to keep in touch with its customers and inform them of the company's news and special offers with a reference to the website.

Nebesna Krinitza's main competitors actively use AdWords, so the company as a market leader should keep pace with them. It has a huge potential of the AdWords campaign because of its appealing website, quality products to deliver and high demand on the growing water and coffee delivery market. The Google AdWords campaign is especially relevant to Nebesna Krinitza because its search engine optimization (SEO) is less competitive than competitors' ones.

Overview of the AdWords campaign. The main goal was to draw new customers and do it during the period pending "May Holidays" (in Ukraine they last from 1 to 9 May). To boost water sales the company created a special landing page indicating a special offer for new clients and describing the advantages of the Vorzel water. What is more, the company ran a special offer of ordering free degustation to the office. Landing pages of the AdWords

water and coffee ads contained the detailed information about the products, so they performed a function of increasing brand and product awareness just as much as generating sales. The company asked to narrow the radius of location targeting only to Kyiv city and 30 km around it. So taking into account the Analytics traffic statistics of the company's website and all the aforementioned, the final objective was to achieve average clickthrough rate (CTR) of 1.0%, while maintaining average cost-per-click (CPC) of not more than \$0.7 (350 clicks for 35,000 impressions).

The AdWords campaign was carried out from 14 April to 30 April (17 days). Overall the author of the article created 8 campaigns (7 on the Search Network and 1 on the Display Network), 189 ad groups (separated into relevant categories) and 612 ads (using A/B testing, call-to-action, dynamic keyword insertion (DKI) and matching ad text with the keywords) with 3,695 keywords (broad, phrase and exact) and 405 negative keywords (broad, phrase and exact).

The account structure and actual budget spending (\$248.12) are shown in Table 2.

Table 2

Nebesna Krinitza's Account Structure and Actual Budget Spending

Campaign Name	Water Offer - Ru	Water Offer - Ukr	Nebesna Krinitza - Ru	Nebesna Krinitza - Ukr	Coffee - Ru	Coffee - Ukr	Additional Goods	Remarketing
Network	Search	Search	Search	Search	Search	Search	Search	Display
Ad Groups	96	10	1	1	42	35	3	1
Ads	399	42	4	4	85	69	6	3
Keywords	1826	331	32	12	692	633	169	0
Ad Extensions	9	10	9	13	21	10	7	1
Actual Budget Spending	\$133.70	\$49.28	\$20.54	\$0	\$28.45	\$12.42	\$3.73	\$0

For the 1st week of the AdWords campaign we allocated 30 % of the budget, limiting our daily budget to nearly \$ 11. Then gradually implementing new cam-

paigns and ad groups we increased our daily budget to nearly \$ 16-20 and for the 2nd week and the last 3 days we allocated 50 % and 20 % of the budget respectively.

As a result, we spent \$ 79.95 during the 1st week, \$ 122.84 during the 2nd week and \$ 45.33 during the last 3 days. While monitoring and improving the account we used the manual CPC bidding, the Ad Preview and Diagnosis tool, the Opportunities tab, the Keyword Planner, the Search Terms Report, the Reports tab, Google Trends and Google Analytics.

Evolution of the campaign strategy. Phase 1 (14-20 April). First of all, we linked our AdWords account with the company's Analytics account, so we could import 2 goals:

1) making a purchase on the special landing page indicating the special offer for new clients and describing the advantages of the Vorzel water;

2) making a purchase on other landing pages of the company's website.

Considering the aforementioned, in all 8 campaigns we set the following settings: bid strategy "Manual CPC"; delivery method "Show Ads Evenly over Time"; ad rotation "Optimize for Conversions"; language targeting "Ukrainian, Russian and English" and location targeting "30 km around Kyiv city". The campaigns were run in Ukrainian and Russian because these languages are the most widely spoken in Ukraine (furthermore, according to the Analytics data approximately 78 % of the website's sessions are in Russian and 12 % are in Ukrainian). We maintained the maximum CPC bid for keywords of about \$ 1.00. On 14 April we launched 3 Search Network campaigns "Water Offer – Ru", "Water Offer – Ukr" and "Coffee – Ru" ("Ru" or "Ukr" means that the campaign is in Russian or Ukrainian language respectively).

"Water Offer – Ru" contained 3 ad groups, "Water Offer - Ukr" and "Coffee - Ru" – each one contained 1 ad group. Each of these ad groups had nearly 10 broad match keywords. The ad texts and keywords were based on the Keyword Planner's data and Nebesna Krinitisa's inner report of the most popular queries, which brought clients to its new website during the last 3 months. The ad texts emphasized the company's USP: the special offer on Vorzel water for new clients in first 2 campaigns and the special offer of ordering free degustation to the office in the coffee campaign. We also added keywords with the company's name to the water campaigns. The call extension with Nebesna Krynitsa call center's mobile phone number was used in all campaigns. As a result, 22 users clicked this extension and 21 of them made a purchase via telephone. On 17 April after the successful performance of keywords with the company's name (e.g. in the campaign "Water Offer – Ukr" the exact keyword [nebesna krinitisa] had CTR of 25.69% and generated 8 conversions) we created a new Search Network campaign therefore – "Nebesna Krinitisa - Ru". Consequently, in 4 days the campaign generated 34 conversions from new clients. However, on 20 April at the request of the company we paused keywords "nebesna krynitsa" and [nebesna krinitisa] because the company's official website was at the top of Google Search results and there was no need to spend our AdWords budget on these keywords. Thereby we had to concentrate on developing other keywords. On 20 April we expanded the campaign "Coffee – Ru" with ads for coffee delivery to home rather than to office only (the campaign's CTR increased from 6.41% to 15.79% in 3 days) and created a similar Search

Network campaign in Ukrainian – "Coffee – Ukr".

