

ISSN 2412-8368



RS Global

INTERNATIONAL JOURNAL OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Scientific Edition

INTERNATIONAL JOURNAL OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN ECONOMY

7(19), August 2018

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite

Chief editor

Laputyn Roman.

PhD in transport systems, Associate Professor,
Department of Transport Systems and Road Safety
National Transport University

Editorial board:

Sotnikova Liudmila.

Professor, Doctor of Economic Sciences,
Financial University, Russia,

Kusainov Khalel.

Professor, Doctor of Economic Sciences,
State University named after
K. Zhubanov, Kazakhstan,

Umirzakov Samazhan.

Professor, Doctor of Economic Sciences,
New Economic University after T. Ryskulov,
Kazakhstan

Matviyenko Roman.

PhD in Economics, Associate Professor,
National Pedagogical Dragomanov University,
Ukraine

Lytneva Natalia.

Professor, Doctor of Economics,
Orel State Institute of Economy and Trade,
Russia

Rogova Elena.

Professor, Doctor of Economics,
National Research University Higher
School of Economics, Russia,

Arupov Akimzhan.

Professor, Doctor of Economics,
World Economy and International Relations
University, Kazakhstan

Almazari Ahmad.

Professor in Financial Management,
King Saud University-Kingdom of
Saudi Arabia, Saudi Arabia,

Panasenko Svetlana.

Professor in Management and Marketing,
Russian Economic University named after
Plekhanov, Russia

Zaloznaya Galina.

Professor in Economy,
Orenburg State Agricultural University,
Russia

Lina Anastassova.

Full Professor in Marketing,
Burgas Free University,
Bulgaria

Latkov Andrey.

Professor in Economy, RANEPa,
Russia

Mikiashvili Nino.

Professor in Econometrics and Macroeconomics,
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University,
Georgia

Stroeve Olesya.

Professor in Economy,
Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration,
Russia

Amosova Natalia.

Professor of Finance, Finance University,
Russia

Burtseva Tatiana.

Professor in Econometrics and Statistics,
Kaluga State University after K. E. Tsiolkovsky,
Russia

Ramachandran Nithya.

Professor in Finance and Marketing,
IBRA College of Technology,
Oman

Ptashchenko Liana.

Professor in Economics and Management,
Poltava National Technical
Yuri Kondratyuk University,
Ukraine

Alkhalwaldeh Abdullah.

Professor in Financial Philosophy,
Hashemite University,
Jordan

Varma Ashish.

Ph.D in Accounting and Control,
IMT Ghaziabad,
India

Publisher –
RS Global Sp. z O.O.,
Warsaw, Poland

Numer KRS: 0000672864
REGON: 367026200
NIP: 5213776394

Publisher Office's address:
Dolna 17,
Warsaw, Poland,
00-773

Website: <https://rsglobal.pl/>
E-mail: editorial_office@rsglobal.pl
Tel: +4(822) 602 27 03

DOI: 10.31435/rsglobal_ijite
OCLC Number: 1051267688
Publisher - RS Global Sp. z O.O.
Country - Poland
Format: Print and Electronic version
Frequency: monthly
Content type: Academic/Scholarly

CONTENTS

Zhanna Poplavska, Natalia Mykhalchyshyn, Oksana Goshovska IMPACT OF INNOVATIONS ON THE PRODUCT MARKET COMPETITIVE DEVELOPMENT	3
Василь Порохня, Олександр Остапенко КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ВЗАЄМОДІЇ ПОКАЗНИКІВ ПЛАНУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ЗСУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОБОРОННОЇ РЕФОРМИ	12
Василь Порохня, Роман Іванов КОГНІТИВНА МОДЕЛЬ САМООРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ	19
Исламкулов Алимназар Худжамуратович РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВ МЕЖДУ БЮДЖЕТАМИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ	25
Мамараимов Илхом Ражаббаевич ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ	30
Оксана Синякова ЯКІСНЕ ПРОЦЕСНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	37
Чукаєва І. К. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ МІНІМАЛЬНИХ ЗАПАСІВ НАФТИ ТА НАФТОПРОДУКТІВ	40

IMPACT OF INNOVATIONS ON THE PRODUCT MARKET COMPETITIVE DEVELOPMENT

¹Zhanna Poplavska, Professor,

²Natalia Mykhalchyshyn, Associate Professor,

³Oksana Goshovska, Associate Professor

Ukraine, Lviv, Lviv Polytechnic National University,

¹Head of Department of Theoretical and Applied Economics;

²Department of Theoretical and Applied Economics;

³Department of Theoretical and Applied Economics

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6108

ARTICLE INFO

Received 18 June 2018

Accepted 14 August 2018

Published 30 August 2018

KEYWORDS

competition,
competitive development,
competitiveness,
innovations,
innovativeness,
product market,
entry barriers

ABSTRACT

Competitive product markets are characterized by aiming at complete consumers' needs satisfaction, flexible market price making, freedom of economic activity and entrepreneurship, free entry and exit from a market, fair trading and business practices etc. The highest values for the companies functioning at the competitive markets are consumers and consumer needs. Accordingly, all the decisions related to the companies' activity are being taken not based on the entrepreneurs' ambitions, but from the perspective of the consumer as the agent of future income and profits. One of the essential characteristics of the markets competitive development is ability of the market players to optimize costs, minimize prices, and improve product quality for the maximum consumer satisfaction. Innovations are one of the means for providing competitive development path. However, the essence of innovations is not only introducing something new, some quality changes of the entrepreneurship activity. This economic category may manifest itself as a barrier for entry into product markets, and may cause emerging of innovative monopolies that eventually influence competitive development. Presented article is dedicated to the outcomes of innovative activity on the marketplace. Interconnections between the competitive environment and innovativeness are being investigated, and as the result, innovativeness is proven a method of overcoming competitive pressure, achieving competitive advantages at the market. It is determined that innovativeness depends on the companies' size, as the financial capacity for innovations and availability of the labour potential concentrated in the innovative area are higher within big companies. As well the need for innovativeness as the mean for attaining competitive advantages depends both on the industry type and the product market characteristics, where a company is functioning, as there are no needs for competitive advantages at monopolistic markets. Innovations may also appear in natural monopolies as the result of introducing some regulatory policies. Also the causality between companies' pursuance of uniqueness, the level of national competitiveness – and the innovations is being investigated, as well as the time lag between introduction of innovations and gaining some competitive advantages at the market. Understanding mutual influences of innovations and product markets competitive development is the clue for taking proper decisions by regulatory bodies with respect to markets development. Appearance of innovative monopolies aggravate the demand for regulatory bodies control over product markets development with the purpose of preventing excessive use of the market power by innovative monopolies.

Citation: Zhanna Poplavska, Natalia Mykhalchyshyn, Oksana Goshovska. (2018) Impact of Innovations on the Product Market Competitive Development *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 7(19). doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6108

Copyright: © 2018 Zhanna Poplavska, Natalia Mykhalchyshyn, Oksana Goshovska. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

Introduction. Product markets within any economic system emerge and form under the influence of the market players – namely their actions in the framework of competition for customers and profits. Product market competition arises as firms endeavour to establish an advantageous position over other businesses trying to maintain and increase their market share. Competitive mechanism is a complex process with the extent and type of competition changing over time as firms enter and leave the market, as new products and processes are introduced, and as firms employ different competitive strategies.

Ability of a certain company to interact actively at the market depends both on internal and external factors. External factors encounter first of all consumer tastes, market saturation, number of market players etc. Thus, changes in consumer tastes compel the companies to reorient, master new production technologies, in some particular cases – differentiate the types of activity, suggested products and services. For avoiding fierce competition in case of high market saturation, some companies initiate innovative activity in order to gain an edge in the competition for global trade. In such cases, innovations become the instrument for competitive development.

In particular cases, at the markets with high innovation activity, the innovations may turn into entry barriers. Companies failing to overcome the innovation barriers, even given high internal potential, will not be able to get into the market. Correspondingly, only few companies will be able to function at the market, which may result in their misuse of the market power and harm the markets competitive development.

Literature review. Product markets development is subject of investigation by many scientists. In particular, the market environment is being investigated, losses and gains for enterprises entering and leaving the markets. Innovations are considered as the mean of companies' differentiation at the market, or in contrary – create uncontested market niche by overstepping market boundaries. Thus, according to the Blue Ocean strategy (Kim W.Chan and Renee Mauborgne, 2016) innovations are the mean of reaching beyond existing demand and supply in new market spaces. According to Schumpeter's Theory of Economic Development (J.Schumpeter, 1995), creating innovation is the result of competition at product markets. Competition influence on the innovative development and economic's competitiveness was investigated by such local scientists as V.Lagutin and Yu.Lasko concluding that economic competition causes innovative development (V.Lagutin, Yu.Lasko, 2013). This thesis relates to the Blue Ocean strategy, as far as innovative activity emerges due to the urge to differentiate from existing competitors. However, taking into account the theory of innovative monopoly and pursuance of enterprises to avoid competitive pressure through innovations, it can be expected that product markets may attain certain level of development and then transform from competitive to monopolistic, what as the result will stem competition development.

According to scientific research by a group of authors under the guidance of Bila S.O. (Bila S.O. and others, 2011), one of the features of innovativeness is presence of clusters; low level of clusters development in Ukraine is caused by "low level of competition at the internal market, absence of "aggressive" suppliers and demanding consumers" (Bila S.O. and others, 2011). Hence it follows that innovativeness is evoking both from competitors' activity at the markets and influence of other market factors, such as market power of consumers and suppliers. Taking into account that innovations, competition, consumers and suppliers, and competitiveness are in close interrelations, one of the tasks defined in this scientific research is to find out what exactly are the factors of innovation influence on competitive development.

Research methods. In the field of investigating innovations in the context of competitive development of product markets the methods of analysis and synthesis for existent theoretical and practical approaches to the concept of "innovative activity", conditions for maintaining enterprises' innovativeness, negative consequences of innovative activity, as well as obligations of innovators for retaining their market positions at certain product markets.

The method of comparative analysis has also been applied to the results of assessing innovative activity in the Ukrainian economy during 2014-2016 (in compliance with generally accepted statistical methodology) in accordance with the official statistic data of Ukraine. The study has been performed taking into account expert estimation of risks in different sectors of economy by GfK Ukraine, as well as the polling of companies' managers, conducted by the Antimonopoly committee of Ukraine and the Center of complex studies on antimonopoly issues in 2016. The interrelation between innovations and competitiveness has been defined based on the World Intellectual property organization about Global Innovation Index 2017 and Insight Report of World Economic Forum about Global Competitiveness Rank.

Analysis/study/results. Possessing financial assets is not a sufficient condition for implementing innovative activity at the companies. Quite often one of the obstacles for innovativeness is company inability to strategically estimate the prospects of market development, as well as evaluate its own possibilities of adaptation to such changes. A company's goal is to maximize profits in the long term, and in order to gain that, a company needs to constantly modernize and invest.

As is argued by practitioners, in order to develop innovative activity it is necessary to:

- be ready for the risks and to give up traditional approaches to market changes;
- realize versatility of consumers' needs and desires, as well as uncertainty of consumer wants;
- be able to analyze not only traditional business indexes but also strategic growth indexes;
- forecast changes in demand at the of innovative product market, and be able to satisfy such growing demand (Rebecca O. Bagley, 2013).

Hence, innovation may be seen as a mechanism of solving current and potential problems of supply, satisfying consumers' needs, and competitive interaction of goods at the market. Innovation, as new goods, services and technologies, are the means for companies to cope with the pressures of competitive markets and therefore one of interesting features of competition. A firm should be ready for certain expenses related to innovation, and temporarily drops in current profit for the sake of company success in the future.

Introducing innovation can help firm to: improve productivity, reduce costs, be more competitive, build the value of your brand, establish new partnerships and relationships, increase turnover and improve profitability. To be competitive in the modern environment, companies must orient quickly for creation of new products, technologies and qualification of the employees - activities related to promotion of innovation, which organizations provide primarily increasing the competitiveness of their products in contemporary conditions. Businesses that fail to innovate run the risk of: losing market share to competitors, falling productivity and efficiency, losing key staff, experiencing steadily reducing margins and profit, going out of business (GOV.UK/Business, 2009).

Therefore, innovations are not only the instrument for gaining competitive advantages, but also the mean of achieving victory in the competitive struggle. Owing to innovations, companies gain market leadership and maximize their profits. However, market leadership in the conditions of fierce competition and threat of market entry by potential competitors, demands constant market monitoring and innovations implementing. As has been demonstrated globally by leading companies, such as company Avery – a global leader in labeling and packaging solutions, innovativeness should not be perceived as a single time measure, as the long-term success will depend on continuous innovation (Rebecca O. Bagley, 2013). Along with loosing ability for innovativeness and fierce competition from the side of highly innovative rivals, the companies are losing market leadership position and are under the risk of losing market position at all.

For the sake of supporting innovativeness level, the companies need to analyze possible sources of innovative ideas, and depending on the particular market conditions to define and introduce the priority ones. The sources for innovative ideas may be both internal – emerging within the business activity (e.g. from employees, managers or in-house research and development work), and external – those arising in the environment (e.g. suppliers, customers, media reports, market research published by another organization, or universities and other sources of new technologies) (GOV.UK/Business, 2009). Consequently, the internal sources are mostly related to the managerial decisions, ability to support workforce with high intellectual potential, capable of taking nonstandard decisions with innovative emphasis. Therefore, it is important to develop corporative and competitive environment within the company, where each particular employee is conscious of his/her role and significance in the company life, and all the company problems are perceived as personal, maximum efforts are invested for solving them.

Presence of external innovativeness resources and possibility of their exploiting depend on strong company interrelations with its consumers and suppliers, on the workers competence for collecting information about market changes and performing market analytics. They also depend on the degree of media development and their capacity for independent journalistic investigations of market trends, settling collaboration between science and business, etc.

Exploiting different sources for innovative ideas and the companies' urge for innovativeness and distinctiveness among the rivals may result in gaining a market share with innovative entry barriers. The companies approaching the problem of competitive interaction at the market are thus implementing the Blue Ocean strategy. For such companies making the competition irrelevant by creating blue oceans of uncontested marketplace. An example that shows that the creation of blue oceans can bring profit and growth is Ford and the Model T. In 1908 Ford came up with a new innovation, the Model T, and created the automobile industry

as we know it today. This strategic move helped Ford's market share to rise from 9 to 61 percent (Kritiotis C., 2015).

Porter's five competitive forces include three forces from 'horizontal' competition--the threat of substitute products or services, the threat of established rivals, and the threat of new entrants--and two others from 'vertical' competition--the bargaining power of suppliers and the bargaining power of customers (Michael E. Porter, 2008, p.86). In case of capturing a new market niche via the Blue Ocean strategy the influence of horizontal competition is being levelled, while the vertical competition is getting more intense. Their own interests, as well as changes in consumers and suppliers needs lead the companies' activity.

At non-competitive markets, consumers may not have any alternatives for innovative goods, and as a result, there will be preconditions for market power abuse provided by the degree of consumer dependence on such innovative goods, in other words – low demand elasticity. Such abuse may appear through defining the terms of product sales and pricing with market mechanisms violation, refuse in access to the product purchase with the aim of artificial product shortage and future price increase. Such actions of enterprises are similar to monopolists' activity, when consumers are sometimes made worse off if a company uses its market power to set a higher price and provide a lower quantity of its product.

The main tasks of competition are the search for new ideas, developing new goods for more complete satisfaction of consumer needs, gaining highest income by firms that own the best competitive position. Among competition's important virtues are its ability to allocate resources in a free market and create the grounds for the customers' free opportunity to select among alternative offers. Competition can yield minimum costs for suppliers and lower prices for goods and services, their better quality, higher variety of choices, more innovation, higher production and market efficiency, and economic growth and development.

Competition can also influence productivity growth directly through the process of "creative destruction" - a term coined by Joseph Schumpeter (1995). In competitive markets, firms with relatively poorer productivity than their counterparts are more likely either to be forced to improve their productivity to retain their market share or lose market share and possibly be driven out of business. Following Joseph Schumpeter, one can state that monopoly and large scale promote investment in research and development by allowing a firm to capture a larger fraction of its benefits and by providing a more stable platform for a firm to invest in research and development. Schumpeter claimed that economics benefits from competition from the new commodity, new technology, the new source of supply, new type of organization. Schumpeter argued on this basis that some degree of monopoly is preferable to perfect competition. (J. Schumpeter, 1995). Should the company seize a market niche according to the Blue Ocean strategy, it may lose the ability to innovate and improve, thus the ground task of competition will not be accomplished in full. Holding the market positions under such conditions will be possible according to the Blue Ocean strategy given the unchangeable customer tastes, intense interrelations with the customers and persuading them in high value of a certain product. The companies implementing the Blue Ocean strategy may have no need for future innovations.

As Kim W.Chan and Renee Mauborgne (2016) argue the Blue Ocean Strategy aims to capture new demand, and to make competition irrelevant by introducing a product with superior features. It helps the company in making high profits as the product can be priced a little steep because of its unique features. It builds up powerful incentives not only for the initial cost savings, but also for constantly maintaining them on the same level and thus creating boundaries for the potential followers (Kim W.Chan and Renee Mauborgne (2016) p.p. 348-349). From the perspective of blue ocean strategy, companies seeking profitable growth should not focus their efforts on identifying an existing conventional market, but should set out to create innovative value and capture a market niche.

Whereas innovations give the companies an opportunity to gain differentiation and certain competitive edges at the market, serious efforts are demanded for gaining support of innovative ideas by the customers.

J. Schumpeter in his work «Capitalism, Socialism and Democracy» stated that it is always difficult to create anything new, and its implementation is a separate independent economic function, as novelty is normally out of boundaries for understandable tasks and meets resistance of environment – starting from the denial to finance innovative products, refusal to purchase the new good, and finishing with physical elimination of the innovator (J. Schumpeter, 1995). Hence innovativeness in a competitive environment can be interpreted both as a challenge for the innovator, for consumers and existent competitors at the market. As for the innovator, the companies should be ready to percept not

only financially, but also psychologically an innovative idea and its implementation. As for the existing competitors at the market, in most cases companies that share a market are accustomed to the market environment, and they may perceive innovativeness foremost as a threat of losing their consumers, that may be eager to switch to the innovative approach and will refuse of their products.

Therefore, opposing the market changes and the market shares redistribution, as well as relocation of profits, existing competitors may create obstacles for innovativeness and prevent the companies-innovators from leaving the conventional environment, as innovation may lead to bankruptcy the companies unable to innovate. Such a problem of non-acceptance may be avoided in case if the company-innovator offers fundamentally different idea and new value for consumers.