Phase 2 (21-27 April). On 21 April we added 93 ad groups to the campaign "Water Offer – Ru" with phrase and exact keywords based on the Keyword Planner's data and mentioned Nebesna Krinitisa's inner report of the most popular queries. Such granularity was implemented for the ads to appear to people, who were searching for terms that almost exactly related to the company's product.

On 23 April we created the Search Network campaign "Nebesna Krinitisa – Ukr" with 1 ad group. During 23-24 April we added 9 ad groups to the campaign "Water Offer – Ukr" (the campaign's CTR increased from 4.85% to 10.34% in 1 day), 40 ad groups to the campaign "Coffee – Ru", 34 ad groups to the campaign "Coffee – Ukr" (the campaign's CTR increased from 9.76 % to 25.00 % in 4 days), all of which contained phrase and exact keywords taking into account the Keyword Planner and the report of the most popular queries. As an experimental measure to test the account's performance potential, the Search Network campaign "Additional Goods" (in Russian) lasted 3 days and the Display Network campaign "Remarketing" (in Russian) lasted for 1 day. The campaign "Additional Goods" was composed of 3 ad groups, in one of which ("Everything for Beverages") we used DKI (due to it campaign's average CTR of 9.35 % was high comparing to CTR of other campaigns). For the campaign "Remarketing" with the help of Google Analytics we created a remarketing audience of new users of the company's website, who had purchased nothing. In one day it generated 352 impressions without any clicks and thus showed the inefficiency of remarketing with the help of the Display Network.

In the course of running the AdWords campaign we paused underperforming keywords, ads and ad groups (e.g., after pausing the keyword "water kyiv" CTR of the campaign "Water Offer – Ru" increased from 6.29 % to 15.56 % in one day). The Search Terms Report helped us to find new negative keywords and add them to campaigns.

We used various callout and sitelink extensions to make ads more compelling. By the way, sitelinks were useful to stress on the advantages of the advertised product as well as advertise some additional goods of the company (e.g. in water campaigns sitelinks proposed to order coffee, dispenser, paper cups etc. together with water). Callouts allowed us to point out the advantage of free delivery as well as quality certifications and awards of the company. Concerning other extensions, the only one, which could match our campaigns, was the price extension, unless the Ukrainian currency hryvnia was available. On 25 April we created new ads for water campaigns indicating the deadline (30 April) of the special offer.

Phase 3 (28-30 April). During the last 3 days the remaining budget was mainly spent on the most successful campaign – "Water Offer – Ru" – to provide the non-stop showing of its ads on the Search Network. We increased the maximum CPC bid for keywords from \$ 1.00 (\$ 1.39) to \$ 2.00 to understand the potential of some low traffic keywords. During those days the overall average CTR was constantly increasing (from 5.58 % to 12.50 %) and there was 1 conversion per day.

Key results. The main goal of the AdWords campaign was successfully achieved: we drew 69 new clients for Nebesna Krinitsa with the help of the special landing page indicating the special offer for new clients and our constant optimization of AdWords water campaigns. Acquiring new clients is crucial for the company because according to the company's statistics 99 % of its new clients become loyal and order two 19 l bottles of water on the average 2 times a month. Although the AdWords statistics shows that we had 76 conversions, we consider only 48 of them, which represent water orders of new

clients. The rest 28 conversions represent water orders of Nebesna Krinitsa's regular customers, who made their common orders. 21 orders of new clients via call extensions were not shown in the AdWords account, however, the company provided us with the necessary information of orders of new clients via telephone. The overall performance of the 17-day campaign is the following: 7,708 impressions, 850 clicks, CTR of 11.03 % (Fig. 1), which is 11 times as the initial objective of 1.0%, average CPC of \$0.29 and average ad position of 1.2 (Fig. 2).

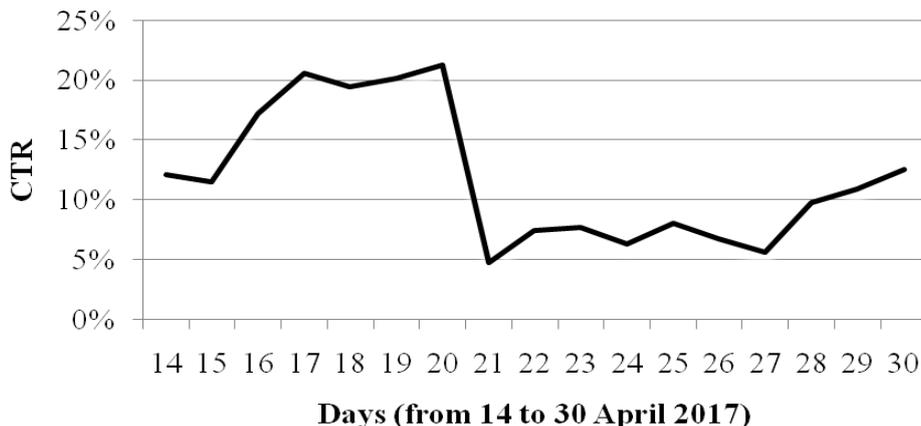


Fig. 1. Average CTR per Day

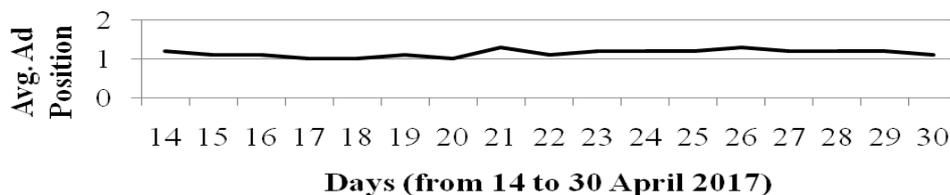


Fig. 2. Average Ad Position per Day

During Phase 1 of our campaign (prior to pausing keywords “nebesna krinitsa” and [nebesna krinitsa]) the synergy of the well-known brand name, the USP and our creativity led to incredible results: CTR of 19.15%, 43 conversions from new clients (+16 conversions via calls), average CPC of \$0.29 and average ad position of 1.1. The most successful ad group was “Nebesna Krinitsa - Water Delivery” resulting in 34 conversions from new clients (+14 conversions via calls), CTR of 36.93%, average CPC of 0.05 and average ad position of 1.01. During Phases 2 and 3 of our campaign (after pausing keywords “nebesna krinitsa” and [nebesna krinitsa]) we had the objective to attract users, who searched for the products of Nebesna Krinitsa without mentioning any brand name.

During this period it was much harder to get conversions: constantly experimenting we got CTR of 6.95%, 5 conversions from new clients (+5 conversions via calls), average CPC of \$0.47 and average ad position of 1.2. The most successful ad group was “Water Delivery 19 l - Broad Match” resulting in 2 conversions from new clients, CTR of 13.57%, average CPC of 0.56 and average ad position of 1.09.

As a result of the mentioned granularity, we got many keywords with low traffic but very high CTR and QS (e.g. the keyword “water order” in the campaign “Water

Offer - Ru” resulted in QS of 10/10, CTR of 22.22% and 1 conversion; 14 keywords had CTR of 50% and more and 5 keywords had CTR of 100%). By the end of the campaign we managed to get stably 1 conversion per day. Concerning coffee campaigns, our CTR was high enough – 8.34%, which proves the good attractiveness and quality of our ads and keywords. However, there were no converted clicks and this fact reveals the problem of unsatisfactory presentation of coffee on the relevant landing pages.

Conclusions. The AdWords campaign helped the company to draw 69 new clients, at least 68 of which are expected to make orders and generate further sales. The overall performance of the 17-day campaign is the following: 7,708 impressions, 850 clicks, CTR of 11.03% (it is 11 times as the initial objective of 1.0%), average CPC of \$0.29 and average ad position of 1.2. The key to the most successful ad groups was a combination of the USP, constant optimization and qualitative landing pages.

Regarding results of the competition, the author of the article got the best result in Ukraine (among 5 Ukrainian teams that took part in the competition), the author's AdWords account entered the top 100 best accounts among 2,653 teams from all over the world, who took part in the competition, and received a certificate for

“running a truly remarkable online marketing campaign” from Lorraine Twohill, Google Senior Vice President, Global Marketing.

Future recommendations. Concerning the company’s website, recommendations are the following: create new more qualitative, diverse and eye-catching content for landing pages with coffee of the company’s own brand Corsico (e.g. with the help of the relevant infographics and videos to build confidence to this brand).

Concerning the AdWords campaign, recommendations are the following:

1) use different promotions and special offers in advertising;

2) keep experimenting on using exact and phrase keywords in ad groups and implementing them in ad texts;

3) concentrate on the Search Network rather than on the Display Network (because of the problem of banner

$$ROI = \frac{(69 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 39 + 68 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 69) - (69 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 40 + 1600 + 248.12 \cdot 27 + 40 \cdot 68 \cdot 2 \cdot 10)}{(69 \cdot 2 \cdot 2 \cdot 40 + 1600 + 248.12 \cdot 27 + 40 \cdot 68 \cdot 2 \cdot 10)} \times 100\% = 41.86\%$$

CONCLUSIONS

The growing popularity of the Internet favours the rapid development of e-commerce and online marketing in terms of the modern digital economy. Possibility of targeting ads, more effective expenditure control, higher efficiency of advertising, the availability of a variety of tools for managing and optimizing advertising campaigns, etc. – in case of the efficient use of these opportunities it is possible to effectively accelerate the development of large companies as well as medium and small businesses. The evidence of this statement is the AdWords campaign made by the author of the article for Ukrainian company Nebesna Krinitsa in April 2017. The AdWords campaign helped the company to attract 69 new clients, of which at least 68 are expected to make further orders and generate further sales of the company. The overall effectiveness of the 17-day campaign is characterized by the following metrics: 7,708 impressions, 850 clicks, CTR of 11.03 % (it is 11 times as the initial objective of 1.0 %), average CPC of \$0.29 and average ad position of 1.2. The high performance of the most successful ad groups was a result of a combination of the company’s USP, constant optimization and quality landing pages.

The further research in the field of e-commerce and online marketing has a great prospect, since the effective use of the Internet opportunities by companies directly affects their competitiveness and place in the market, which, in turn, change the modern economic system.

References

1. OECD. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011 [Electronic resource] / OECD // OECD Publishing. – 2011. – Available from: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-en.
2. DG Azevedo. E-commerce Can Help to Improve

blindness);

4) use different extensions and other AdWords features (e.g. DKI).