Interrelation of competition and innovation may be presented similarly to the correlation of competition and monopoly (Figure 1).

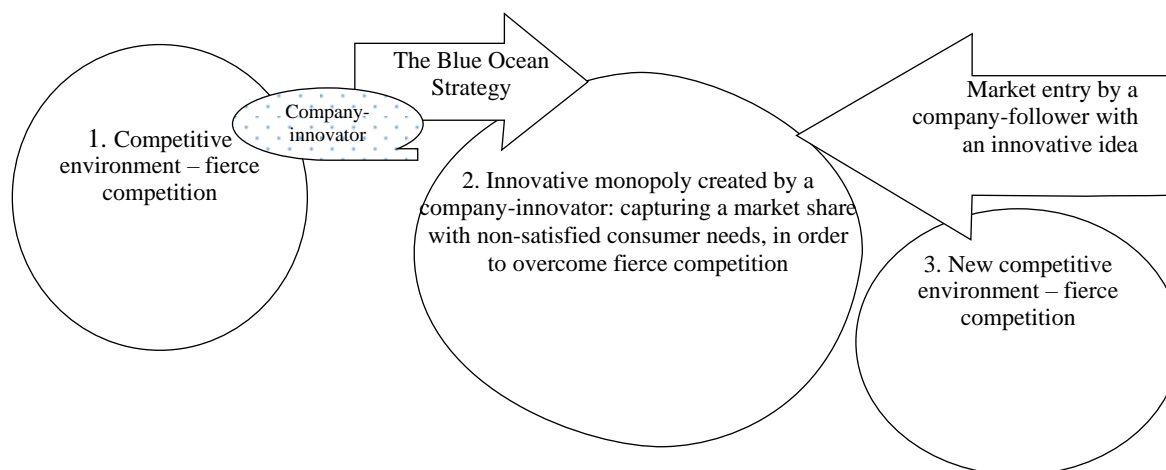


Fig.1. Correlation of competitive environment and innovation
 Source: Poplavska Zh., Mykhalchyshyn N., Hoshovska O. (2018)

Thus, companies that function in competitive environment meet harsh competition and strive to avoid it, aim their efforts at innovativeness, and as a result - innovative monopolists that function outside the limits of competitive environment appear on certain market niches. On the other hand – an innovator may lose its exceptional market position in time, when the captured market niche will be targeted by another market player with yet better innovative technology. Under such conditions, no company can be sure of keeping the competitive status quo.

Sometimes the level of innovativeness depends on the company size. As known, on most real markets small and middle companies compete with each other; large enterprises are present mainly on the markets, where competition is comparatively weak. Broadly speaking about innovative activity, it should be more inherent therefore to small and middle enterprises, the number of which is far bigger than that of the big companies. However, i.e. in Ukraine, during 2014-2016 innovative activity was rather typical for big enterprises with the amount of employees over 250 (Prylupko R.Yu., 2017).

Innovative activity also differs substantially in the context of industries. As seen from the data in Table 1, innovative activity levels may be split into high (for industries like processing, information and telecommunication, financial and insurance activity), middle (for industries as extraction and mining, electric power supply, gas, pair and condensed air supply, wholesale, except trading of auto vehicles and motor cycles) and low (for industries - water-supply; sewage system, handling wastes, financial and insurance).

Table 1. Innovation activity and competitive factors dynamics in Ukraine during 2014-2016 considering existing risks in certain fields of economics in 2015 (Prylypko R. Yu., 2017; GfK Ukraine, 2015; Antimonopoly Committee of Ukraine, 2017)

Type of economic activity (KVED-2010)/economic field	Companies' innovative activity in 2014-2016, % share of the generally studied companies within the economic field	Risks in ineconomic fields according to the GfK Ukraine expert estimation in 2015	Share of the respondents, estimating the level of competition in Ukraine as high in 2014-2016, % ¹
Mining industry	14,2	Cyclical and structural risks	43
Processing industry	21,9	Low risk level	
Electricity, gas, steam and condensed air supply industry	15,4	Low risk level	No competition, natural monopoly features
Water supply; sewage, waste utilization	9,8	Low risk level	No competition, natural monopoly features
Wholesale, except sales of cars and motobikes	17,3	Cyclical risks	Data on wholesale trade not available. Index in trade is 51,87
Transportation, warehousing business, postal and courier services	9,7	Cyclical risks	33,03
Information and telecommunication	22,1	Low risk level	
Financial and insurance activity	21,7	Cyclical risks	52,3

The research data presented in Table 1, confirm ambiguous influence of economic risks on innovative activity, as quite low level of risks, and cyclic risks, are incidental to all levels of innovativeness. Moreover, a combination of cyclic and structural risk characteristically for the middle level of innovativeness. As for competition, high level of competition is common both for highly- and middle-innovative industries. Thus, high level of innovativeness can show up regardless of economic risks and level of competition, which may prove stronger dependence of innovativeness on companies' intentions to become exceptional at a certain market niche and their ability to attain such differentiation.

Competitiveness index is normally applied both to particular markets and countries in general. Just as companies compete for market share, capital and investors, nations compete for investments, trade in goods and services. The focus on national competitiveness has been increasingly reinforced by global competitiveness rankings published, by a variety of institutions. They measure and track nations across various metrics and indicators, including the strength of their public and private institutions, the quality of their infrastructure, their macroeconomic environment, education, health, market efficiency, financial market development, and their state of bureaucracy and transaction costs and flows, among others. In other words, international rankings paint a picture of a country's ability to attract investments, raise per capita GDP, create jobs and wealth for itself, and ultimately raise the standard of living for its own people.

Analyzing the Global Innovation Index for 2016-2017 rankings and the Global Competitiveness Rank, we can notice that Switzerland is the only country leading both in competitiveness and innovations (Table 2).

¹ Arithmetic mean of the index over 2014-2016 calculated by the authors based on the available data (Antimonopoly Committee of Ukraine, 2017)

Table 2. Global Innovation Index rankings and Global Competitiveness Rank (Cornell University, INSEAD Europe, WIPO, 2017, Schwab K., 2016, Schwab K., 2017)

Country	Global Competitiveness Rank, 2016-2017	Global Competitiveness Rank, 2017-2018	The Global Innovation Index, 2016	The Global Innovation Index, 2017
Switzerland	1	1	1	1
United states	3	2	4	4
Singapore	2	3	6	7
Netherlands	4	4	9	3
Germany	5	5	10	9
Hong Kong SAR	9	6	14	16
Sweden	6	7	2	2
United Kingdom	7	8	3	5
Japan	8	9	16	14
Finland	10	10	5	8

Alongside, the growth of competitiveness level in Singapore, Sweden, United Kingdom, Japan in 2017 has been accompanied by innovativeness growth, excluding Japan, where the level of innovativeness has dropped. Also stable competitiveness level may be followed by the increase in innovativeness, as in Finland, or its decrease – as in Germany and Netherlands. A conclusion may be drawn that among the 10 leading countries only 50% fit to the prior hypothesis that a direct relationship exists between innovativeness and competitiveness levels.

In relation to other countries the abovementioned hypothesis was not confirmed, so it is possible to draw a conclusion, that interrelations between innovativeness and competitiveness have national specific features that are related to economic development of each separate state. Thus, in case of Japan the decline of innovativeness level along with the increase of competitiveness level can testify the attainment of certain level of innovativeness a country, which provides the high level of competitiveness in future. In case of Germany and Netherlands a certain high level of competitiveness has been achieved, which is not further influenced by innovativeness. Most probably, the increase of innovative activity in a current period can provide increase of competitiveness level in the future.

Also, from a long-run perspective, it can be determined that the cost of improving competitiveness can exceed static gains observed in the short term, but also in the long term all the benefits that determine the economic sense of innovation are observed.

Therefore, the mutual influence of innovativeness and competitiveness depend on the national distinctive features of the economic systems, the time lag between innovations implementation and attaining competitive advantages, and competitive level as the result. Innovativeness of enterprises, regardless of market conditions, is in most cases characterized by both positive and negative consequences (Figure 2).

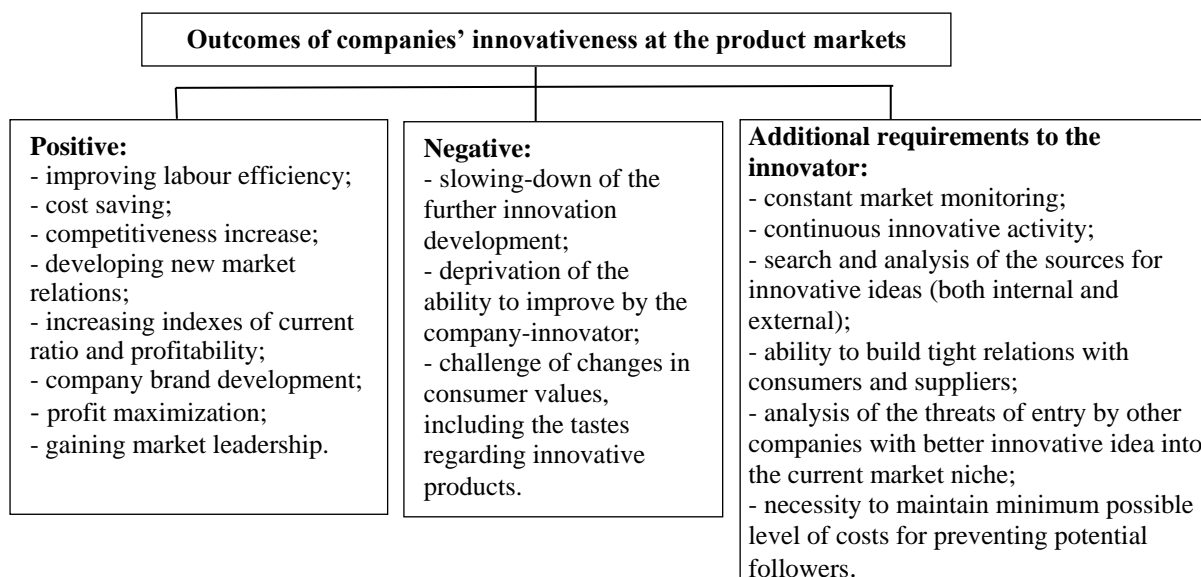


Fig. 2. Outcomes of companies' innovativeness at the product markets

Source: Poplavskaya Zh., Mykhalyshyn N., Hoshovska O. (2018)

Should the positive outcomes of innovativeness prevail, competitive development of the markets will continue. Otherwise, an innovator may lose its market share, influenced by imitators or consumer value innovators.

Also unforecasted changes of consumer values, not expected by a company, may result in the loss of the company's market position attained due to its previous innovative steps. Feeling the threat of the market loss, companies may be engaged into uncompetitive actions, which will prevent market competition development.

Discussion. Competition development, innovations and competitiveness belong to such economic categories that can be estimated both on macro- and on microlevels. Analogical macroindexes are formed and dependent on the microindexes - in particular, such as innovativeness, competition development and competitiveness of individual market participants. However, taking into account existent methodology and statistical data in Ukraine, investigation of competitive development, degree of innovativeness within different types of economic activity becomes possible only through questioning of wide circle of respondents, which may become the subject of future studies.

Conclusions. Innovations are considered the driving force of economic development within different economic systems, and accordingly most countries choose innovative development as the primary direction. If we compare J.Schumpeter's theory of competition (J.Schumpeter, 1995) with definition of innovation, we actually see that these two economic concepts are similar and are developing simultaneously - the task of competition may not be fulfilled without innovative approach. On the other hand, there are areas of economic activity with characteristics of natural monopoly, where companies avoid investments into innovations, exploiting the features of demand and absence of substitutes for their products.

Therefore, innovativeness as an event may emerge autonomously only in competitive environment. In such conditions innovativeness is the mean of gaining competitive advantages and therefore creates benefits for competitive development, as actually most competitive companies get the highest share of profits and satisfy consumer needs at most. Besides, a company with highest innovative potential least likely enter into non-rival agreements. As proven by studies results, companies succeed in capturing market shares given constant and continuous dedication to innovations. However, cases where innovations become the spoiler of competitive development are common as well. It may be possible when a company has gained certain level of innovativeness, has defined and captured some market demand, and started to lose the ability to innovate. Should a rival with some better innovative idea decide to enter the same market, the existing market player will try to create barriers for entry. Thus features of non-rival development appear.

Considering the results of analyzing interrelations of competition and innovations, we have found out that the urge for differentiation influences the company innovative activity most. The link between risk tolerance and innovations is not very clear.

Thus, both positive and negative influence of innovations on the competitive development is possible. In case of negative influence companies/innovators will try to keep the captured market share and will not be able to adapt to changes in consumer tastes, instead will try to create barriers for entry for potential rivals, and in turn the markets competitive development will be terminated.

REFERENCES

1. Almunia J. (2012) Competition policy for innovation and growth: Keeping markets open and efficient. Available in http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-12-172_en.pdf.
2. Cornell University, INSEAD Europe, WIPO (2017). Global Innovation Index 2017: Switzerland, Sweden, Netherlands, USA, UK Top Annual Ranking. Available in http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2017/article_0006.html.
3. GfK Ukraine (2015). Експертна оцінка GfK Ukraine, розрахунки GfK Ukraine. Available in https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content_import/2015-09-01_news/data/ua/Documents/GfK%20cities%202015%20sustainability%20to%20external%20markets%20changes.pdf.
4. GOV.UK/Business (2009). Use innovation to grow your business. Available in <http://www.infoentrepreneurs.org/en/guides/use-innovation-to-grow-your-business>.
5. Kim W.Chan and Renee Mauborgne (2016). Blue ocean strategy: how to create uncontested market space and make competition irrelevant/ W.Chan Kim, Renee Mauborgne; переклад з англ. І.Андрущенко. – Харків: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 288 р.
6. Kritiotis C. (2015). The Role of Innovation in Firm Competitiveness. Available in <https://themarketmou.com/role-innovation-firm-competitiveness>.

7. Michael E. Porter (2008, p.86). «The Five Competitive Forces that Shape Strategy», Harvard Business Review, January, 2008, p.86.
8. Rebecca O. Bagley (2013). Innovate, Grow, Succeed: Staying Competitive in Today's Economy. Available in <https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/rebeccabagley/2013/03/18/innovate-grow-succeed/&refURL=https://www.google.com.ua/&referrer=https://www.google.com.ua>.
9. Schwab K. (2017). The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum. Available in http://reports.weforum.org/pdf/gci-2017-2018-scorecard/WEF_GCI_2017_2018_Scorecard_GCI.pdf.
10. Schwab K. (2016). The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum. Available in http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
11. Антимонопольний комітет України (2017). Звіт АМКУ за 2016 р. Available in <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712>.
12. Біла С. О. та ін. (2011). Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні / під кер. Біла С. О./ Жаліло Я. А., Жук В. І., Кушнір М. О., Лупацій В. С., Собкевич О. В. та ін. – К.: НІСД, 2011. – 47 с. Available in http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovac_pidhod-d3220.pdf.
13. Лагутін В., Ясько Ю. (2013). Вплив конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність економіки/ В.Лагутін, Ю. Ясько// Економіка, 2013. - 10(151). Available in http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/151_5.pdf.
14. Прилипко Р. Ю. (2017). Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014-2016 років (за міжнародною методологією). Available in http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
15. Шумпетер Й. А. (1995). Капитализм, социализм и демократия. Available in <http://uaterra.in.ua/wp-content/uploads/2017/11/SHumpeter-Jozef.pdf>

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ВЗАЄМОДІЇ ПОКАЗНИКІВ ПЛАНУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ЗСУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОБОРОННОЇ РЕФОРМИ

¹Василь Порохня, доктор економічних наук, професор;

²Олександр Остапенко, старший викладач

¹Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

²Військовий інститут Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, м. Київ

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6109

ARTICLE INFO

Received 22 June 2018

Accepted 27 August 2018

Published 30 August 2018

KEYWORDS

budget program,
budget risk,
cognitive model,
decision making,
defense capability reform,
Armed Forces of Ukraine.

ABSTRACT

A significant part of the indicators of planning and implementation of the budgetary process of the Armed Forces of Ukraine (MAT) are interrelated, which affect the effectiveness of the budget policy of defense reform. Questions arise as to how to establish the properties and relationships of these links using methods of mathematical modeling.

The cognitive model of the interaction of the indicators of planning and implementation of the budget process of the Armed Forces of Ukraine on the effectiveness of defense reform in Ukraine establishes the existence of links in the management of the effectiveness of defense reform, which can be defined as critical, that is, risk-averse and provides an opportunity to assess the risk level of each contour and to model scenarios and options for improving planning and budgeting for defense reform.

Citation: Василь Порохня, Олександр Остапенко. (2018) Kognityvne Modeliuvannia Vplyvu Vzaiemodii Pokaznykiv Planuvannia ta Vykonnannia Biudzhetnoho Protsesu ZSU na Efektyvnist Oboronnoi Reformy. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 7(19). doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6109

Copyright: © 2018 Василь Порохня, Олександр Остапенко. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

Вступ. Значна частина показників планування та виконання бюджетного процесу Збройних сил України (ЗСУ) пов'язана поміж собою причино-наслідковими зв'язками, які безпосередньо або зворотно впливають на ефективність бюджетної політики оборонної реформи. Виникають питання, яким чином встановити властивості і відношення цих зв'язків, використовуючи методи математичного моделювання. Найбільш поширений із таких методів для дослідження соціально-економічних проблем являється когнітивне моделювання, де здатність особи яка приймає рішення в цій складній функціонально-структурованій системі з врахуванням особливостей технології бюджетування та розвитку оборонної здатності держави є вирішальна.

В якості аналізу когнітивної моделі застосовуються механізми використання знакових і зважених орієнтованих графів, які вперше дослідили, як теоретично так і практично, відомі вчені: Чекленд П., Робертс Ф.С.[1] та Форрестер Дж. У.

Результати дослідження. В когнітивній моделі за допомогою орієнтованого знакового (зваженого) графа, в якому вершини відповідають елементам (підсистемам, факторам) досліджуваної системи, а дуги – взаємозв'язкам між ними, будується когнітивна карта системи. Коли вершини графа не мають ваг, то дуги зважуються знаком. При збільшенні значення фактору (вершини) і дуга призводить до збільшення значення фактору, то така дуга має позитивний знак (“+”), в протилежному випадку - негативний знак (“-”).

Відповідно теоретичного представлення граф описується кортежем когнітивної моделі[1,2,3]:

$$(V, W_{ij}, E, W_E, Pr)$$

де $V = \{v_i\}$ – множина елементів системи (вершини графа);

W_{ij} – множина ваг вершин, нечітке причинно-наслідкове відношення на множині V ;

E – множина дуг;

$W_E = \{\varepsilon_{ij}\}$ – множина ваг дуг;

Pr – множина правил зміни параметрів у вершинах.