Following these recommendations, the company is expected to get a great output from the spent money. Drawing new clients is a profitable long-term investment. In the case of our campaign, assuming that after the expire of the 2-month special offer (39 hrn per 19 l) 68 out of 69 new clients continue to make water orders on a regular basis (two 19 l bottles 2 times a month) over a period of 10 months (at 69 hrn per 19 l) and considering that the cost of a 19 l bottle is 40 hrn and the presumed salary of the author of the article, who was responsible for running the campaign for half of a month, is 1600 hrn,

using a formula of $ROI = \frac{\text{Revenue} - \text{Cost}}{\text{Cost}} \times 100\%$.

Livelihoods and Boost Development [Electronic resource] / DG Azevêdo // WTO. – 2017. – Available from: https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/ecom_25apr17_e.htm#fnt-2.

3. E-commerce Share of Total Global Retail Sales from 2015 to 2021 [Electronic resource] // Statista. – 2018. – Available from: <https://www.statista.com/statistics/534123/e-commerce-share-of-retail-sales-worldwide/>.

4. Total Retail Survey 2017 [Electronic resource] // PwC Global. – 2017. – Available from: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/retail-consumer/total-retail.html>.

5. Internet Marketing Definition [Electronic resource] // Business Dictionary. – 2017. – Available from: <http://www.businessdictionary.com/definition/internet-marketing.html>.

6. Digital in 2018: World’s Internet Users Pass the 4 Billion Mark [Electronic resource] // We are Social. – 2018. – Available from: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>.

7. Alphabet Investor Relations [Electronic resource] // Alphabet. – 2018. – Available from: <https://abc.xyz/investor/>.

8. Rosenberg E. The Business of Google [Electronic resource] / Eric Rosenberg // Investopedia. – 2017. – Available from: <https://www.investopedia.com/articles/investing/020515/business-google.asp>.

9. Quality Score: Definition [Electronic resource] // Google Support. – 2018. – Available from: <https://support.google.com/adwords/answer/140351?hl=en>.

10. Google Online Marketing Challenge [Electronic resource] // GOMC. – 2018. – Available from: <https://www.google.com/onlinechallenge/>.

ДОРОШ
Ніна Іванівна

УДК 657

БОНДАРЕНКО
Олег Олександрович

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ
ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ
ПІДПРИЄМСТВА**

*д.е.н., професор, Київський
національний університет
імені Тараса Шевченка*

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL
BASES OF ACCOUNTING OF PRODUCTION
COSTS OF THE ENTERPRISE**

*студент, Київський
національний університет
імені Тараса Шевченка*

Досліджено теоретико-методологічні засади обліку виробничих витрат вітчизняних підприємств, що системно відображають три блоки (теоретичний, організаційний, методичний); означено зміст поняття «виробничі витрати та суміжних йому понять»; представлено структуру та характеристики елементів виробничих витрат згідно стандартів бухгалтерського обліку; окреслено методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Наведено аналітичну систему обліку витрат, що відповідають сучасним умовам ведення управлінського обліку.

Исследованы теоретико-методические основы учета производственных затрат отечественных предприятий, системно отражены три блока (теоретический, организационный, методический) отмечено содержание понятия «производственные расходы и смежных ему понятий»; представлена структура и характеристика элементов производственных затрат в соответствии со стандартами бухгалтерского учета; очерчены методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Приведено аналитическую систему учета расходов, отвечающих современным условиям ведения управленческого учета.

The theoretical and methodological principles of accounting for the production costs of domestic enterprises that systematically reflect three blocks (theoretical, organizational, methodical) are investigated. The meaning of the concept of "production costs and related concepts have been presented; the structure and characteristics of elements of production costs are presented in accordance with accounting standards. The methods of costs accounting and the calculating the cost of production are outlined. The analytical system of cost accounting, which corresponds to modern conditions of management accounting is presented.

Ключові слова: витрати, виробничі витрати, методи обліку виробничих витрат, моделі обліку виробничих витрат, калькулювання собівартості

Ключевые слова: затраты, производственные затраты, методы учета производственных затрат, модели учета производственных затрат, калькулирования себестоимости

Keywords: costs, production costs, methods of accounting for production costs, models of accounting for production costs, costing

ВСТУП

Зміна економічної системи та орієнтація на конкурентні умови господарювання вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності в Україні вимагає переосмислення теоретичних та методологічних підходів до управління діяльністю підприємством, зокрема, до управління та бухгалтерського обліку безпосередньо виробничих витрат. Необхідність адаптації обліку виробничих витрат до сучасних умов господарської діяльності обумовлює потребу в уточненні теоретико-методологічних засад їх обліку, зокрема економічної сутності основних понять, класифікації, методів та моделей обліку, системи управління тощо.

Погляди на сутність виробничих витрат як економічної категорії та їх місця в системі витрат підприємства історично зазнали суттєвого впливу суспільно-економічних умов. Станом на сьогодні ця облікова категорія не має чіткого визначення у нормативних документах та все більше привертає увагу як

вітчизняних, і так зарубіжних дослідників. Динамічність економічного розвитку підприємств потребує більш ґрунтовного дослідження обліку виробничих витрат з метою пошуку нових шляхів удосконалення у ході управління діяльністю підприємства. Зазначене й визначає актуальність обраного наукового дослідження.