Тип контуру графа визначається як стабілізуючим або підсилюючим відхилення. В стабілізуючому контурі знакового зваженого графа кількість від'ємних зв'язків вздовж контуру непарна, а в підсилюючому контурі кількість від'ємних зв'язків вздовж контуру парна.

Цільовим фактором, як правило є вершина з номером 1, яка має відношення з більшістю вершин як факторів зв'язків між факторами, які являються кількісною і якісною характеристикою досліджуваного процесу. Метою дослідження являється встановлення рівнів впливу факторів, що змінюються в часі на цільовий фактор.

На рис. 1 наведена логістична схема когнітивної моделі впливу фінансових ризиків на виконання бюджетних програм у ЗСУ.

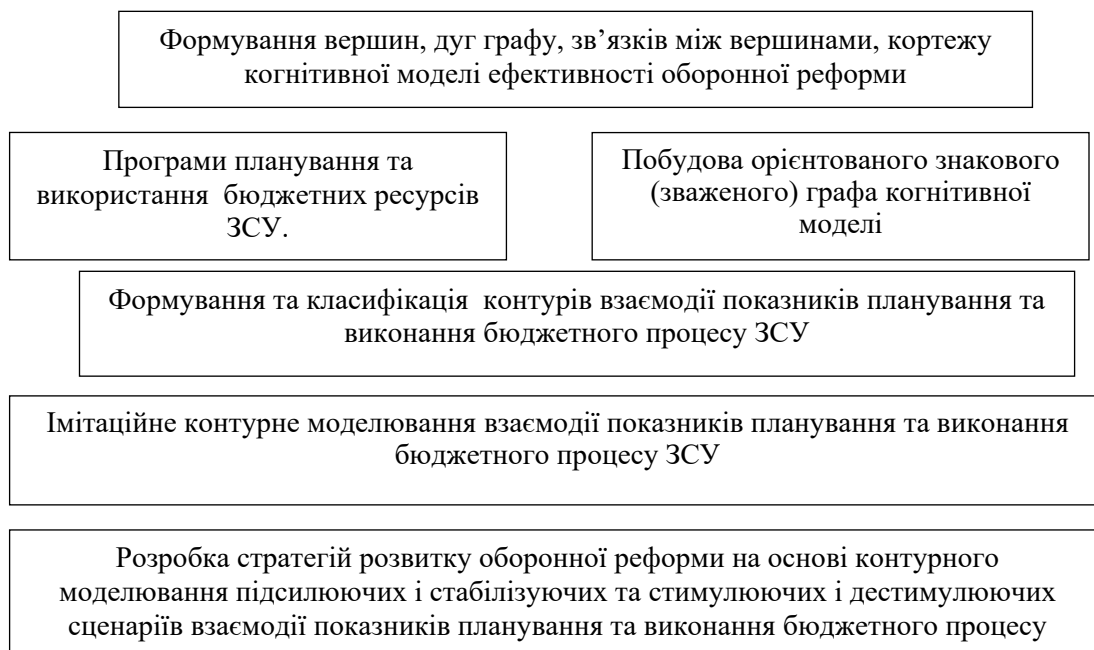


Рис. 1. Логістична структура когнітивної моделі

Для дослідження впливу фінансових ризиків на виконання бюджетних програм у ЗСУ в умовах економічної нестабільності розглянемо наступний перелік факторів, які являються кількісною і якісною характеристикою досліджуємого процесу[4]:

1. ефективність оборонної реформи в Україні, направленої на підвищення військової конкурентоздатності і захист територій держави від агресора;

2. відношення спеціального фонду бюджету до загального, яке впливає на економічну та фінансову діяльність ЗСУ за видами виконання програм розбудови оборонної здатності;

3. зменшення недофінансування бюджету ЗСУ згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету [5];

4. відхилення фактичних показників виконання бюджету ЗСУ згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету;

5. зменшення відхилення планових показників бюджету ЗСУ згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету від стандартів НАТО;

6. збільшення кредитних зобов'язань за програмами без значної наявності стабілізуючих фінансових ресурсів;

7. збільшення уповільнення розвитку озброєння та військової техніки ЗСУ за рахунок неефективного використання бюджетних коштів [6];

8. державна організаційна і фінансова підтримка, фондів структур країни, направлених на прибутковність і конкурентоздатність головних підприємств ВПК на світовому ринку [5];

9. ефективність військової допомоги держав співдружньої коаліції.

В основі когнітивного моделювання покладена можливість зменшення ризику недофінансування бюджету ЗСУ (фактор 3) та відхилення фактичних показників виконання бюджету ЗСУ (фактор 4) шляхом регулювання рівня відношення спеціального фонду бюджету до загального (фактор 1) та державної організаційної і фінансової підтримки, фондів структур країни (фактор 8), що виступають інструментами управління бюджетними і кредитними ресурсами ЗСУ.

Вище зазначене знайшло відображення у вигляді орграфу моделювання впливу взаємодії показників планування та виконання бюджетного процесу ЗСУ на ефективність оборонної реформи (рис. 2).

Когнітивна карта крім графічного зображення може бути представлена матрицею відносин або суміжності $C = \|c_{ij}\|_{n \times n}$, яка є реалізацією сформованого орграфу відповідно до наступної умови [1,7]:

$$\text{sgn}(u_j, u_i) = \begin{cases} 1, \text{ якщо ребро } (u_j, u_i) \text{ додатне,} \\ -1, \text{ якщо ребро } (u_j, u_i) \text{ від'ємне,} \\ 0, \text{ якщо ребро } (u_j, u_i) \text{ відсутнє.} \end{cases}$$

Матриця суміжності - це квадратна матриця, рядки і стовпці якої позначені вершинами графа на перетині рядків і стовпців стоять одиниці (або 0), якщо існує (немає) відношення між елементами. Їх позначення можуть мати знак "+1" або "-1".

Для оцінювання збалансованості запропонованої системи розрахують Міра відносного балансу $V(K)$ дозволяє оцінювати збалансованість когнітивної моделі на основні визначення відношення між кількістю позитивних контурів сформованого орграфу до загальної їх кількості за умов, що $V(K) \in [0;1]$ [3,7].

Матриця суміжності - це квадратна матриця, рядки і стовпці якої позначені вершинами графа на перетині рядків і стовпців стоять одиниці (або 0), якщо існує (немає) відношення між елементами. Їх позначення можуть мати знак "+1" або "-1".

Для оцінювання збалансованості запропонованої системи розрахують Міра відносного балансу $V(K)$ дозволяє оцінювати збалансованість когнітивної моделі на основні визначення відношення між кількістю позитивних контурів сформованого орграфу до загальної їх кількості за умов, що $V(K) \in [0;1]$ [3,7]. Якщо отримано значення $V(K)=1$, то орграф збалансований, а якщо отримане значення $V(K)=0$, то незбалансований.

Міру відносного балансу $V(K)$ визначаємо з урахуванням довжини контурів [1,8]:

$$b(K) = \frac{\sum_{k=3}^c \frac{1}{k} p_k}{\sum_{k=3}^c \frac{1}{k} t_k},$$

де p_k – кількість позитивних циклів довжини;

t_k – загальна кількість циклів довжини ;

t_k – довжина найдовшого циклу в орграфі K .

Відповідно [1], динамічний аналіз нечітких величин може бути означений не тільки зв'язками, але і факторами. Для нечітких когнітивних карт використовується наступна модифікація моделі імпульсного процесу:

$$v_i(t+1) = S \left(v_i(t) + q_i(t+1) + o_i(t+1) + \sum_{j=1}^k T(w_{ij}, p_j(t)) \right),$$

де $v_i(t)$ – значення i -го фактору в момент часу t ;

$q_i(t+1)$ – зовнішній вплив на i -й фактор в момент часу $(t+1)$;

$o_i(t+1)$ – керуючий вплив на i -го фактору в момент $(t+1)$;

W_{ij} – інтенсивність впливу між факторами;

$p_j(t)$ – зміна значення в момент часу t (імпульс);

T – операція T -норми;

S – операція S -норми (використовується S -норма Лукасевича).

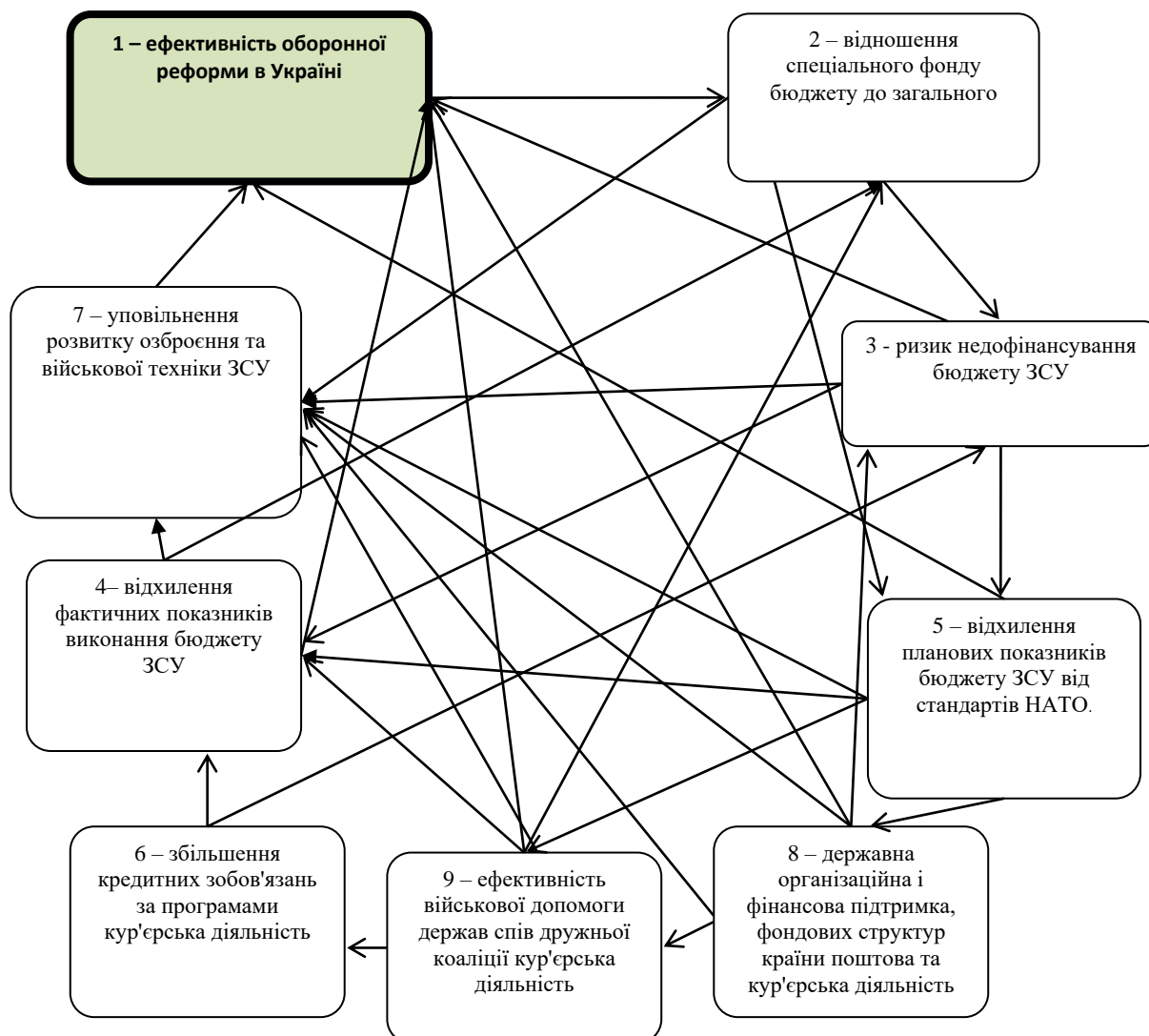


Рис. 2. Орграф когнітивної моделі впливу взаємодії показників планування та виконання бюджетного процесу ЗСУ на ефективність оборонної реформи в Україні.

Отже, для генерації альтернатив обираються початкові значення факторів та рівень інтенсивності впливів (низький, середній, високий рівні тощо). А згенеровані альтернативи виконуються для досягнення найкращого результату, де вектор впливів на керовані фактори формується на основі розроблених сценаріїв.

Матриця суміжності для орграфу представлена в табл. 1.

Орграф впливу взаємодії показників планування та виконання бюджетного процесу ЗСУ на його ефективність утворює наступні контури, наприклад:

$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{-} 1$ (Ефективність оборонної реформи в Україні – Відношення спеціального фонду бюджету до загального - Ризик недофінансування бюджету ЗСУ – Відхилення планових показників бюджету ЗСУ від стандартів НАТО).

Таблиця 1. Матриця суміжності когнітивної моделі впливу взаємодії показників планування та виконання бюджетного процесу ЗСУ на його ефективність

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	0	1	1	-1	1	-1	-1	1	1
2	1	0	1	-1	1	1	1	1	1
3	1	1	0	-1	1	1	1	1	1
4	-1	-1	-1	0	-1	-1	1	-1	-1
5	1	1	1	-1	0	1	1	1	1
6	-1	1	1	-1	1	0	1	-1	-1
7	1	1	1	1	1	1	0	1	1
8	1	1	1	-1	1	-1	1	0	1
9	1	1	1	-1	1	-1	1	1	0

В результаті проведеного дослідження пропонується класифікація представлена в табл. 2.

Таблиця 2. Класифікація контурів за когнітивною моделлю та ефектом взаємодії

Види контуру	Типи контуру		Кількість вершин
	За когнітивною моделлю	За ефектом взаємодії	
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	стимулюючий	4
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	стимулюючий	3
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	стимулюючий	3
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 4 \xrightarrow{-} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	4
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	стимулюючий	5
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	стимулюючий	5
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	стимулюючий	6
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{-} 4 \xrightarrow{-} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	6
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{-} 4 \xrightarrow{-} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	6
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	стимулюючий	6
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{-} 4 \xrightarrow{-} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	7
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{-} 4 \xrightarrow{-} 7 \xrightarrow{-} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	8
$2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{+} 2$	стабілізуючий	стимулюючий	5
$2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{-} 4 \xrightarrow{-} 2$	підсилюючий	дестимулюючий	4
$2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{-} 6 \xrightarrow{-} 4 \xrightarrow{-} 2$	підсилюючий	дестимулюючий	7
$3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{-} 9 \xrightarrow{-} 6 \xrightarrow{+} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	5
$1 \xrightarrow{+} 4 \xrightarrow{-} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 8 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{+} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	7
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{+} 7 \xrightarrow{+} 1$	стабілізуючий	дестимулюючий	6
$1 \xrightarrow{+} 2 \xrightarrow{+} 3 \xrightarrow{+} 5 \xrightarrow{+} 9 \xrightarrow{-} 6 \xrightarrow{-} 4 \xrightarrow{-} 7 \xrightarrow{-} 1$	підсилюючий	дестимулюючий	8

Отже, з табл. 2 величина збалансованості графа В(К) відповідно формули, з визначенням довжини контурів має наступне значення, яке підтверджує його збалансованість з елементами різного впливу факторів на цільовий показник - ефективність оборонної реформи в Україні:

$$B(K) = \frac{\frac{1}{3} \times 2 + \frac{1}{4} + \frac{1}{5} \times 3 + \frac{1}{6} \times 3}{\frac{1}{3} \times 2 + \frac{1}{4} \times 3 + \frac{1}{5} \times 4 + \frac{1}{6} \times 5 + \frac{1}{7} \times 3 + \frac{2}{8} + \frac{1}{9}} = 0,52$$

Проаналізувавши данні з табл. 2 можна зробити наступні висновки, що на ступінь ризику контуру впливають такі фактори:

- чим більше вершин входять до контуру тим вище вірогідність, що деякі з них здатні збільшувати ступінь ризикованості контуру;

- чим більше контур має зв'язків, що визначені, як критичні, тим більше він набуває властивостей контуру, що схильний до ризику.

Для прогнозування динаміки факторів 2 (відношення спеціального фонду бюджету до загального, яке впливає на економічну та фінансову діяльність ЗСУ за видами виконання програм розбудови оборонної здатності), 3 (зменшення недофінансування бюджету ЗСУ згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету), 6 (збільшення кредитних зобов'язань за програмами без значної наявності стабілізуючих фінансових ресурсів) і 9 (ефективність військової допомоги держав спів дружньої коаліції), що виступають інструментами управління бюджетними і кредитними ресурсами ЗСУ та впливу на цільову вершину 1 (ефективність оборонної реформи в Україні, направленої на підвищення військової конкурентоздатності і захист територій держави від агресора). Для моделювання зазначених процесів застосуємо метод імпульсних процесів, на основі якого розроблена система підтримки прийняття рішень «Игла». Цей метод використовується для сценарного моделювання альтернатив прийняття рішень.

На рис. 3 наведена динаміка змін і впливу вершин 2 і 3 на цільову вершину 1.

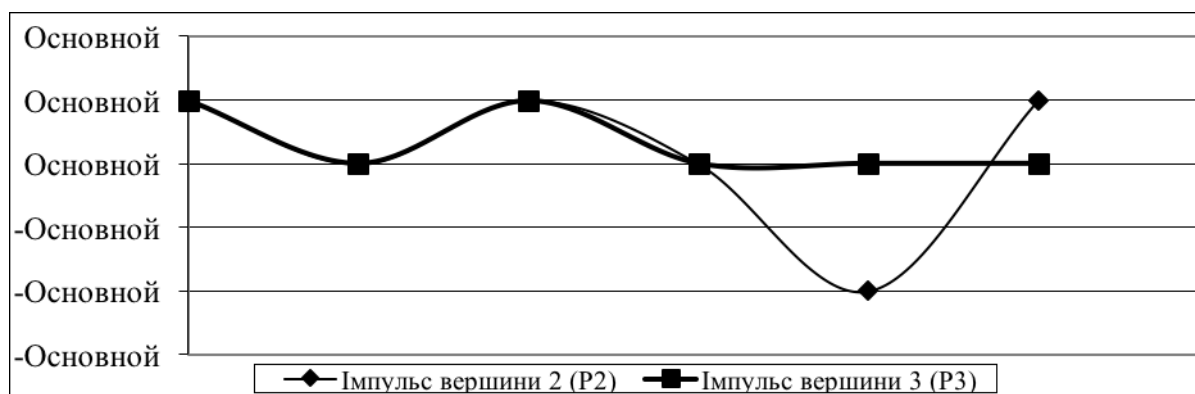


Рис. 3. Динаміка впливу імпульсів вершин 2 і 3 на цільову вершину 1.

Зменшення недофінансування бюджету ЗСУ спочатку призводить до коливального процесу впливу на цільову вершину, але потім цей процес стабілізується. Щодо впливу вершини 2 (відношення спеціального фонду бюджету до загального) на цільову вершину то цей процес має деяку флуктацію на початку процесу, яка потім веде до позитивного підвищення цього впливу на ефективність проведення реформи ЗСУ.

На рис. 4 наведена динаміка змін і впливу вершин 6 і 9 на цільову вершину 1.

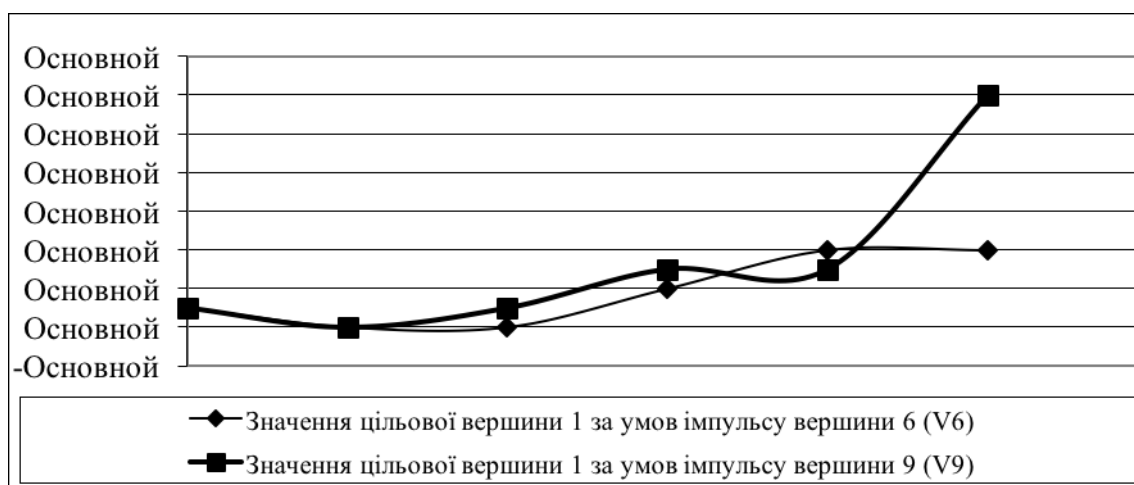


Рис. 4. Динаміка впливу імпульсів вершин 6 і 9 на цільову вершину 1.

Відносно впливу імпульсів вершин 6 і 9 на цільову вершину 1 має характер динамічного піднесення, але вершина 6 дещо має коливальний вигляд, що підтверджує пропорційний зв'язок ефективності реформ ЗСУ з ефективністю військової допомоги держав коаліції співдружності.

Висновки. Когнітивна модель впливу взаємодії показників планування та виконання бюджетного процесу ЗСУ на ефективність оборонної реформи в Україні встановлює наявність зв'язків в контурах управління ефективністю оборонної реформи, що можуть бути визначені, як критичні, тобто схильними до ризику і надає можливість оцінювання ступені ризикованості кожного контуру та моделювати сценарії і варіанти поліпшення процесів планування і використання бюджетних коштів на оборонну реформу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Робертс Ф. С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам. М.: Наука, 1986. 563 с.
2. Бакурова А. В., Очеретін Д.В. Оцінка системних характеристик когнітивної моделі ціноутворення у сфері послуг. Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. 2011. № 2(10). С. 107—112.
3. Бакурова А. В., Сергеева Л. Н. Роль когнітивного моделювання в підвищенні ефективності вирішення економічних задач. Економічна кібернетика. 2009. № 5—6. С. 55—63.
4. Лабскер Л. Г. Общая методика конструирования критериев оптимальности решений в условиях риска и неопределенности / Л. Г. Лабскер, Е. В. Яновская // Фин. менеджмент, 2002. – № 5. – С. 58 - 74.
5. Булгакова С. Управління бюджетними ризиками / С. Булгакова, І.Микитюк // Вісник КНТЕУ. – 2010. - № 2. – С. 78 – 88.
6. Порожня В. М., Остапенко О. П. Оптимізаційна модель прогнозування розподілу бюджетних коштів на програми розвитку Збройних Сил України в умовах економічної нестабільності// Актуальні проблеми прогнозування розвитку економіки України : монографія. – Бердянськ, 2018. – С. 120 – 130.
7. Кравець О. В., Когнітивне моделювання впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва в Україні. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5835>

КОГНІТИВНА МОДЕЛЬ САМООРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

¹Василь Порохня, доктор економічних наук, професор

²Роман Іванов, кандидат фізико-математичних наук, доцент

¹Україна, Запоріжжя, Класичний приватний університет

²Україна, Дніпро, Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6110

ARTICLE INFO

Received 07 June 2018

Accepted 10 August 2018

Published 30 August 2018

KEYWORDS

cognitive model,
households,
end consumption,
self-organization.

ABSTRACT

The dynamics of the share of household expenditures in GDP has deteriorated over the years, indicating that threatening economic processes occurring in the structure of the Ukrainian economy. To overcome this situation, it is necessary to find mechanisms for overcoming the threats to Ukraine's economic security, which in this case are related to the activities of the main domestic economic investor of the state - the household and its interaction with the branches of production and services. One of the possible and productive approaches to addressing the pressing issues is the cognitive modeling of household development.

The cognitive model of self-organization of the activity of households in Ukraine based on the evaluation of the links between the factors characterizing the processes of interaction between households and the branches of the economy provides an opportunity to assess the degree of risk decision-making aimed at efficient management of the costs of final consumption of households.

Citation: Василь Порохня, Роман Іванов. (2018) Kohnityvna Model Samoorhanizatsii Diiialnosti Domohospodarstv Ukrainy. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 7(19). doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6110

Copyright: © 2018 Василь Порохня, Роман Іванов. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

Вступ. Кінцеве споживання населення, яке складається із витрат сектором домашніх господарств на задоволення кінцевих потреб індивідів або суспільства, сектором органів державної влади (держсектором), сектором приватних некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, та частка витрат домогосподарств у ВВП є індикаторами економічного розвитку держави. Так, відповідно табл. 1, побудованої за даними таблиць «витрати-випуск за 2013-2017 рр.» [1], важливим наповнювачем ВВП являються витрати домогосподарств за кінцевим споживанням.

Таблиця 1. Частка витрат домогосподарств у ВВП України, %

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Витрати домогосподарств, млн. грн.	1099191	1120876	1317110	1569702	1961064
ВВП, млн. грн.	1454931	1566728	1979458	2385367	2982920
Частка, % ВВП	75,5	71,5	66,5	65,8	65,7

Як видно із табл. 1 динаміка частки витрат домогосподарств у ВВП з роками погіршується, що свідчить про загрозові економічні процеси, які відбуваються в структурі економіки України. Для виходу із такої ситуації потрібно знайти механізми подолання загроз економічній безпеці України, які в цьому випадку пов'язані з діяльністю головного

внутрішнього економічного інвестора держави - домогосподарством і його взаємодією з галузями виробництва та послуг.

Стосовно домогосподарств можна говорити про їх виробничу, споживчу, фінансову, кредитно-боргову, ощадну, інвестиційну поведінку, поведінку на ринку праці та ін. Саме вони стають головним джерелом інвестування та стимулювання розвитку реального сектору економіки [2]. При цьому, саме дохідна та, як наслідок, витратна поведінка домогосподарств є ключовим фактором, який визначає рівень життя громадян, а також є важливим індикатором економічного благополуччя держави та соціальної ситуації в країні [3].

Значний внесок в формування та розуміння економічної теорії і практики домогосподарств зробили вчені: Дж. Бьюкенен, Г. Беккер, К. Бюхер, Л. Вальрас, М. Вебер, М. Зібер, Дж. М. Кейнс, Т. Мальтус, А. Маршал, Ф. Модільяні, Д. Норт, А. Ослунд, П. Самуельсон, Дж. Сакс, А. Сміт, Дж. Ходжсон, І. Фішер, М. Фрідмен та інші дослідники світового рівня. На жаль лише в окремих роботах для опису закономірностей, що виявляються при дослідженні кінцевого споживання домогосподарств, використовуються інструменти теорії ймовірностей, теорії ігор та теорії нечітких множин [4]. Останнім часом важливе місце в управлінні домогосподарствами займає синергетичний підхід як міждисциплінарний напрямок дослідження, що має за стратегічну мету визначення загальних принципів, що лежать в основі процесів самоорганізації, зокрема в відкритих соціально-економічних системах, до яких відносяться домогосподарства[5].

Результати дослідження. До одного із можливих і продуктивних підходів щодо вирішення назрілих питань впливу на рівень кінцевого споживання домогосподарств відноситься когнітивне моделювання розвитку домогосподарств, яке включає в себе елементи самоорганізації процесів сценарного пошуку кращого варіанту розвитку домогосподарств. На рис. 1 приведена концепція моделювання процесів самоорганізації взаємодії домогосподарств з галузями, в якій особливе місце відводиться формуванню множини сценаріїв когнітивної моделі взаємодії домогосподарств з галузями. Модель охоплює низку факторів взаємодії з галузями та формує і визначає контури взаємодії, які необхідно дослідити.

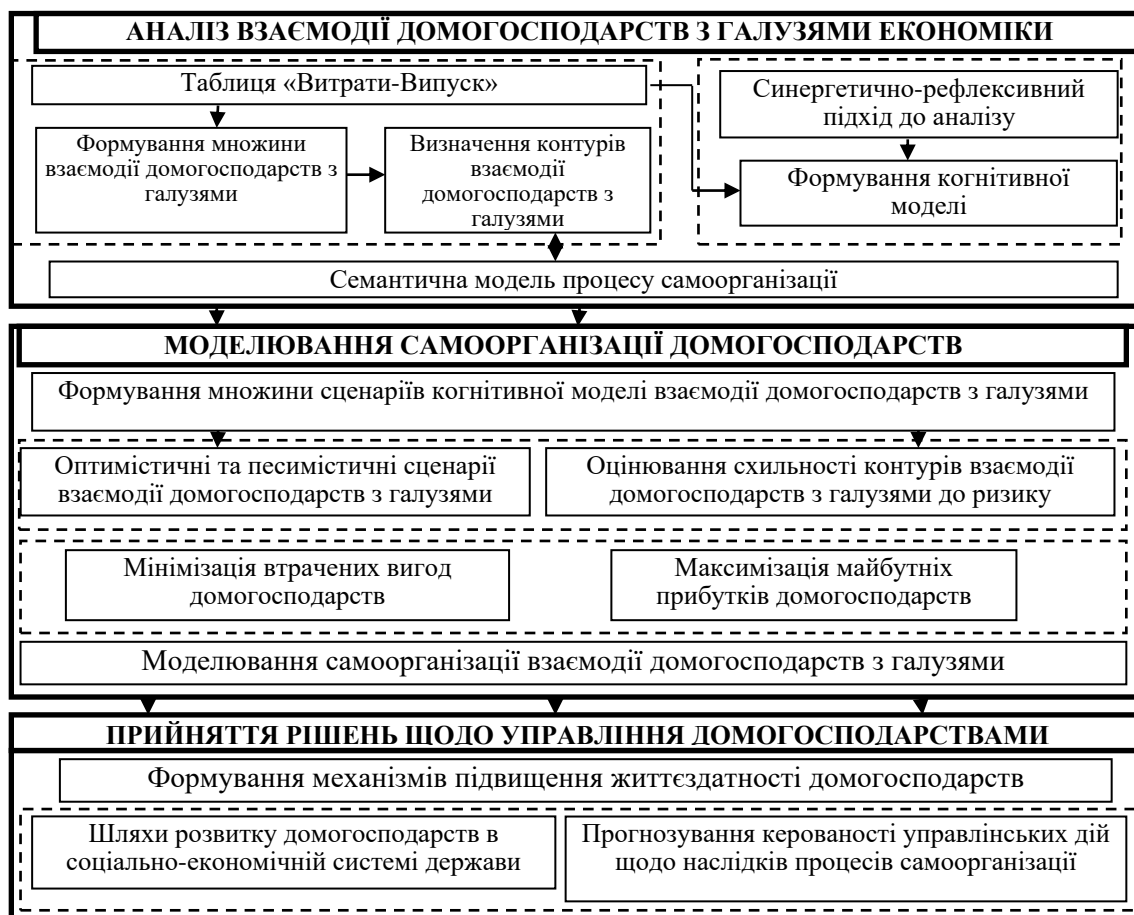


Рис. 1. Концепція моделювання процесів самоорганізації взаємодії домогосподарств з галузями

Для поглиблення уяви щодо процесів формування кінцевого споживання домогосподарств та його використання розглянемо види надходжень і витрат домогосподарств в структурі балансу доходів і витрат, яка є основою кінцевого споживання домогосподарств[6], табл. 2.

Таблиця 2. Структура балансу доходів і витрат домогосподарств

Доходи	Витрати та заощадження
Доходи від підприємницької діяльності	Купівля товарів і оплата послуг
Оплата праці найманих працівників	Обов'язкові платежі та внески
Доходи найманих працівників від підприємств і організацій, крім оплати праці	Заощадження у вкладах та цінних паперах
Соціальні трансферти	Витрати на покупку нерухомості
Доходи від власності	Придбання іноземної валюти
Доходи від продажу іноземної валюти	Зміна коштів на рахунках індивідуальних підприємців
Гроші, отримані по переказах	Зміна заборгованості за кредитами
інші доходи	Гроші, відіслані по переказах
Всього грошових доходів	Всього грошових витрат і заощаджень
Перевищення витрат над доходами	Перевищення доходів над видатками
Баланс	Баланс

В табл. 3 наведені витрати на кінцеве споживання домогосподарств в окремих галузях, кожна з яких має різний вплив на структуру кінцевого споживання.

Таблиця 3. Витрати на кінцеве споживання домогосподарств (млн.грн)

2015 рік	Витрати
Сільське, лісове та рибне господарство	181024
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	20192
Переробна промисловість	792738
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	24819
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	4981
Будівництво	1641
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5040
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	37196
Тимчасове розміщування й організація харчування	26678
Інформація та телекомунікації	37299
Фінансова та страхова діяльність	15784
Операції з нерухомим майном	95465
Професійна, наукова та технічна діяльність	2290
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	19712
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	725
Освіта	17273
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	14375
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	8102
Надання інших видів послуг	11776
Усього	1317110

Виберемо галузі, які мають найбільшу величину витрат кінцевого споживання домогосподарств (див. табл. 3) в якості показників(факторів) рівня впливу на кінцеве споживання домогосподарств: сільське, лісове та рибне господарство, переробна промисловість; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; тимчасове розміщування й організація харчування; інформація та телекомунікації; операції з нерухомим майном.

Крім того, розглянемо показники(фактори), які приймають участь в формуванні витрат кінцевого споживання домогосподарств:

1. Витрати на кінцеве споживання домогосподарств(цільовий показник);
2. Обсяг виробництва та послуг домогосподарств;
3. Імпорт ресурсів;
4. Галузі діяльності домогосподарств(наведені вище);
5. Попит на продукцію та послуги домогосподарств;
6. Торгівля;
7. Прибуток домашніх господарств.

Кожен з наведених показників по-різному впливає на кінцевий результат, тому для визначення цього впливу на цільовий показник (витрати на кінцеве споживання), побудуємо відповідний орграф (див.рис.2).

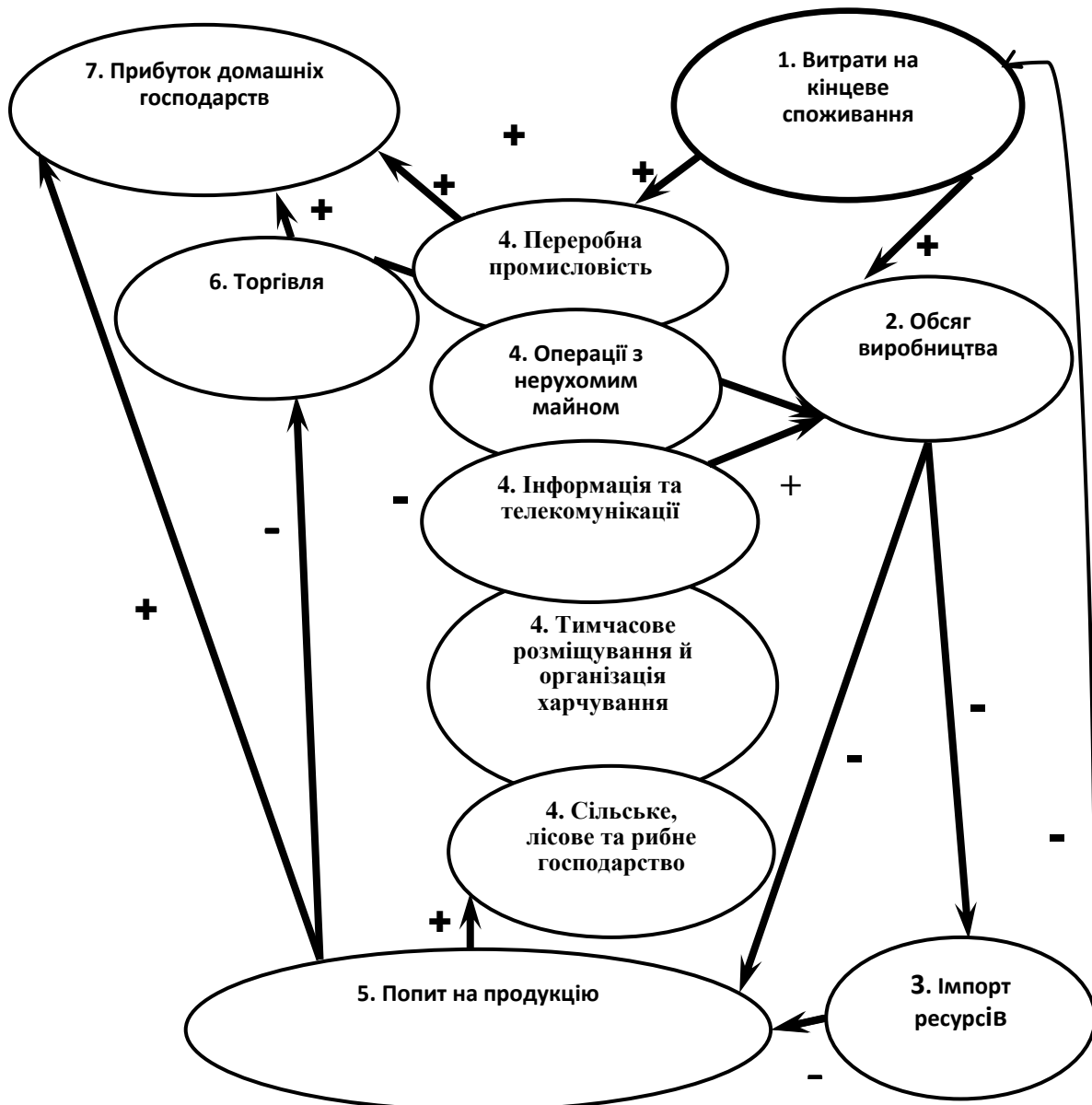


Рис. 2. Орграф когнітивної моделі впливу показників(факторів) на формування витрат кінцевого споживання домогосподарств

Для реалізації сформованого орграфу будуємо матрицю суміжності $C = \|c_{ij}\|_{n \times n}$ з дотриманням наступних умов [7]:

$$\begin{aligned} & 1, \text{ якщо ребро } (u_i, u_j) \text{ додатен;} \\ \text{sgn}(u_i, u_j) &= -1, \text{ якщо ребро } (u_i, u_j) \text{ від'ємне;} \\ & 0, \text{ якщо ребро } (u_i, u_j) \text{ відсутнє.} \end{aligned} \quad (1)$$

Для нечітких когнітивних карт використовуємо модель імпульсного процесу [8]:

$$v_i(t+1) = S(v_i(t) + q_i(t+1) + o_i(t+1) + \sum_{j=1}^n w_{ij} p_j(t)), \quad (i = \overline{1, n}) \quad (2)$$

де $v_i(t)$ – значення i -го фактору у момент часу t ;

$q_i(t+1)$ – зовнішній вплив на i -й фактор у момент часу $(t+1)$;

$o_i(t+1)$ – вплив i -го фактору в момент $(t+1)$;

w_{ij} – інтенсивність впливу між факторами;

$p_j(t)$ – зміна значення в момент часу t (імпульс);

S – операція S -норми (використовується S -норма Лукасевича).