Серед вітчизняних науковців досліджуваної проблематики варто відзначити напрацювання теоретико-і методологічного характеру Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, А.М. Герасимовича, З.В. Задорожного, Г.Г. Кірейцева, А.М. Кузьмінського, М.Г. Чумаченко тощо. Вагомий внесок у розвиток теоретико-методологічних питань обліку витрат виробництва зробили такі зарубіжні вчені як: І.А. Басманов, П.С. Безруких, К. Друрі, Б. Нідлз, П. Фрідман, А. Яругова та ін. Разом з тим, незважаючи на глибоке дослідження питань економічної сутності, обліку та управління виробничими витратами, наукова проблематика все ще потребує подальшої розробки та уточнення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних основ бухгалтерського обліку виробничих витрат підприємств на основі дослідження базових теоретичних засад бухгалтерського обліку витрат, форм та методичного інструментарію забезпечення системи обліку та управління виробничими витратами підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Теоретико-методологічні засади обліку виробничих витрат пройшли складний шлях. З моменту зародження перших ідей до сучасного розуміння виробничих витрат, організації їх обліку та управління у процесі виробничо-господарської діяльності пройшов довгий і складний шлях розвитку і сьогодні заслуго-

вує поправу на визнання зазначеної наукової дилеми як самостійної сфери економічних знань, що характеризується наявністю специфічних предмету, об'єктів і методів дослідження, понятійно-категорійного апарату та системи відтворення знань.

Зазначене визначає існування наукової проблеми, що здебільшого характеризується епізодичним висвітленням теоретичних аспектів, недосконалістю розробленості методичних та організаційних засад обліку виробничих витрат і ставить завдання, вирішення яких можливе шляхом їх наукового опрацювання та практичної реалізації. В узагальненому вигляді наукова проблема, що постає перед нами у сфері обліку витрат, мета й завдання цього дослідження потребує системного підходу, що наочно відображено на рис. 1.



Рис. 1. Блок-схема дослідження теоретико-методологічних засад обліку виробничих витрат [розроблено авторами]

Поняття „витрати” (та собівартість як сума витрат) залишається одним із найневизначеніших словом в обліку, оскільки використовується в багатьох різних значеннях. Цей погляд характерний не тільки для англійської мови, де слово „cost” одночасно означає: „собівартість”, „вартість”, „витрати”, „затрати”. Якщо в

російській мові використовують окремі поняття „издержки” (вхідні витрати), „затраты” (витрати виробництва), „расходы” (витрати періоду) для уточнення особливостей використання (етапів руху) ресурсів у процесі операційного циклу, то в українських нормативно-правових актах поширеним є термін „ви-

трати”, що додатково ускладнює визначення сутності цієї категорії. Крім того, категорія „витрати” по-різному тлумачиться в чинних нормативно-правових актах, зокрема, для цілей оподаткування в податковому обліку та для визначення фінансових результатів в фінансовому обліку [1, с. 9-10].

Також сьогодні серед науковців наявна дискусія щодо вживання і тлумачення поняття «виробничі витрати», у ході якої розвиваються діаметрально протилежні позиції. Саме специфіка обліку виробничих витрат спонукала до того, що у вітчизняній економічній літературі та управлінському обліку поряд з цим терміном використовуються і такі, як “затрати на виробництво і реалізацію (робіт, послуг)”, “собівартість продукції (робіт, послуг)”, “виробничі затрати”. [12, с. 277].

Еволюцію розвитку дефініції «виробничі витрати» слід визначати як базовий процес щодо формування теоретико-методичних засад їх обліку. Тому перш ніж перейти до розгляду методичних та організаційних засад обліку виробничих витрат, необхідно уявити зміст дефініції в економічному та обліковому аспектах.

Розкриваючи економічну сутність витрат виробництва, за основу слід прийняти змістовну характеристику виробництва як суспільного явища, що має двоїстий характер: з одного боку – це процес виробничого споживання ресурсів (засобів виробництва і робочої сили); з другого – процес створення нового продукту.

Схематично двоїстий характер виробництва у його натурально-речовому і вартісному виразі подано на рис. 2.

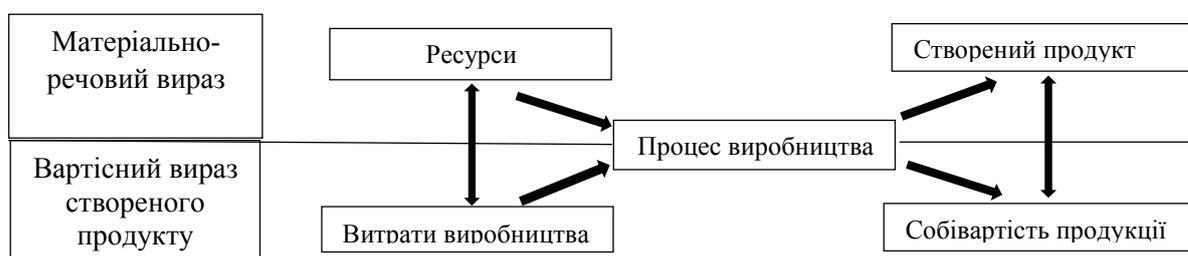


Рис. 2. Двоїстий характер виробництва в натурально-речовому і вартісному виразі [розроблено авторами за [8, с. 178]]

Це є натурально-речовий зріз процесу виробництва. В точній відповідності з натурально-речовою характеристикою процесу виробництва формується його вартісна характеристика: витрати виробництва, що є вартісним виразом затрачених на виробництво ресурсів, в результаті створення нового продукту трансформуються у його собівартість [7, с. 226].