Для моделювання імпульсного процесу обирається рівень інтенсивності впливів показників (низький, середній, високий рівні тощо).

В табл.4 сформована матриця суміжності для орграфу, який представлений на рис. 2.

Таблиця 4. Матриця суміжності когнітивної моделі впливу показників(факторів) на формування витрат кінцевого споживання домогосподарств

	1	2	3	4	5	6	7
1	0	1	0	1	0	0	0
2	0	0	-1	0	-1	0	0
3	-1	0	0	1	-1	0	0
4	0	1	0	0	0	-1	1
5	0	0	0	1	0	-1	1
6	0	0	0	0	0	0	1
7	1	0	0	0	0	0	0

Згідно з матрицею суміжності і взаємозв'язків між факторами орграфа побудуємо контури впливу факторів на цільовий показник, табл. 5.

Таблиця 5. Контури впливу факторів на цільовий показник «1. Витрати на кінцеве споживання».

Контур	Види контуру	Типи контуру
1	1 $\xrightarrow{+}$ 2 $\xrightarrow{-}$ 5 $\xrightarrow{+}$ 4 $\xrightarrow{-}$ 6 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий
2	1 $\xrightarrow{+}$ 2 $\xrightarrow{-}$ 3 $\xrightarrow{-}$ 5 $\xrightarrow{+}$ 4 $\xrightarrow{-}$ 6 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий
3	1 $\xrightarrow{+}$ 2 $\xrightarrow{-}$ 5 $\xrightarrow{+}$ 4 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий
4	1 $\xrightarrow{+}$ 2 $\xrightarrow{-}$ 5 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий
5	1 $\xrightarrow{+}$ 2 $\xrightarrow{-}$ 3 $\xrightarrow{-}$ 5 $\xrightarrow{-}$ 6 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	стабілізуючий
6	1 $\xrightarrow{+}$ 2 $\xrightarrow{-}$ 3 $\xrightarrow{-}$ 5 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий
7	1 $\xrightarrow{+}$ 2 $\xrightarrow{-}$ 3 $\xrightarrow{-}$ 5 $\xrightarrow{+}$ 4 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий
8	1 $\xrightarrow{+}$ 4 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий
9	1 $\xrightarrow{+}$ 4 $\xrightarrow{-}$ 6 $\xrightarrow{+}$ 7 $\xrightarrow{+}$ 1	підсилюючий

Дані табл. 5 свідчать про те, що контур 5 має критичні зв'язки, що оцінюються як наявність в ньому схильності до ризику підчас впливу факторів 2 (Обсяг виробництва та послуг ДГ), 3 (Імпорт ресурсів), 5 (Попит на продукцію та послуги домогосподарств), 6 (Торгівля) на фактор 1 (Витрати на кінцеве споживання домогосподарств).

Проведемо імпульсне моделювання когнітивної моделі впливу факторів 2 (Обсяг виробництва та послуг ДГ), 3 (Імпорт ресурсів), 6 (Торгівля) на цільовий фактор 1 (Витрати на кінцеве споживання домогосподарств), результати якого наведені на рис. 3.

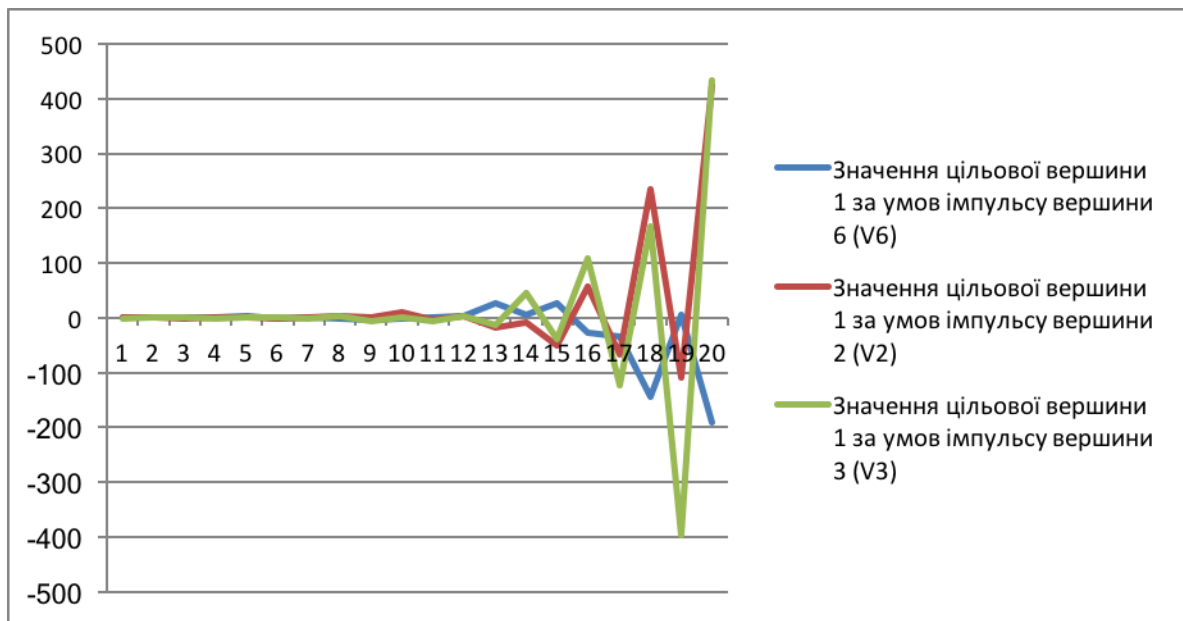


Рис. 3. Динаміка впливу імпульсів вершин 2,3 і 6 на цільову вершину 1

Очевидно, що на початку експерименту вплив фактору 2 (Обсяг виробництва та послуг домогосподарств) на фактор 1 (Витрати на кінцеве споживання) має негативний характер, що може бути пов'язане з фактором 3 (Імпорт ресурсів). Але у подальшому тенденція змінюється на протилежну, зберігаючи ризики в сфері торгівлі.

Поступово процес набуває коливальний характер, що свідчить про наявність механізмів самоорганізації функціонування домогосподарств. При цьому амплітуда коливань збільшується (див. рис. 3), що з огляду на якісну теорію динамічних систем [9] дозволяє класифікувати можливу точку (точки) рівноваги як нестійкий фокус.

Висновки. Розроблена когнітивна модель самоорганізації діяльності домогосподарств України на основі оцінювання зв'язків між факторами, які характеризують процеси взаємодії домогосподарств з галузями економіки, дає можливість оцінювати ступені ризикованості прийняття рішень направлене на ефективне управління кінцевим споживанням домогосподарств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Таблица «витрати-выпуск» / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2018/2_02_03_01_2018.html
2. Ломачинська І. А. Формування фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах розвитку національної економіки / І.А. Ломачинська // Вісник Хмельницького національного університету. – №3. – Т.1. – 2011. – С.172-174.
3. Шаманська О. Прагматика реалізації дохідної поведінки домогосподарства в контексті сучасних тенденцій / О. Шаманська // Галицький економічний вісник. – №1(40). – 2013. – С. 112-118.
4. Петросян Д. С. Концептуальные и математические модели поведения человека / Д. С. Петросян // Аудит и финансовый анализ. – №1. – 2009. – С. 1-7.
5. Буданов В. Г. Синергетическая парадигма. Синергетика образования / В.Г.Буданов. – М.: Прогресс-Традиция, – 2007. – С. 174-209.
6. Дворецкая А. Е. Финансы. Деньги. Валютная система / А. Е. Финансы. – М.: Экон-информ, 2011. – 287 с.
7. Бакурова А. В. Моделювання ціноутворення у сфері послуг з урахуванням лояльності споживачів / А. В. Бакурова // Вісник Запорізького національного університету. - №5. -2010. – С.77-84.
8. Робертс Ф. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам / Ф. Робертс. – Москва: Знание, 1986.-563 с.
9. Качественная теория динамических систем / А. А. Андронов, Е. А. Леонтович, И. И. Гордон, А. Г. Майер. – М.: Наука, 1966. – 568 с.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВ МЕЖДУ БЮДЖЕТАМИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Исламкулов Алимназар Худжамуратович, к.э.н., доцент

Академия Государственного управления при Президенте Республики Узбекистан

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6111

ARTICLE INFO

Received 20 June 2018

Accepted 21 August 2018

Published 30 August 2018

KEYWORDS

The State budget,
budgets of the budget system,
types of taxes,
budget balances,
fiscal federalism.

ABSTRACT

This article examines the distribution of taxes between the budgets of the budget system to ensure fiscal balances in Uzbekistan. In identifying existing problems were developed suggestions and recommendations with regard to prospects for fiscal balances based on international best practices.

Citation: Исламкулов Алимназар Худжамуратович. (2018) Raspredelenie Nalogov Mejdju Byudjetami Byudjetnoi Sistemi dlya Obespecheniya Mejbyudjetnoi Sbalansirovannosti. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 7(19). doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6111

Copyright: © 2018 Исламкулов Алимназар Худжамуратович. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

В условиях формирования демократического устройства общества и становления местного самоуправления, как одной из его фундаментальных основ, особое значение для реализации задач улучшения качества жизни населения приобретают вопросы развития финансового потенциала территории и финансового обеспечения местных органов власти.

Удовлетворение ряда потребностей граждан, в частности таких, как потребность в общественных благах, наиболее приближено к местному уровню, что обуславливает значимость муниципальных (местных) финансов в распределении финансовых ресурсов общества. В последнее время наблюдается тенденция, заключающаяся в постепенном расширении полномочий низших эшелонов власти, прежде всего в сфере финансов, децентрализации ответственности по предоставлению общественных услуг населению. Данная тенденция обусловлена задачами повышения эффективности расходования государственных средств, более полного учета интересов населения, укрепления общественных демократических институтов.

Стратегия развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы направлена на использование передового международного опыта в области бюджетных отношений, устойчивого бюджетирования местных бюджетов, межбюджетных отношений и его творческого применения в Узбекистане.

В этой связи мы сосредоточимся на применении передового международного опыта в области бюджетного надзора на балансах бюджетной системы в Узбекистане, одним словом, предложений и рекомендаций по повышению уровня бюджетирования регионов.

Переход государств к новому способу хозяйствования обусловил необходимость осуществления кардинальных перемен и в их финансовых системах. Процесс рыночной трансформации финансовых систем государств предположил развитие новых финансовых отношений и соответствующих звеньев, адекватных рыночному типу, характеризующемуся господством денежного хозяйства и разнообразных

форм собственности. Одним из ключевых направлений трансформации финансовых систем явилась децентрализация финансовых отношений, разделение государственных финансов на самостоятельные составляющие, отражающие определенную внутреннюю иерархию и особые полномочия различных уровней управления государственных властных структур.

Определение источников доходов и законодательное закрепление конкретных источников за местными бюджетами повышает самостоятельность и заинтересованность местных органов власти в формировании бюджетов. Четкое определение направлений расходов бюджетов всех уровней, а также самостоятельность в распределении дополнительных доходов позволяет органам власти на местах эффективнее расходовать бюджетные средства в соответствии с региональными программами развития. Отсутствие дефицита в бюджетах Республики Каракалпакстан и местных бюджетах является кардинальной мерой, способствующей полноценному финансированию всех необходимых расходов.

Мировая практика показывает, что в ходе развития бюджетной системы менялись методы распределения доходов между бюджетами.

Раньше, ещё в начале XX века использовалась горизонтальная модель распределения доходов между бюджетами, подразумевающая закрепление за каждым бюджетом своих налогов и сборов. При этом финансовая помощь территориальным бюджетам из государственного бюджета была затруднена, так как территориальные бюджеты не входили в государственный бюджет, и для такой помощи не было правовых основ.

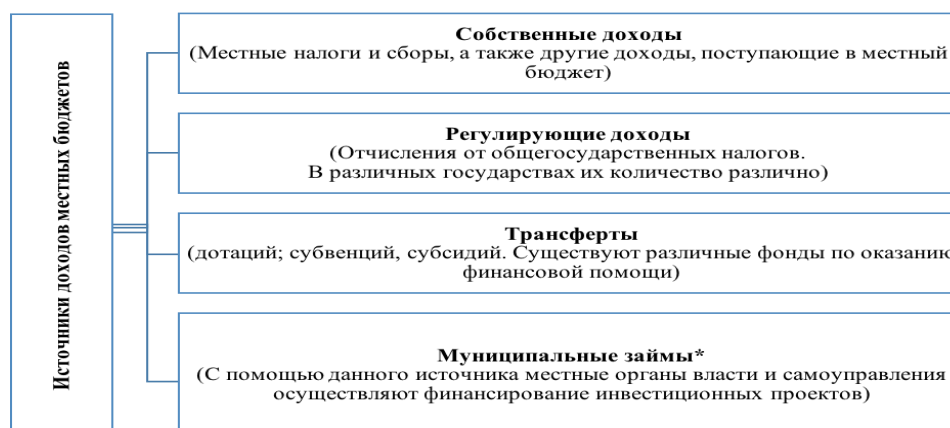
Однако по мере роста бюджетных расходов на общественные нужды (образование, здравоохранение, благоустройство населенных пунктов) собственные доходы местных бюджетов не могли обеспечивать эти расходы. В то же время не было достаточно действенного и законодательно установленного механизма оказания государством финансовой помощи территориям. Всё это отрицательно отражалось на состоянии территориальных бюджетов, местного хозяйства, социального развития общества.

В 1931 году в действие была введена *верная модель* формирования территориальных бюджетов, предполагающая помимо собственных доходов местных бюджетов введение механизма отчислений от общегосударственных налогов в территориальные бюджеты. Теперь в формировании доходов местных бюджетов помимо собственных участвовали и регулирующие доходы.

Преимущества этой модели настолько очевидны, что она стала применяться позднее во многих странах. Данная модель используется и у нас в Республике.

Вместе с тем такой способ распределения средств между бюджетами имеет ряд недостатков (подробно рассмотренных в предыдущей главе, в части, касающейся выхода из дотационного режима).

Для выполнения закреплённых за муниципалитетом функций местные органы власти должны обладать соответствующей доходной базой, которая формируется за счёт собственных доходов, представленных местными налогами и сборами, регулирующих доходов, представленных отчислениями из вышестоящего бюджета, финансовой помощи, предоставляемой в виде дотаций, субвенций, бюджетных ссуд, и рядом других видов доходов. Муниципалитеты могут получать финансовые ресурсы из разных источников.



* Примечание. Этот источник дохода запрещен в Узбекистане в соответствии с действующим бюджетным законодательством

Рис. 1. Источники формирования доходов местных бюджетов¹

¹ Разработано авторам

Во всех странах муниципалитеты пользуются всеми вышеперечисленными источниками, но в разных пропорциях.

Таблица №1. Распределение налоговых доходов между звеньями бюджетной системы во Франции¹

Центральные налоги	Местные налоги и сборы
1. Налог на добавленную стоимость	1. Налог на жилье
2. Налог на доходы от капиталов	2. Промысловый налог
3. Налог на прибыль от недвижимости	3. Земельный налог
4. Налог на прибыль акционерных компаний	4. Поземельный налог со строений
5. Налог на ученичество	5. Профессиональный налог
6. Налог на фонд зарплаты	6. Налог на уборку территорий
7. Налог на наследство и дарение	7. Пошлина на содержание
8. Налог на прирост капитала	сельскохозяйственной палаты
9. Регистрационные и гербовые сборы	8. Пошлина на содержание торго-
10. Регистрационный налог (сбор) и другие	промышленной палаты
	9. Местные сборы на освоение рудников
	10. Сборы на установку электроосвещения и др.

В таблице будет приведена структура налогов Франции и закреплением их за тем или иным уровнем бюджетной системы.

Интересен опыт формирования доходов местных бюджетов в странах Восточной Европы. Большинство этих стран имеют, как и Республика Узбекистан, унитарный тип государственного устройства.

Под местными налогами в различных странах Восточной Европы понимают разные виды налогов.

Местные налоги и платежи – наиболее важная часть собственных доходов муниципалитетов. Состав местных налогов и сборов в странах Восточной Европы весьма разнообразен. В Албании муниципалитеты имеют право вводить от 10 до 20 местных налогов и сборов. Наиболее важными являются плата за уборку мусора, плата за регистрацию бизнеса, налог на малый бизнес. В Эстонии муниципалитеты имеют права устанавливать налоги, даже право на установление налога на прибыль корпораций. В Болгарии есть всего три местных налога: налог на имущество, на наследство, на автомобили, причём все перечисленные налоги введены национальным законодательством. В Латвии нет местных налогов, так как все налоги являются государственными.

В Польше в соответствии с законом о доходах органов территориального самоуправления в доходы гмин полностью поступают **налоги**: сельскохозяйственный, лесной, с недвижимости, с транспортных средств, подоходный налог с физических лиц, уплачиваемых ремесленниками и мелкими торговцами в форме налоговой карты (патента), с наследства и дарения, с владельцев собак; **сборы**: гербовый, за разработку недр, **местные сборы**: доходы от имущества, принадлежащего гмине, от самообложения, вводимого по решению жителей самой гмины, различные штрафы, проценты по средствам на банковском счете.

В ряде стран местным налогом, обеспечивающим наиболее значительные поступления, является подоходный налог с физических лиц. Доля этого налога в общей сумме местных налоговых доходов особенно велика в скандинавских странах, где она колеблется от 73% в Исландии почти до 100% в Швеции².

В Германии введен принцип составления бюджета (по министерствам). Размер утвержденного бюджета будет своевременно предоставлен государственным бюджетникам и получателям бюджетных средств на всех уровнях. Плательщики несут полную ответственность за эффективность, целесообразность и разумное использование бюджетных расходов.

Налоговая политика играет решающую роль в формировании доходов государственного бюджета. Постановление «О налогах и сборах» (Abgabenordnung) является основополагающим нормативным документом, регулирующим налоговую политику, которая определяет современную налоговую политику Германии, основанную на ряде принципов. Один из этих принципов заключается в том, что налоги минимальны, и их сумма должна соответствовать объему государственных услуг. Соблюдение политики соблюдения налогов и справедливого распределения доходов в обществе; налоговые цели налогообложения учитываются. В Германии налоги обычно распределяются между федеральными и провинциальными налогами

¹ Разработано автором

² <http://opisdela.ru/?p=2426>

и сборами. Общие налоги распределяются между бюджетными связями, а сборы являются источником бюджета ЕС. Налоговые доходы составляют около 80 процентов доходов бюджета. 60% налоговых поступлений формируются за счет НДС и прямых налогов (доход, прибыль, налог с продаж). Эти налоги представляют собой общие налоги и служат для формирования бюджетов всех уровней. Общие налоги составляют 90 процентов доходов федерального бюджета, 70 процентов национального бюджета и 30 процентов бюджета местного бюджета.

Таблица № 2. Распределение налогов между бюджетными бюджетной системы в Германии¹

Солик		Бюджет Федерации	Бюджет страны	Местный бюджет
1.	Подходный налог от физических лиц:			
	От дохода:	42,5	42,5	15
	От дохода деклараций	42,5	42,5	15
	Процентный доход по вкладам	44	44	12
	Прирост капитала	50	50	-
2.	Налоги в пользу корпораций	50	50	-
3.	Налог на добавленную стоимость	54,18	43,83	1,99

Существенным аспектом налоговой политики Германии является социальная справедливость. Многоуровневая шкала масштаба и разнообразие дисконтной системы усложняют администрирование налогов. Высокое налоговое бремя долгое время считалось отличительной чертой немецкой налоговой системы. В свою очередь, высокая налоговая нагрузка позволила регулировать уровень жизни населения за счет использования бюджетных инструментов.

За годы независимости было проведено распределение налогов между бюджетами разных уровней, и в этом направлении были проведены регулярные реформы. Распределение налоговых поступлений в Узбекистане к 2017 году показано на рисунке 2 ниже:



Рис. 2. Распределение налогов между бюджетами бюджетной системы (до 2017 года)²

Кроме того, упрощенное налогообложение для малых предприятий и микро фирм, единый налоговый платеж за торговлю и общественное питание, фиксированный налог для юридических и физических лиц, занимающихся определенными видами деятельности,

¹ Г.Фербер, К.Баранова Бюджетный федерализм в Германии: актуальные тенденции развития. Регион: экономика и социология, 2009, №1. – С.211-237.

² Разработано авторам

распределяется между республиканским бюджетом, бюджетом мигрантов и государственными фондами.

Кроме того, были установлены некоторые национальные стандарты налогообложения доходов для обеспечения бюджетирования местных бюджетов.

Таблица № 3. Выданные общегосударственные налоги в целях обеспечения финансовой независимости местных бюджетов¹

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Налог за пользования водными ресурсами							
фиксированный налог на определенные виды хозяйствующих субъектов и физических лиц;							
фиксированный налог с лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без юридического лица;			фиксированный налог на индивидуальных предпринимателей;				
Акцизный налог на местное пиво и растительное масло;							
						акцизный налог на золотые украшения, продаваемые в торговых точках;	
отчисления из государственных сборов, сборов и штрафов							
						оплата за использование абонентского номера юридическими лицами (компаниями мобильной связи), предоставляющими мобильные услуги в Государственный бюджет Республики Узбекистан	

Для обеспечения баланса доходов и расходов местных бюджетов устанавливаются правила распределения национальных налогов. При определении распределений будет учитываться уровень социально-экономического развития регионов.

По состоянию на 1 января 2018 года распределение налоговых поступлений в стране между региональными и районными бюджетами выглядит следующим образом:

Таблица № 4.

Районный бюджет	Бюджет областей и Республики Каракалпакстан
налоговые поступления для определенных видов предпринимательской деятельности; налог на имущество физических лиц; земельный налог с физических лиц.	Единый земельный налог; земельные налоговые поступления юридических лиц; Налог за пользования водными ресурсами; Налог на имущество от юридических лиц; Отчисления с уплаты единого налога; Бензин, налог на потребление дизельного топлива и газа; Абонентский номер является частью налога.

С учетом вышесказанного в будущем для обеспечения межбюджетных балансов распределение налогов между бюджетами бюджетной системы должно быть улучшено в следующих областях:

- установление распределения НДС между звеньями бюджетной системы;
- разработка системы долгосрочных социальных стандартов, определяющих уровень доступа населения к товарам и услугам. Эти нормы рассчитываются отдельно для каждого региона с учетом развития региона и планового уровня благосостояния населения;
- утвердить осуществление финансовой независимости при оценке финансовой устойчивости различных уровней бюджетов; уровень сбора налогов и анализа доли доходов местного бюджета.

¹ По № ПП-1235, 1449, 1675, 1887, 2099, 2270, 2455, 2699

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

Мамараимов Илхом Ражаббаевич

Академия Государственного управления при Президенте Республики Узбекистан,
Ташкент, Узбекистан

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6112

ARTICLE INFO

Received 08 June 2018
Accepted 17 August 2018
Published 30 August 2018

ABSTRACT

This article analyzes the current state of financial recovery of economically insolvent enterprises. Proposals and recommendations were developed to address the identified problems.

KEYWORDS

Enterprise,
economically insolvent
enterprise,
investment,
investment loan,
commercial banks,
financial rehabilitation.

Citation: Мамараимов Илхом Ражаббаевич. (2018) Finansovoe Ozdorovlenie Ekonomicheskii Nesostoyatel'nykh Predpriyatii v Uzbekistane. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 7(19). doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6112

Copyright: © 2018 Мамараимов Илхом Ражаббаевич. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

Введение. Среднесрочная перспективная стратегия Узбекистана направлена на расширение реального сектора экономики реабилитация и увеличение его инвестиционной активности. В частности, коммерческие банки Узбекистана активно поддерживают модернизацию реального сектора экономики, создание новых рабочих мест за свой счет. В частности, нетрадиционная практика инвестиционной деятельности банков показала эффективность нашего нетрадиционного подхода к переводу экономически несостоятельных предприятий на баланс банков и их восстановление. Эффективность этой практики привела к сохранению этих предприятий в качестве субъектов бизнеса и сохранению рабочих мест. Экономически несостоятельные предприятия несут ответственность за восстановление конкурентоспособной продукции и повышение финансовой устойчивости этих предприятий. В этой статье мы рассмотрим направления экономически эффективного решения этой проблемы.

Ученые-экономисты изучили свой опыт в развивающихся странах путем финансовой реабилитации экономически несостоятельных предприятий. Для успешной разработки эффективных методов регулирования проблем несостоятельности необходим финансово-экономический анализ применяемых в этой сфере подходов в развитых странах, таких как Англия, Франция и Германия, где определенные меры и процедуры по преодолению банкротства складывались столетиями. Это необходимо также и с точки зрения регулирования процедуры банкротства.

В зарубежных странах банки рассматривались как инвестиции в балансы банков или в качестве обеспечения, и они рассматривались как проблема управления предприятиями на балансе. Продажа экономически неплатежеспособных предприятий для инвесторов рассматривается как способ избавиться от ненадежных активов в банках.

В частности, Н. Бубхардт, Н. Стефан [1], Вахабов, Жумаев и Хошимов [2], Азимов [3], Саттаров [4] и Акрамовы [5] в условиях финансово-экономического кризиса посвятили свои научные работы направлению инвестиции в реальный сектор экономики, повышение роли банков в модернизации, техническом и технологическом обновлении предприятий, восстановление экономически несостоятельных предприятий и повышение их финансовой стабильности.

Результаты исследования. Важно поддерживать реальный сектор экономики в решении продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса. Этот процесс в Узбекистане продолжается по нескольким направлениям.

Реальный сектор экономики является частью экономики, связанной с производством реальных продуктов и услуг. Валовые доходы несостоятельной несостоятельности ниже валовой себестоимости. Поэтому средства на его реконструкцию не будут короткими, поскольку они неконкурентоспособны из-за высоких издержек производства своей продукции (энергосбережения, цен на сырье и т. Д.) и отрицательной рентабельности предприятия. Теоретически негативными последствиями таких предприятий являются: появление предприятия в ближайшем будущем из определенного сектора экономики; увеличение безработицы; и падение конкуренции в этой области.

Здесь, в развитых странах, мы говорим о процессе финансового оздоровления экономически несостоятельных предприятий.

Практика создания благоприятных условий для заключения соглашения с кредиторами о реорганизации существует и в Англии: так называемый «лондонский подход» предполагает первоначальное получение от Банка Англии гарантий возмещения требований кредиторов на период временного моратория, предшествующего заключению указанного соглашения [6].

Возможно одним из основных препятствий для проведения финансового оздоровления во многих, особенно развивающихся странах, является отсутствие должной поддержки в виде новых финансовых вливаний в предприятия. В США, например, одним из распространенных способов финансирования оздоровления является использование заемного капитала, выдаваемого банками компании, фактически подавшей заявление по Закону о банкротстве. Такое лояльное поведение банков объясняется тем, что все новые кредиты имеют абсолютный приоритет по отношению к долгам предприятия до наступления банкротства. Таким образом, выдавая кредит компании, проходящей процедуру оздоровления, банк во многих случаях имеет высокие шансы погашения ссуды [7].

Особого внимания заслуживает вопрос своевременного предупреждения несостоятельности компаний, что способствует увеличению вероятности сохранения бизнеса. Здесь интересен опыт Франции, где представители суда стремятся инициировать переговоры должника с кредиторами при первых признаках надвигающейся неплатежеспособности. Введение таких превентивных мер обусловлено стремлением не допустить захвата имущества должника, не являющегося пока несостоятельным, со стороны отдельных кредиторов. Что касается должника, для получения судебной защиты ему достаточно просто продемонстрировать наличие финансовых трудностей, способных привести к потере платежеспособности [8].

Банкротство предприятия понимается как юридические действия, которые привели к закрытию некоторого долга без уплаты каких-либо долгов. Финансовая реабилитация предприятия представляет собой комплекс мер, направленных на восстановление производственной деятельности, техническое и технологическое перевооружение предприятия, а также повышение конкурентоспособности продукции, произведенной для того, чтобы спасти предприятие от банкротства.

На следующем рисунке показаны основные направления поддержки реального сектора экономики Республики Узбекистан.

Таким образом, основными направлениями развития реального сектора являются модернизация отрасли, установление прочных отношений между предприятиями и финансовыми институтами и увеличение внутреннего спроса на продукцию, производимую в стране.

Кроме того, реструктуризация задолженности перед другой формой помощи, предоставляемой реальному сектору. Учитывая, что эти долги обусловлены различными причинами, эта политика осуществляется правительством для решения долговой нагрузки, которая влияет на финансовую устойчивость предприятий.

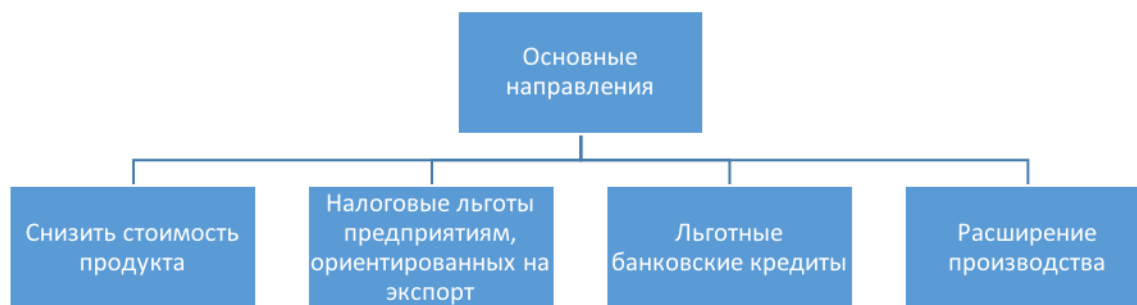


Рис. 1. Основные направления поддержки реального сектора экономики

В то же время, принимая во внимание индивидуальность предприятия, его место в отрасли, финансово-промышленные отношения с другими предприятиями, условия возмещения этих предприятий могут быть установлены по-разному, санкции могут быть отменены или виды долга могут быть удалены с предприятия.

Например, в 2009 году правительство Узбекистана выделило 50 предприятий с государственным бюджетом и государственными фондами для реструктуризации своих текущих долгов для оказания помощи предприятиям реального сектора. В результате этой работы компания инвестировала более 350 миллиардов суммов, потратило более тысячи долларов на предприятия и их модернизацию [9].

Сегодня основным фактором, способствующим успешной реализации глубоких экономических реформ в Узбекистане, является инвестиционная деятельность коммерческих банков. Например, в Узбекистане коммерческие банки становятся все более универсальными в экономике. Немецкие банки активно участвуют в модернизации или общей реабилитации своих предприятий за счет собственных средств, помимо предоставления различных финансовых услуг на протяжении многих лет.

На рисунке 2 представлен масштаб инвестиций коммерческих банков, направленных на модернизацию, техническое и технологическое перевооружение предприятий за счет всех источников финансирования в Республике Узбекистан.

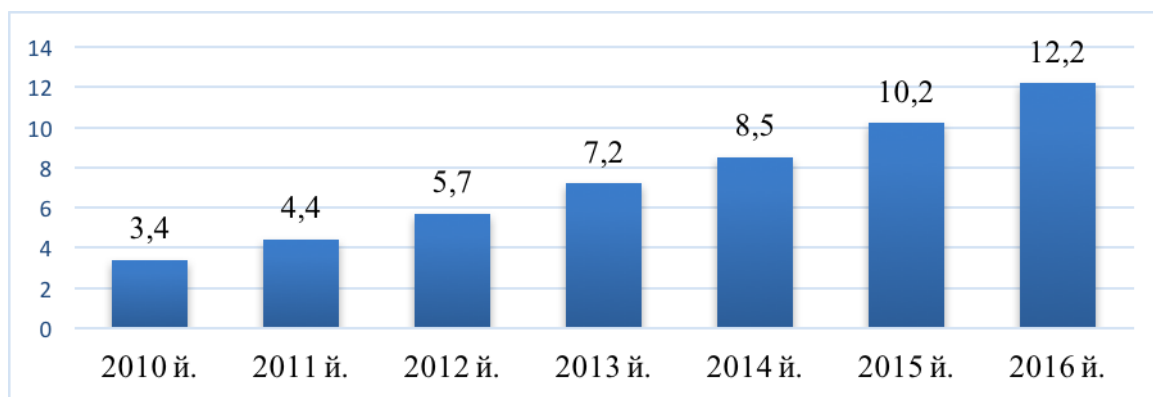


Рис. 2. Динамика инвестиционных кредитов, в трлн суммах

Как видно из рисунка 2, в последние годы эта тенденция неуклонно растет, причем среднегодовые темпы роста в реальном секторе составляют 30 процентов, в среднем 36 процентов и 46 процентов для малых предприятий. За последние пять лет объем инвестиций в экономику банков увеличился в 4,1 раза.

Все банки, ТНК и финансовые учреждения пострадали от последствий глобального финансово-экономического кризиса и стремились смягчить эти последствия за счет долгосрочных национальных экономик.

Был успешно внедрен механизм поиска и продажи инвесторов для обеспечения финансового оздоровления экономически несостоятельных предприятий в балансе коммерческих банков, восстановления производства современных конкурентоспособных продуктов на этих предприятиях, дальнейшего устойчивого развития этих предприятий и финансовой эффективности. В частности, по состоянию на 1 января 2015 года коммерческие банки приняли 173 экономически несостоятельных предприятия на свои балансы (см. Таблицу 1).

Таблица 1. Экономически несостоятельные предприятия, принятые на балансе коммерческих банков (по состоянию на 1 января 2015 года)

Наименование банков	Количество принятых	Количество проданных инвесторам	Объем инвестиций банка (в млн. Сум)	Проданные в процентах
Национальный банк	68	40	253767	58,8%
Асака банк	47	46	59759	97,9%
УзСҚБ	15	13	56376	86,7%
Агробанк	14	14	36221	100%
Ипотека банк	12	10	26862	83,3%
Туран банк	5	5	45653	100%
Капитал банк	2	1	85653	50%
Алока банк	3	3	27844	100%
Народный банк	3	3	383	100%
Инфинбанк	1	1	18486	100%
Микрокредит банк	1	1	48	100%
ҚҚБ	1	1	2176	100%
Хамкор банк	1	1	71	100%
Жами:	173	139	613298	80,3%

Следующие цифры и факты подтверждают, что успешная реализация реформы экономического восстановления экономически несостоятельных предприятий глубоко укоренилась. В таблице 1 показано, что на экономически неплатежеспособных предприятиях коммерческие банки инвестировали 613,3 млрд. долл. США в доходы от мероприятий по модернизации. Центральным банком был введен объем инвестиций в официальный эквивалент 253,2 млн. долларов США. Продукция этих предприятий будет продана с 1 января 2015 года в размере 3115,5 млрд. сумов и 821,6 млн. сумов из них был экспортирован. По состоянию на 1 января 2014 года эти предприятия создали более 9000 новых рабочих мест в результате мер модернизации. Продажа этих предприятий потенциальным инвесторам, которая была необходима для дальнейших финансовых показателей, находилась на уровне 80,3%.