Бухгалтерське розуміння витрат відрізняється від їх економічного тлумачення. В ньому витрати – це загальноекономічна категорія, що характеризує використання різних субстанцій та сил природи в процесі господарювання. Під економічними витратами розуміють “витрати втрачених можливостей”, тобто суму коштів, яку можна одержати за більш вигідного використання ресурсів. Однак, протиставлення не має обґрунтувань, оскільки в обох випадках йдеться про витрати в їхньому економічному значенні: у першому – це витрати реальні, так би мовити “бухгалтерські”, що виникли в окремому періоді, у другому – це витрати бажані, що могли бути при певних умовах господарювання [12, с. 277].

Виробничі витрати – важлива та складна економічна категорія, яка є одним з вирішальних чинників впливу на фінансові результати суб’єктів господарювання. Тому інформація про витрати займає центральне місце в системі управлінського обліку як підприємством в цілому, так і кожним його структурним підрозділом. Необхідність вивчення виробничих витрат обумовлена також тим, що вони є базою для фор-

мування собівартості продукції, цінової політики підприємства, характеризують рівень технології та організації виробництва, а також ефективність господарювання, яка оцінюється через порівняння витрат та результатів діяльності.

Склад виробничих витрат значно ширший за поняття виробничої собівартості продукції, оскільки включає суми прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, постійних і змінних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Досліджувані поняття, що супроводжують виробничі витрати не слід вважати синоніми, а швидше за все суміжними чи похідними один від одного категоріями. Узагальнення їх змісту представлено у табл. 1.

Варто зазначити, що у МСБО 2 «Запаси» застосовується категорія «витрати на переробку», яка включає в себе вартість запасів, оплату праці виробничого персоналу та розподіл постійних і змінних виробничих накладних витрат, що виникають при переробці матеріалів у готову продукцію, що є прямим аналогом «виробничої собівартості продукції».

Таким чином, виробнича собівартість певного виду продукції, визначена в бухгалтерському обліку за П(С)БО 16 “Витрати”, є величиною не тотожною виробничим витратам; вони відрізняються сумами постійних нерозподілених та наднормативних виробничих витрат, як це показано на рис. 3.

Визначення змісту поняття «витрати виробництва» та суміжних категорій
[узагальнено автором на підставі [10, с. 125-126; 3]]

Поняття	Характеристика
Виробничі витрати	сукупність прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, постійних і змінних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.
Виробнича собівартість продукції	сума прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, змінних загальновиробничих та постійних розподілених загальновиробничих витрат.
Собівартість готової продукції	формується шляхом додавання сум незавершеного виробництва на початок періоду та виробничої собівартості продукції і вирахування суми незавершеного виробництва на кінець періоду.
Собівартість реалізованої продукції	складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

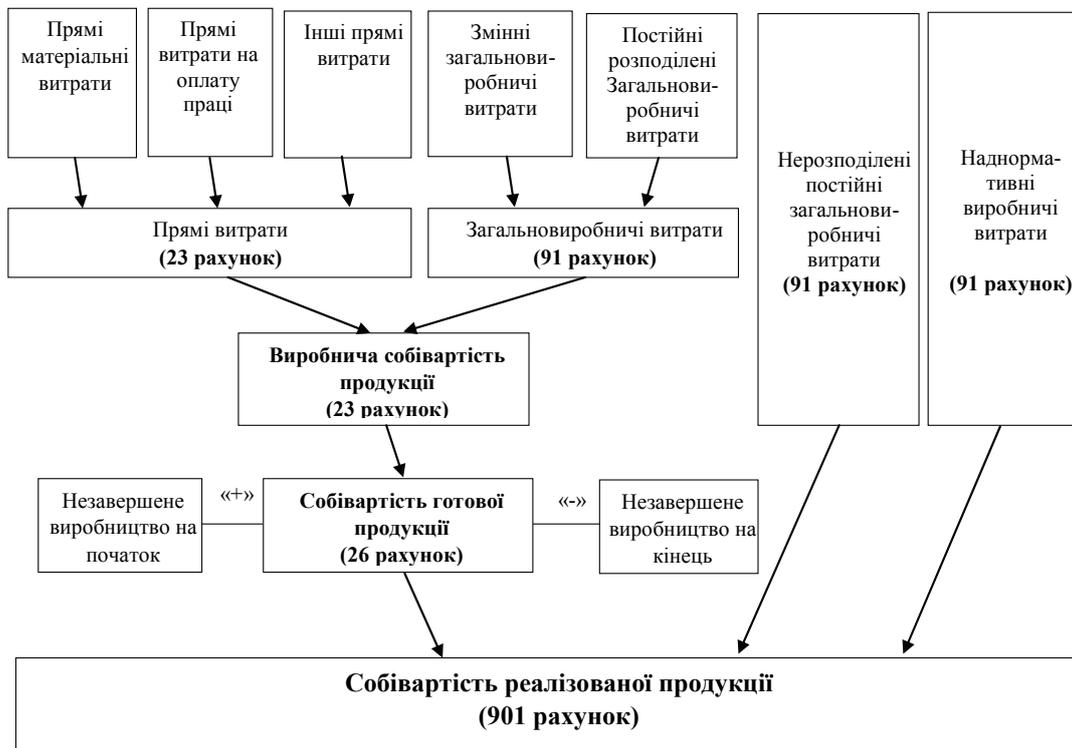


Рис. 3. Структура виробничої собівартості у системі формування собівартості реалізованої продукції [розроблено авторами]

Аспект методичних рішень включає в себе формування арсеналу методів, які бухгалтер може використовувати для обліку виробничих витрат. Методу спостереження відповідають прийоми документування та інвентаризації; вимірювання здійснюється шляхом оцінки та калькуляції; реєстрація та класифікація проводяться на рахунках за допомогою подвійного запису; узагальнення інформації з метою звітності відбувається в бухгалтерському балансі та фінансовій звітності.