Прибыль от продаж 139 медицинских компаний коммерческим банкам превышает 1 трлн. 245,2 млрд. сумов, из них 36,3%, или 452,2 млрд. сумов, уже были оплачены инвесторами. Средства 44 медицинских предприятий, проданных за 110 млрд. сумов, были полностью оплачены. Еще 953 млрд. сумов долга от продажи 95 других предприятиями, будут регулярно выплачиваться инвесторами. Из этой суммы доля Национального банка составила 596,6 млрд. сумов, или 47,9% от выручки продаж предприятий.

Разработан механизм стимулирования коммерческих банков по долгосрочным инвестициям в целях финансового оздоровления экономически несостоятельных предприятий в стране. В частности, в структуре кредитного портфеля коммерческих банков применяются налоговые преференции в зависимости от доли долгосрочного инвестиционного финансирования.

Таблица 2.

Долгосрочное финансирование инвестиций в кредитный портфель Банка	Установленная ставка упрощенного налога на прибыль (в процентах)
От 35% до 40%	80%
От 40% до 50%	75%
Свыше 50%	70%

Кроме того, были приняты следующие меры для облегчения проблем, возникающих при продаже финансовых учреждений:

- продажа предприятий или коммерческих банков в их уставных фондах, а также путем продажи имущества, полученного коммерческими банками по обязательствам должников, и продажи по рыночной стоимости путем прямых переговоров в случае объявления неторговых торгов;

- продажа рыночной стоимости на 10 процентов (но не более 50 процентов от рыночной стоимости), если инвесторы не заинтересованы в результатах прямых переговоров и не заинтересованы в результатах прямых переговоров;

- все предприятия, продаваемые коммерческими банками, в том числе текстильные предприятия, доли в уставных фондах, обязательства по погашению задолженности и процентные платежи по имуществу, приобретенному должником, без уплаты каких-либо процентов на остаток приобретения, передача имущества и залог третьим лицам.

Теперь проанализируем текущее состояние финансового состояния экономически несостоятельных предприятий, принятых на баланс НБУ.

Столица коммерческих банков и крупные привлекательные депозиты положительно влияют на поддержку банков реальному сектору. Например, на 1 января 2013 года 168 банкам были обеспечены неплатежеспособными предприятиями, которые были предоставлены банками на сумму 388 млрд.сумов. По состоянию на 1 января 2015 года объем инвестиций банков в эти предприятия увеличился на 158% и составил 613,3 млрд.сумов. Доля предприятий, проданных инвесторам в общем количестве экономически несостоятельных предприятий, возросла с 71,4 процента до 80,3 процента.

В результате на базе обанкротившихся предприятий существует множество производственных возможностей, эти компании разрабатывают конкурентоспособную продукцию с отечественными товарами, и большинство из них ориентированы на экспорт, а государство увеличивает валютные резервы. За последние годы эти предприятия увеличились на 2,8 трлн.сумов, из которых 780 млн.сумов продуктов экспортировались.

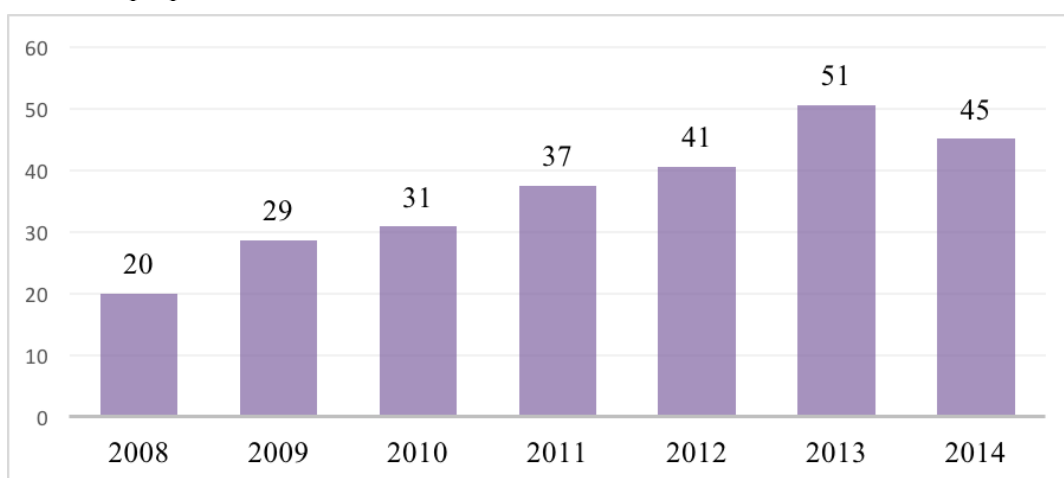


Рис. 3. Объем инвестиций НБУ в экономически несостоятельные предприятия

Рисунок 3 иллюстрирует модернизацию экономически несостоятельных предприятий, а масштаб инвестиций в капитальное строительство имеет устойчивый рост. Общий объем инвестиций составил 244 млрд. сумов, в том числе 129 млрд. сумов была направлена только на модернизацию. Общий объем товаров и услуг, производимых этими предприятиями, составил 852 млрд. сумов. Экспорт продуктов составил 200 миллионов сумов. В 2014 году объем производства составил 286 млрд. сумов и на 67 млн. долл. США был экспорт. На этих предприятиях создано 8431 рабочее место.

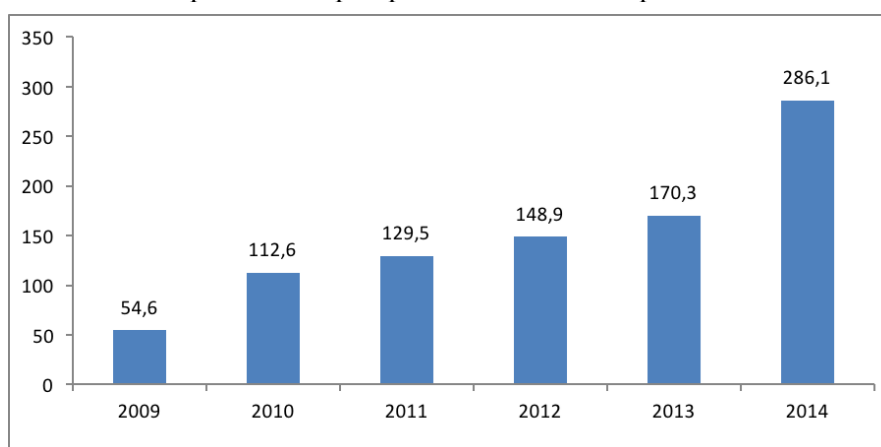


Рис. 4. Объем продукции, производимой экономически несостоятельными предприятиями на балансе НБУ

В результате оперативных мер по продаже финансовых учреждений стратегическим инвесторам общий итог проданных предприятий составило 596 млрд.сумов. По условиям договора

купли-продажи инвесторы должны были платить по частям. До недавнего времени было оплачено 217 миллиардов сумов, а за 15 предприятий в общем итоге было получено 83 млрд. долларов США. В 2014 году эта цифра превышает сумму по сравнению 2013 годом на 241%.

Анализ экономически несостоятельных предприятий на балансе НБФО в секторах экономики проиллюстрирован на рисунке ниже.

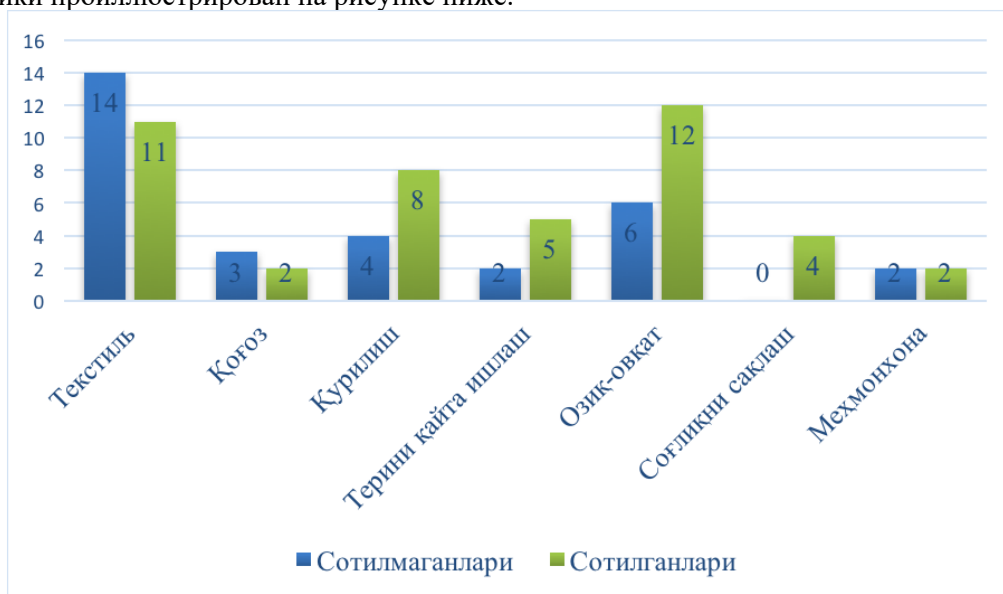


Рис. 5. Экономически несостоятельные предприятия на балансе НБУ в секторах экономики

На рисунке 5 показаны интересные, но отрицательные цифры для текстильной промышленности. Причиной ненадежного характера этих компаний, по моему мнению, является их стоимость, например, около 10 миллиардов долларов и что инвесторы не инвестируют такие большие суммы.

Заключение. Мы разработали следующие практические предложения о том, как продать стратегического инвестора (даже если есть положение) и лучший способ обеспечить финансовую устойчивость вновь созданных дочерних компаний вместо экономически нечувствительных компаний.

- Большинство инвесторов, желающих купить бизнес в банках, - это не иностранные инвесторы, а местные инвесторы. Например, только 25 процентов иностранных инвесторов приобрели в НБУ предприятия.

- Информация о продаже компании была опубликована только в 2000 экземплярах газеты и рекламе на сайтах банков. Это означает, что банки должны работать над маркетингом и рекламой, а также участвовать в международных выставках.

- Прежде чем банк сможет продать предприятие, вам необходимо пройти несколько этапов: погашение банкротских долгов, открытие бизнеса на основе активов, модернизации и производства. Для них инвестиционные компании банка платят большую сумму. В некоторых случаях цена в конце кампании ниже объема инвестиций, сделанных банком. Поэтому банкам желательно продать банк инвестору, который сможет купить на любом этапе всего процесса.

- Одной из основных проблем обеспечения финансовой устойчивости экономически несостоятельных предприятий, успешного производственного процесса и их продажи инвесторам было отсутствие квалифицированного персонала в области корпоративного управления. Успешный персонал в оптимальном управлении активами с низкой или плохими прибылями очень важен для банков. Необходимо организовать учебные курсы в области корпоративного управления и научить их современным методам управления инновациями, определить возможности применения опыта иностранных банков.

- Уровень инфляции в нашей экономике приводит к снижению стоимости реального капитала, который включен в качестве финансового риска. Снижение курса национальной валюты и политика снижения ставки рефинансирования Центрального банка позволяют увеличить денежную массу и инвестировать меньше для инвесторов.

- Несмотря на то, что наше правительство придает большое значение строительству дорог и развитию инженерной и коммуникационной инфраструктуры, неадекватная инфраструктура является одной из основных проблем при продаже экономически несостоятельных предприятий, которые были приняты банками. На этот фактор, например, повлияли быстрые продажи экономически

несостоятельных предприятий в Ташкентской и Ташкентских областях. Развитие инфраструктуры ведет к низкой стоимости производства.

- Информационная асимметрия. В некоторых областях делового сектора бюрократические решения негативно влияют на принятие решений инвесторами.

- Вместе с коммерческими банками Центрального банка мы предлагаем создать совместный веб-сайт с Государственным комитетом по приватизации, демонополизации и развитию конкуренции. С помощью этого веб-сайта все деловые предприятия (проданные и проданные) должны делать то же самое. Этот веб-сайт содержит информацию обо всех товарах. Инвесторы смогут отправлять товары, проданные через этот сайт. Существует также возможность установить ссылки на покупку банков и предприятий на веб-сайте. Недавно открытые предприятия веб-сайта могут сыграть «единое окно» для экономически небезопасных предприятий. Этим обеспечиваются и решаются проблемы, связанные с бизнесом приобретенных предприятий, любые лицензии, проблемы со связью, связанные с подключением, заявки на предоставление кредитов и любые другие проблемы, могут ускорить всю работу, которая может быть решена в Интернете через этот сайт и объективно решить их без бюрократических барьеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Файншмидт, Е. А. Международная практика антикризисного управления [Текст]: учебник. Ч.2. / Файншмидт Е. А. - М.: Издательско-торговая корпорация «МК», 2006.-400 с.
2. Thonabauer and Nosslinger. Credit approval process and Credit Risk Management. Vienna: Oesterreichische National Bank, p. 45. 2004<https://www.oenb.at/en/Publications/Financial-Market/Publications-of-Banking-Supervision/archive-guidelines-and-publications.html>
3. Martini et. al. "Bad banks finding the right exit from the financial crisis". Several bad bank concepts being discussed internationally, McKinsey and Company. P. 13. 2009
4. Barton C., Wilson R. "Conventional loan workouts". Conventional loan work workouts, Dallas: Texas. P.6. 2010
5. Flechtner A. "REFIRE and Crown Credit Services GmbH Interview: Primary and special servicing". 2012
6. Мелехова, Т. В. (2012). Практика финансового оздоровления предприятий в России и за рубежом. *Научные записки ОрелГИЭТ*, (2), 214-218.
7. Jahn N., Memmel C., Pflingsten A. "Discussion paper: Bank's concentration versus diversification in the loan portfolio: new evidence from Germany". Bndespank discussion paper, #53, 2013, P. 29. http://www.sefrance.fr/images/documents/mckinsey_a_risk_management_approach_to_a_successful_infrastructure_project.pdf
8. Вахабов А., Жумаев Н., Хошимов Е. Глобальный финансовый кризис: причины, особенности и пути смягчение экономики. Ташкент, Академия, 2009.
9. Cavalier, G. A. (2008). French Bankruptcy Law and Enforcement Procedures: Commercial Code-Article L. 632-2 para. 2. Азимов З. Иқтисодий ночор корхоналарни соғломлаштиришда банкларнинг роли. Бозор, пул, кредит. 2013, №4. 5-7 б.
10. Саттаров Б. Инвестиционная деятельность банков - развитие экономически несостоятельных предприятий. Рынок, деньги, кредит. 2013, №10. 56-59 стр.
11. Акрамов Б. На пути оздоровления экономически-несостоятельных предприятий. Рынок, деньги, кредит. 2013 №10. 28 стр.
12. Каримов И. А. «Глобальный финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». Ташкент, Узбекистан, 2009. 6 стр.
13. Barton C., Wilson R. "Conventional loan workouts". Conventional loan work workouts, Dallas: Texas. P.6. 2010
14. Flechtner A. "REFIRE and Crown Credit Services GmbH Interview: Primary and special servicing". 2012
15. Jahn N., Memmel C., Pflingsten A. "Discussion paper: Bank's concentration versus diversification in the loan portfolio: new evidence from Germany". Bndespank discussion paper, #53, 2013, P. 29.
16. Martini et. al. "Bad banks finding the right exit from the financial crisis". Several bad bank concepts being discussed internationally, McKinsey and Company. P. 13. 2009
17. Thonabauer and Nosslinger. Credit approval process and Credit Risk Management. Vienna: Oesterreichische National Bank, p. 45. 2004.
18. Хайдаров А. Я. Презентация «Банковские и финансовые институты в модернизации реального сектора экономики Республики Узбекистан» на Республиканской научно-практической конференции, организованной Академией банковского дела и финансов Республики Узбекистан 19 ноября 2014 года.
19. <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB12-Chapters/Resolving-Insolvency.pdf>
20. http://www.uncitral.org/pdf/english/workinggroups/wg_5/51stWG5/MSMEs_Rehabilitation_Proceedings_Korea_20170505.pdf
21. <http://www.iflr.com/Article/3712325/2017-Insolvency-and-Corporate-Reorganisation-Report-Japan.html>
22. <http://orelgiet.ru/docs/nauchzap/44-melehova.pdf>
23. https://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/08/gililovmark@inbox.pdf

ЯКІСНЕ ПРОЦЕСНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Оксана Синякова, фінансовий і антикризовий директор

Україна, Миколаїв,
Товариство з обмеженою відповідальністю
«Корпорація Гектар»

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6113

ARTICLE INFO

Received 03 June 2018
Accepted 09 August 2018
Published 30 August 2018

KEYWORDS

management systems,
business processes,
interaction,
process approach,
external factors,
analysis,
competitiveness.

ABSTRACT

Matching the activity specifics, the method of the system constructing of business processes with the logical concept of the process approach inculcation at an enterprise is suggested and formally described.

The process approach, which is used by many enterprises as the most progressive management tool, aimed at achieving results, has been examined and studied in detail.

At the practical research level, it is found out that the systematic approach of mapping, performing, documenting, measuring, monitoring and controlling both automated and non-automated processes determines the main role in the management of business processes in order to achieve the goals and the business strategies of the enterprise.

Citation: Оксана Синякова. (2018) Yakisne Protsesne Upravlinnia Pidpriemstvom. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 7(19). doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6113

Copyright: © 2018 Оксана Синякова. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

*Найбільше страждають ті організації,
які помилково вважають,
що завтра буде таким, яким було вчора [3]*

Вступ. В даний час багато українських підприємств впроваджують процесний підхід до управління, розробляють системи менеджменту. Бізнес в процесі розвитку постійно вимагає підтримки змін в процесах.

Систему бізнес-процесів підприємства можна визначити як його діяльність, що розглядається у вигляді сукупності організованих й взаємопов'язаних між собою бізнес-процесів. Такий погляд на підприємство означає структурування всієї виконуваної в ньому діяльності та ув'язку бізнес-процесів між собою в чітко організовану і ефективно взаємодіючу систему.

Ефективно побудовані бізнес-процеси дозволяють підприємству рости та розвиватися з урахуванням постійно зростаючих вимог ринку.

При розробці системи бізнес-процесів підприємства стикаються з певними проблемами. В першу чергу, у них відсутня методика побудови системи процесів.

Побудовані на основі формальних переліків системи процесів є також формальними й відірваними від реального бізнесу підприємства.

Результати дослідження. Багатоцільовий характер діяльності підприємства визначає наявність системи функцій управління, тобто комплексу взаємопов'язаних у часі та просторі видів діяльності підприємства при його направленої впливі на об'єкт [2].