Специфічними методами для обліку виробничих витрат є методи оцінки під час надходження та вибуття запасів у виробництво та методи калькулювання собівартості виробленої продукції.

Статтею 16 П(С)БО 9 передбачено застосування таких методів оцінки запасів:

- 1) метод ідентифікованої собівартості;
- 2) метод середньозваженої собівартості;
- 3) метод ФІФО;
- 4) метод нормативних затрат;
- 5) метод ціни продажу.

Метод ідентифікованої собівартості. Цей метод застосовується тільки щодо вибуття запасів, які не замінюють один одного, або запасів, які відпускаються для спеціальних замовлень і проектів. Прикладами таких запасів можуть бути покупні комплектуючі, придбані виключно для виробництва певної одиниці продукції.

Метод середньозваженої собівартості можна застосовувати за одним із двох варіантів:

- 1) щомісячною оцінкою вибуття одиниці запасів. Розрахунок проводиться щодо кожної одиниці запа-

сів шляхом ділення сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітнього місяця і вартості отриманих у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітнього місяця і сумарну кількість отриманих у звітному місяці запасів;

2) оцінкою вибуття одиниці запасів на дату операції. Розрахунок проводиться для кожної операції з вибуття запасів шляхом ділення сумарної вартості таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції.

Оцінка запасів за методом ФІФО базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство та відображені у бухгалтерському обліку. Тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (про-

даж і інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів.

Оцінка за нормативними витратами полягає у використанні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і цін, що діють.

Оцінка за цінами продажу розраховується на основі застосування підприємствами роздрібною торгівлі середнього відсотка торговельної націнки товарів. До цього методу вдаються, якщо торговельне підприємство має значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки.

Характеристика методів калькулювання собівартості продукції наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика методів калькулювання собівартості виробленої продукції

[узагальнено авторами на підставі [13, с.72-73]]

Метод калькулювання	Коротка характеристика методу
Позамовний метод	Застосовується при різноманітній діяльності підприємства. Витрати акумулюються за конкретними замовленнями, партіями або договорами, що відрізняються один від одного
Попередільний метод	Застосовується при масовому виробництві однорідної продукції. Середні витрати на одиницю продукції визначаються діленням загальної суми затрат на кількість виробленої продукції
Нормативний метод	Витрати обліковуються за встановленими нормативами, а собівартість продукції калькулюється ще на стадії планування виробництва. Метод дає можливість вести точний аналітичний облік і за відхиленнями фактичних затрат від нормативних контролювати загальну собівартість продукції
Фактичний метод	Накопичується сума фактично понесених витрат
Змішаний метод	Прямі витрати обліковують за фактичними даними, а накладні – за середнім коефіцієнтом розподілу

Організаційний блок включає процес формування облікової політики підприємства шляхом вибору методів оцінки запасів при їх вибутті у виробництво та калькуляції витрат; переліку і складу змінних та постійних загальновиробничих витрат та бази їх розподілу; переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції; рахунків для обліку виробничих витрат.

Одним з найважливіших етапів організації є розробка переліку первинних документів. Залежно від виду витрат можна виділити такі документи:

- прямі матеріальні витрати: лімітно-забірна картка типової форми № М-8 та М-9, акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів типової форми № М-10, накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів типової форми № М;

- прямі витрати з оплати праці: розрахунково-платіжна відомість працівника типової форми № П-6, розрахунково-платіжна відомість (зведена) типової форми № П-7, таблиць обліку використання робочого часу типової форми № П-5;

- амортизація виробничих основних засобів і нематеріальних активів: відомість нарахування амортизації (як правило, розробляється на підприємстві самостійно);

- загальновиробничі витрати: відомість розподілу загальновиробничих витрат (зразок у додатку 1 до П (С) БО 16);

- інші прямі витрати: акти виконаних робіт (придбаних послуг), рахунки і розрахунок спожитих послуг, авансові звіти про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, страхові поліси, бухгалтерські довідки про списання та нарахування інших витрат.

Для обліку витрат призначені рахунки бухгалтерського обліку класу 8 «Витрати за елементами» (рахунки 80-85) та рахунки класу 9 «Витрати діяльності» (рахунки 90-99). Зазначені рахунки є активними, за дебетом рахунків відображається формування (збільшення) витрат, за кредитом – списання (зменшення) витрат. Рахунки класу 8 (80-85) є транзитними. За дебетом цих рахунків відображається виникнення витрат за їх видами, за кредитом – списання витрат за місцями виникнення, видами діяльності. З них: рахунки 80-84 призначені для обліку витрат операційної діяльності; а рахунок 85 «Інші витрати» - для узагальнення інформації про витрати, пов'язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю, а також витрат, які виникли внаслідок надзвичайних подій та ліквідації їх наслідків (використовують підприємства, які не застосовують рахунки класу 9). Рахунки класу 9 призначені для узагальнення інформації про витрати звітнього періоду за видами діяльності. В кінці звітнього періоду (місяця, кварталу) витрати з рахунків класу 9 списуються на рахунок 79 «Фінансові результати» [14, с. 266].

Відповідно до Інструкції № 291 рахунки класу 9 «Витрати діяльності» ведуться усіма підприємствами, крім суб'єктів малого підприємництва, а також інших організацій, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності з відкриттям за власним рішенням рахунків класу 8 «Витрати за елементами». Таким чином, облік витрат у системі рахунків бухгалтерського обліку може здійснюватися за наступними варіантами [13, с.269]:

- з використанням рахунків класів 8 і 9;
- з використанням рахунків тільки класу 9;
- з використанням рахунків тільки класу 8.

Для відображення витрат при журнальній формі обліку призначені: журнал № 5, де відображаються дані щодо витрат за дебетом рахунку 23 «Виробництво» та всіх рахунків 9 класу (90, 91, 92, 93, 94 та 99) у кореспонденції з кредитом рахунків, які формують собівартість продукції (прямі та загально-виробничі витрати); № 5А – коли підприємство веде облік витрат за елементами (при використанні рахунків класу 8), при журнально-ордерній – журнал-ордер № 10 та № 10/1, при автоматизованій – витрати відображаються у відповідних машинограмах. Для складання Журналів 5 і 5А використовуються дані первинних документів, накопичувальних відомостей, аркушів розшифровок, інших журналів тощо. На підставі первинних документів дані про витрати діяльності відображаються в облікових регістрах, інформація яких потім використовується для заповнення Головної книги та фінансової звітності.

Нижче розглянемо облік витрат за видами діяльності [14, с. 270].

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження теоретико-методологічного обґрунтування обліку виробничих витрат було встановлено, що в сучасних умовах немає чітко визначеної категорії виробничих витрат. З метою адекватного обліку виробничих витрат доцільно виділити три ключових аспекти: теоретичний, методичний та організаційний. У теоретичному блоці запроновано виробничі витрати розуміти як сукупність прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, постійних і змінних загально-виробничих витрат та над нормативних виробничих витрат. Аспект методичних рішень – це набір базових принципів для обліку виробничих витрат. На нашу думку, серед восьми методів обліку, калькулювання є специфічним для процесу виробництва, тому під час обліку виробничих витрат калькулювання відіграє ключову роль. Центральну ланку у організаційному блоці виробничих витрат займає облікова політика підприємства, в якій вказуються основні методи обліку витрат виробництва та визначається перелік постійних та змінних витрат а також база їх розподілу, статей калькулювання, рахунки обліку та план документообігу.

Список використаних джерел

1. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999р. №318 із змінами, внесеними Наказом Міністерства фінансів України від 25

вересня 2009 р. №1125. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

2. Міжнародний Стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затверджена наказом Мінфіну №291 від 30.11.99, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

4. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування [Текст]: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.99 // Нове діло. – 2000. – № 15 (34).

5. Олійничук О.І. Витрати, доходи та прибуток у системах обліку й аналізу лісгосподарських підприємств: автореф. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). – Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, 2016. – с. 20.

6. Безверхий К.В. Ще раз про тлумачення сутності понять “затрати” і “витрати”, “витрати виробництва” та “виробнича собівартість” / К.В. Безверхий // ВІСНИК ЖДТУ. – 2012. – № 2 (52). – С. 222-228.

7. Безверхий К.В. Зміст і співвідношення понять “витрати” та “затрати”, “витрати виробництва” й “виробнича собівартість” / К.В. Безверхий // Фінанси, облік і аудит: Зб. наук. пр. [ред. А.М. Мороз]. – К. – 2015. – Вип. 11.1 – С. 174-180.

8. Остапенко Я.О. Облік витрат на виробництво та собівартість продукції в ринкових умовах / Я.О. Остапенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – 2(49). – С.121-126.

9. Карпушенко М.Ю. Організація обліку: [навч. посібник (для студентів економічних спеціальностей, які навчаються за спеціальністю «Облік і аудит»)] / М.Ю. Карпушенко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 241с.

10. Радченя Л.І. Склад витрат виробництва / Л.І. Радченя // Фінанси, облік і аудит: Збірник наук. праць [ред. А.М. Мороз]. – К. – 2016. – Вип.14. – С. 286-290.

11. Шевченко Н.О. Теоретичні проблеми обліку витрат виробництва/ Н.О. Шевченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 9. – С. 276-279.

12. Дороженко Л.І. Сучасні методи обліку витрат у контексті зарубіжного досвіду / Л.І. Дороженко // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємство. – 2014. – №2 (77). – С. 72-76.

13. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Н.С. Акімова, О.В. Топоркова, Т.А. Наумова, Н.С. Ковалевська, І.В. Янчева, В.В. Янчев – Х.: «Видавництво «Форт», 2016. – 447 с.

14. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

ЛИСТ-ВІДПОВІДЬ СТОСОВНО ПЛАГІАТУ

У журналі "Економіка. Фінанси. Право", № 10 за 2017 р. (С. 56-60) був опублікований огляд "Обережно – плагіат!". Редакція журналу отримала лист від ректора Львівського торговельно-економічного університету.