Проблематика розвитку підприємства на сьогодні постає доволі розкритою, й різні питання щодо розвитку підприємства слід визнати вирішеними. Водночас, одним з таких питань, що потребує свого вирішення і є недостатньо висвітленим у сучасних напрацюваннях,

це питання розробки методики побудови системи бізнес-процесів на підприємстві, з урахуванням специфіки діяльності [1].

В ході проведеного дослідження на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Корпорація Гектар», було виявлено, що управління бізнес-процесами є системним підходом для відображення, виконання, документування, вимірювання, моніторингу та контролю як автоматизованих, так і не автоматизованих процесів, для досягнення цілей і бізнес - стратегій підприємства.

За результатами дослідження було виявлено, власнику або керівнику підприємства дуже важливо, в першу чергу, самому перейнятися ідеєю процесного управління, а по-друге, донести свою переконаність до своїх співробітників.

Досвід показує, що в побудові бізнес-процесів успіху добилися ті підприємства, власники або керівники яких створили власну, логічну і зрозумілу концепцію впровадження процесного підходу, саме адаптовану під сферу діяльності. На протязі декількох років, докладаючи неймовірних зусиль, зуміли її реалізувати та домоглися бажаного результату.

Для ефективної роботи даної системи важливо створити певну культуру роботи з процесами на всіх рівнях управління. Наявність відпрацьованої системи бізнес-процесів значно спрощує приведення діяльності підприємства на відповідність вимогам стандартів якості, відповідність яким стає важливою конкурентною перевагою.

Процесний підхід вже давно використовується багатьма підприємствами як найбільш прогресивний інструмент управління, націлений на досягнення результатів. Існує безліч думок, що вважати процесом і які вимоги необхідно реалізувати, щоб впровадити процесне управління.

В ході дослідження для початку ми спробували визначити діяльність, яка буде управлятися за принципами процесного управління. Існує два підходи для виділення такої діяльності, і вони обумовлені тим, що за допомогою впровадження процесного управління підприємство, як правило, хоче вирішити будь-яку проблему, або реалізувати будь-яку мету.

Спочатку підприємству необхідно ідентифікувати свої проблемні зони й співвідносити їх з видами діяльності, в яких можуть виникати ці проблеми. Принцип виділення процесів під мету підприємства передбачає, що підприємство визначить види діяльності, які вносять найбільший внесок у досягнення поставленої мети. Ми залишаємо за рамками нашої статті способи ідентифікації таких видів діяльності, вони настільки зрозумілі і прості, що для їх освоєння не потрібно спеціальної підготовки.

Крім ідентифікації процесів необхідно визначити їх послідовність і взаємодію. Послідовність передбачає, що підприємство має визначити черговість процесів. Взаємодія передбачає, що між процесами повинен бути налагоджений обмін інформацією і результатами. Особливо це важливо, коли результат одного процесу є входом наступного процесу.

Перед тим, як опрацювати всі деталі, слід проаналізувати сукупність зовнішніх факторів. На практиці об'єкта нашого дослідження - це відомості про постачальників, контрагентів, оптових покупців пропонованої продукції.

Щоб підприємство працювало ефективно, потрібно налаштувати кожен бізнес-процес - від самого складного до найдрібнішого.

В першу чергу необхідно розставити пріоритети, необхідна, свого роду, візуалізація - створити список процесів всередині компанії і зробити опис до них.

Перш ніж приступати до бізнес-процесів, потрібно зрозуміти границі - коли і як починається і закінчується процес, тобто визначити обсяги.

Далі, важливо визначити зону відповідальності ключових співробітників, які володіють відповідними професійними компетенціями. Завдання кожного керівника або власника бізнесу правильно та розумно організувати взаємодію людей на своєму підприємстві. Для цього необхідно налагодити організаційну структуру - побудувати піраміду з ролей на підприємстві та схему підпорядкування.

Для реалізації бізнес-процесів на підприємстві необхідно скласти бюджет, в якому визначити часові рамки виконання і детально надати розрахунок необхідних фінансових ресурсів.

У кожній події є причини й слідства, тому важливо обов'язково проаналізувати результати вжитих заходів.

Інтерес даного питання обумовлюється тим, що в процесі впровадження методики побудови системи бізнес-процесів на підприємстві виникає безліч питань, тому актуальні напрацювання з даного напрямку.

Висновки. Перспективи ефективного розвитку підприємства в конкурентному середовищі, поза сумнівом, є. Та реалізація цих перспектив вимагає, звичайно, певного часу, а головне – постійних конструктивних всесторонньо обґрунтованих зусиль власника або керівника підприємства.

Вважаємо, жоден бізнес-процес не може бути досконалим і на 100% відповідати реальності, завжди є місце якимось спрощенням і припущенням, навіть при реалізації самого чіткого регламенту.

Крім того, як відомо, в будь-якій новій сутності завжди закладена можливість подальшого вдосконалення. І створення бізнес-процесів також підтверджує цю філософську тезу. Хоч як би був прописаний ідеально бізнес-процес, все одно в ньому знайдеться щось таке, що також можна поліпшити або зараз, або - в майбутньому.

При описі бізнес-процесів потрібно прагнути до простоти й зрозумілості для співробітників, щоб мінімізувати складності або нерозуміння в процесі організації та виконанні необхідного функціоналу.

За результатами дослідження нами виявлено, що впровадження процесно-орієнтованого підходу і реалізація бізнес-процесів спрямовані на збереження цінностей, тобто отримання більшої результативності при тих же витратах.

Недалекоглядним є підхід, коли будь-яка частина підприємства розвивається без урахування пріоритетів, які визначають, що саме насправді є найкращим для всього підприємства [2].

Завдяки системному і свідомому управлінню процесами, підприємство має можливість домогтися кращих результатів швидше і гнучкіше для забезпечення конкурентоспроможності в умовах нестабільного ринкового середовища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, науковий журнал, № 11 [182], частина 1, Л., 2012. – 612с.
2. Немцов В. Д., Довгань Л. Є. Стратегічний менеджмент. – навчальний посібник, ДП «Експрес-Поліграф», К., 2001. – 560с.
3. Свэйм Р. Стратегии управления бизнесом Питера Друкера / Пер. с англ. под ред. А.Н. Цветкова. – СПб.: Питер, 2011. – 416с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ МІНІМАЛЬНИХ ЗАПАСІВ НАФТИ ТА НАФТОПРОДУКТІВ

Чукаєва І. К., д. е. н., з.н.с.

Україна, Київ, Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6114

ARTICLE INFO

Received 12 June 2018

Accepted 25 August 2018

Published 30 August 2018

KEYWORDS

institutional environment,
oil and petroleum products,
stocks,
association with the EU,
EU directive.

ABSTRACT

The article analyzes the current state of the institutional environment for the creation of minimum oil and petroleum products reserves in accordance with the documents of the Association of Ukraine with the EU. In particular, the problems and prospects of the implementation of the plan of implementation of the European Directive 2009/119 / EU concerning the formation of stabilization oil and oil products, in which the draft model for the creation of oil and petroleum products reserves is presented.

Citation: Чукаєва І. К. (2018) Problemy Formuvannia v Ukraini Minimalnykh Zapasiv Nafty ta Naftoproduktiv. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 7(19). doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30082018/6114

Copyright: © 2018 Чукаєва І. К. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

Вступ. Підписуючи в 2014 році документи по асоціації з ЄС, Україна взяла на себе зобов'язання по створенню мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів (МЗНН). До цього її зобов'язують договір про заснування Енергетичного Співтовариства, який є частиною політики Євросоюзу стосовно експортного законодавства і директива 2009/119/ЄС. У відповідність з цими документами, всі країни ЄС, і Україна в тому числі, повинні сформувати МЗНН до 2023 року.

Орієнтовна вартість підготовки інфраструктури для МЗНН становить приблизно 200 млн. грн. на рік, 500 млн. грн. в рік йде на формування самого стратегічного запасу, і ще 300 млн. грн припадає на зберігання і оновлення резерву.

Наші сусіди, Угорщина і Румунія, витратили на створення своїх паливних запасів 4 і 5 років.

Результати дослідження. Україна вже 15 років намагається сформувати свої мінімальні запаси нафти та нафтопродуктів. Зокрема, Меморандум між Україною та Європейським Союзом про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі від 01.12.2005 р. передбачає положення про надання допомоги Україні в реалізації її національної стратегії безпеки поставок нафти.

Відзначається, що сторони зобов'язуються розпочати спільну роботу з метою розробки системи управління українськими стратегічними запасами нафти з урахуванням практики ЄС (підпункт «h» п.3.4) [1].

З метою реалізації положень зазначеного Меморандуму Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08.12.2009 р. було затверджено Концепцію створення в Україні мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів на період до 2020 року [2].

Досягнення зазначеної мети передбачає створення мінімальних запасів, що з урахуванням обсягу власного видобутку нафти гарантує наявність 90-денного обсягу внутрішнього споживання нафти і нафтопродуктів відповідно до стандартів ЄС, визначених Директивами Ради 68/414/ЄЕС від

20.12.1968 р., 98/93/ЄС від 14.12.1998 р., 2006/67/ЄС від 24.07.2006 р., 2009/119/ЄС від 14.09.2009 р. щодо зобов'язань держав – членів ЄС підтримувати мінімальні запаси сирової нафти і/або нафтопродуктів та забезпечувати їх зберігання, оновлення та використання.

Зокрема, ч.1 ст.3 Директиви Ради 2009/119/ЄС від 14.09.2009 р. встановлює, що держави-члени приймають належні закони, підзаконні акти та адміністративні положення для забезпечення збереження на їх користь на території Співтовариства та на постійних засадах загального рівня резервів нафти, який був би еквівалентним 90 днями середньодобового значення імпорту нетто, або шістдесят одним днем середнього внутрішнього добового споживання [3].

17 травня 2016 року голова Державного агентства резерву України Вадим Мосійчук повідомив про підготовку плану імплементації Європейської директиви 2009/119/ЄС щодо формування стабілізаційного запасу нафти і нафтопродуктів [4].

Метою розробки плану імплементації було розв'язання проблем довкола створення в Україні системи мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів та управління нею, яка б діяла відповідно до Директиви 2009/119/ЄС стосовно накладання на держав-членів ЄС зобов'язання щодо підтримки мінімальних запасів нафти та/або нафтопродуктів.

План імплементації Директиви Ради ЄС 2009/119/ЄС стосовно покладення на держав-членів ЄС зобов'язання щодо підтримки мінімальних запасів сирової нафти та/або нафтопродуктів від 14 вересня 2009 року було підготовлено на виконання:

статті 338 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами, з іншої сторони (строк імплементації положень Директиви у законодавство України – протягом 3 років з дати набрання чинності цією Угодою, строк впровадження – протягом 11 років з дати набрання чинності цією Угодою);

пункту 181 Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами, з іншої сторони на 2014-2017 роки, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 року № 847 «Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» (строк виконання відповідно до Плану заходів – липень 2015 року).

Положення Угоди про асоціацію підпадають під тимчасове застосування відповідно до статті 486 Угоди та Вербальної ноти Генерального секретаріату Ради Європейського Союзу від 30 вересня 2014 року щодо тимчасового застосування положень Угоди про асоціацію

Відповідальним за організацію роботи та виконання заходів плану імплементації було визначено Міненерговугілля у межах своїх повноважень відповідно до Указу Президента від 6 квітня 2011 року № 382 «Про Положення про Міністерство енергетики та вугільної промисловості України». Співвиконавці: Мінекономрозвитку, Мінфін, НАК «Нафтогаз України» (за згодою), інші центральні органи виконавчої влади.

Відповідно до Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 року № 459 «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі» Мінекономрозвитку є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику, зокрема економічного розвитку. Мінекономрозвитку має бути залученим до процесу розробки нормативно-правових актів з питань, врегульованих Директивою 2009/119/ЄС.

Відповідно до Положення про Міністерство юстиції України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 2 липня 2014 року № 228, Мін'юст відповідно до покладених на нього завдань, зокрема, здійснює науково-експертне, аналітичне, інформаційне та методологічне забезпечення виконання Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, переклад актів *acquis communautaire* українською мовою, оновлення глосарія термінів *acquis communautaire*.

На першому етапі створення мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів є затвердження Урядом України моделі запасів нафти та нафтопродуктів, яка містить план поступового нарощування запасів сирової нафти і нафтопродуктів, програму фінансування, інформацію про відповідальний орган, а також кроки з апроксимації законодавства щодо запасів нафти і нафтопродуктів.

Таке рішення необхідно затвердити у координації з Секретаріатом Енергетичного Співтовариства та з метою виконання положень Директиви 2009/119/ЄС.

На другому етапі створення мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів є схвалення проекту закону про запаси нафти і нафтопродуктів після погодження його із Секретаріатом Енергетичного Співтовариства.

Основним програмним документом у сфері створення мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів є Енергетична стратегія України на період до 2030 року.

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють правовідносини у цій сфері є:

Кодекс України про надра;

Закон України «Про нафту і газ»;

Закон України «Про трубопровідний транспорт»;

розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 грудня 2009 року № 1498 «Про схвалення Концепції створення в Україні мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів на період до 2020 року».

Необхідно підкреслити, що на сьогоднішній день ситуація на ринку нафтопереробки України така, що швидко, якісно і без зайвих витрат переробити нафту в кінцевий продукт не вийде.

В Україні працює лише один нафтопереробний завод - Кременчуцький НПЗ. Створювати запаси нафти, з огляду на, що переробляти її можна на одному лише НПЗ - не виправданий ризик.

Відповідно до плану імплементації Європейської директиви 2009/119/ЄС щодо формування стабілізаційного запасу нафти і нафтопродуктів Державне агентство резерву України 26.07.2018 р. презентувало перший варіант законопроекту про мінімальні запаси нафти і нафтопродуктів.

В рамках презентації була представлена модель створення запасів нафти і нафтопродуктів згідно з якою, структура мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів (МЗНН), виходячи з фактичної потужності українських НПЗ, буде складатися з 30% нафти і 70% нафтопродуктів; нафтопродукти повинні включати автомобільний бензин і дизельне паливо

Для управління мінімальними запасами нафти і нафтопродуктів (МЗНН) буде створено незалежне агентство, 70% власності якого буде у держави, 30% - у операторів ринку.

Для зменшення операційних витрат, рекомендується використовувати систему stock-tickets, яка дозволяє зберігати і використовувати потужності зберігання в сусідніх державах на основі міжнародних угод; інші витрати повинні фінансуватися з акцизного податку.

Щоб забезпечити мінімальні запаси нафти і нафтопродуктів, Україні потрібно накопичити мінімальні запаси нафти і нафтопродуктів в обсязі понад 2 млн тонн еквівалента сирової нафти (580 тисяч тонн нафти, 460 тисяч тонн бензинів і 930 тисяч тонн дизельного палива) до кінця 2022 року.

Для накопичення цього ресурсу, за оцінками Енергетичного співтовариства, знадобиться 1,084 мільярда доларів. Ці гроші будуть необхідні для оплати закупівлі палива, а потім - для оплати його зберігання.

Нафта і нафтопродукти будуть зберігатися на комбінатах, які підвідомчі Держрезерву. Для створення і управління резервом планується створити окреме держпідприємство "Нафторезерв".

Існує два можливих варіанти фінансування такого резерву: перший - це поетапне підвищення акцизу на нафтопродукти (щорічно в середньому на 35-42 копійок за літр нафтопродукту протягом 2017-2022 років і на 8 копійок за літр в 2023 році), а другий - це кредитні кошти від Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку або інших міжнародних фінансових організацій.

На думку фахівців, в запропонованому проекті моделі є ряд недоліків.

1. У проекті моделі МЗНН необхідно чітко визначити джерело фінансування створення і функціонування запасів, а саме - фіксована частка акцизного податку з усього обсягу нафтопродуктів реалізується на внутрішньому ринку країни, яка буде направлятися для МЗНН.

Крім того, як заявили учасники Нафтогазовій Асоціації України, будучи представниками бізнесу, за умови вибору акцизу, як джерела фінансування, вони готові підтримати створення мінімального запасу нафти і нафтопродуктів, в тому числі, надавши на ринкових умовах свою інфраструктуру і взявши на себе реалізацію частини завдань.

2. Закупівля нафти і нафтопродуктів для запасів повинна здійснюється на формульній основі з прив'язкою до котирувань світових агентств з можливим використанням фінансування через довгострокові позики від міжнародних фінансових організацій на пропорційній основі (державі й учасники ринку), вартість їх зберігання, оновлення та реалізація формується на ринкових умовах.

3. Проект постанови «Про затвердження моделі формування мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів в Україні» необхідно виносити на розгляд Державної регуляторної служби.

Висновки. Створення мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів, виключно державою чи спільно з нафтовими компаніями, визнається однією з форм державного регулювання ринку енергоресурсів.

Адже цілком раціональним є висновок про те, що суб'єкти господарювання, які торгують нафтою та нафтопродуктами, отримуючи від цього прибуток, повинні нести відповідальність перед своїми клієнтами та забезпечувати їх від ризиків, оплачуючи створення мінімальних резервів.

Такий підхід цілком відповідає сучасній концепції соціальної відповідальності бізнесу, який має бути враховано під час формування вітчизняної моделі створення мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Меморандум між Україною та Європейським Союзом про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі від 1 грудня 2005 року // Офіційний вісник України. – 2006. – № 13. – Ст. 945.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення в Україні мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів на період до 2020 року» : від 08.12.2009 р., № 1498-р // Офіційний вісник України. – 2009. – № 96. – Ст. 3316.
3. Директива 2009/119/ЄС Ради від 14 вересня 2009 р. стосовно накладення на державчленів ЄС зобов'язання щодо підтримки мінімальних запасів сирої нафти та/або нафтопродуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/file/32530>.
4. План імплементації Директиви Ради ЄС 2009/119/ЄС стосовно покладення на держав-членів ЄС зобов'язання щодо підтримки мінімальних запасів сирої нафти та/або нафтопродуктів від 14 вересня 2009 року // Офіційний вісник ЄС L 265, 9 жовтня 2009 р., с. 9–23.

INTERNATIONAL JOURNAL OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN ECONOMY

ISSN 2412-8368

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite

7(19) August 2018

SCIENTIFIC EDITION

Indexed by:



Passed for printing 25.08.2018. Appearance 30.08.2018.

Typeface Times New Roman.

Circulation 300 copies.

Publisher RS Global Sp. z O.O., Warsaw, Poland, 2018

Numer KRS: 0000672864

REGON: 367026200

NIP: 5213776394

<https://rsglobal.pl/>