

ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 3 (42) 2017

м. Херсон

2017

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Ненько С.С.** – кандидат юридичних наук, доцент.

Головний редактор:

Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Імшеницька Ірина Георгіївна.

Редакційна колегія:

Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, професор;
Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;
Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;
Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;
Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;
Хельмут Шрайнер – академія права і справедливості, Німеччина;
Райнер Шамбергер – доктор економіки, Німеччина;
Хрістіан Херрманн – доктор економіки, Німеччина.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus 2016: 32.82

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 4 від 30.11.17 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2017

© Автори статей, 2017

ISSN 2522-4751

© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Журба О.М.**

СТАНОВЛЕННЯ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ

В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ ЗМІНИ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ В УКРАЇНІ.....9

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Квасній З.В., Волошанська А.В.**

РОЗВИТОК СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРОЯВ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ.....19

Широкова І.С., Лободзинська Т.П.

ЗМІНА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СВІТУ В РАМКАХ ПРОЕКТУ

«ОДИН ПОЯС – ОДИН ШЛЯХ».....22

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Головина Н.А.**

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ

ДЛЯ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....27

Гордей О.Д., Ярославський П.В.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АНТИКОРУПЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....30

Задорожна Л.М.

СИТУАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО

І ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....35

Володін С.А., Морозов Р.В., Чекамова О.І., Морозова О.С.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

РОЗВИТКУ РИСІВНИЦТВА.....39

Носирєв О.О.

ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ.....42

Орлов В.В.

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

НАСІННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....47

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бозуленко О.Я., Шкабара Т.Л.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ АСОРТИМЕНТУ.....52

Бондаренко В.О., Тулуб О.М.

УПРАВЛІННЯ ЗАГРОЗАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....56

Завідна Л.Д.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ЙОГО РОЛЬ

В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....60

Кучмєєв О.О.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....64

Маліновська М.В., Назаренко С.А.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....68

Морозова О.С., Морозов О.В., Морозов Р.В., Бабушкіна Р.О.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....71

Нижеголенко К.С.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ.....76

Нижник О.В.

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В РИЗИК-СЕРЕДОВИЩІ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....80

Павлов В.В.

УМОВИ І ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....84

Бірбіренко С.С., Папач Т.С.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ.....91

Сиваш Ю.М.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КРЕАТИВНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ НА ІННОВАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ ІННОВАЦІЙ.....94

Старинець О.Г.

АНТИКРИЗОВА ГНУЧКІСТЬ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА.....99

Трішкіна Н.І.

ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНОГО ЛАНЦЮГА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....105

Янковська К.С.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОЛОЧНОЇ ФЕРМИ З МЕТАНОВОЮ КОНВЕРСІЄЮ ЕКСКРЕМЕНТІВ ТВАРИН.....109

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Борецька Н.П.

ЗБАЛАНСОВАНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА РЕГІОНУ: КРИТЕРІЇ І ПОКАЗНИКИ.....114

Прохорчук С.В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ.....117

Сімків Л.Є., Потьомкіна Н.Ю.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ.....123

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Винниченко Н.В.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ.....127

Зайцев О.В., Нікітін Д.В.

КОНЦЕПЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ ПОЗИТИВНОГО РЕЗУЛЬТАТУ В ПРОЦЕСІ САНАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....133

Коваленко В.В., Коренєва О.Г.

КООРДИНАЦІЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....137

Машко А.І.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИСКУРС.....142

Наливайко Д.В.

ОЦІНКА РИЗИКУ ПІД ЧАС СТРАХУВАННЯ МАЙНА.....145

Перчук О.В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПУ ДО ЯКІСНОЇ ДОШКІЛЬНОЇ, ЗАГАЛЬНОЇ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ.....149

Юдіна (Каламбет) С.В., Сілін Р.С.

ЕКОНОМІЧНІ РІВНІ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....152

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Атамас П.Й., Шамрай Д.А.

ПРОБЛЕМИ ВІДШКОДУВАННЯ ЗАВДАНИХ ЗБИТКІВ ЗА НАСЛІДКАМИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ.....156

Люш В.О., Михайленко О.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	160
Письменна М.С. ОЦІНКА КРИТЕРІЇВ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕМОЖЦЯ ЗАКУПІВЛІ.....	163

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Жерліцин Д.М., Мандра В.В. МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЛОГІСТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКИМ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПОРТОМ.....	168
Нємкова О.А., Смолинець Ю.А. МЕТОДИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ XSS-АТАК НА УРЯДОВИХ НАВЧАЛЬНИХ РЕСУРСАХ.....	172
Рак Ю.А. КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЧИННИК ВИРОБНИЦТВА КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ.....	175

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Zhurba O.M.

FORMATION OF EXCHANGE RATE POLICY IN THE CONDITIONS OF A PERMANENT CHANGE
IN ECONOMIC CONDITIONS..... 9

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Voloshanska A.V., Kvasnii Z.V.

SERVICE INDUSTRY DEVELOPMENT AS AN ATTRIBUTE OF DEINDUSTRIALIZATION..... 19

Shyroкова I.S., Lobodzynska T.P.

CHANGE OF THE ECONOMIC SYSTEM OF THE WORLD WITHIN THE FRAMEWORK
OF THE PROJECT “ONE BELT – ONE ROAD”..... 22

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Golovina N.A.

THE STATE AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF DAIRY PRODUCTS FOR BABY FOOD
IN UKRAINE AND THE WORLD..... 27

Hordei O.D., Yarosichenko P.V.

INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE ANTICORRUPTION SYSTEM IN UKRAINE..... 30

Zadorozhna L.M.

SITUATIONAL MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF STRATEGIC AND TACTICAL MANAGEMENT
OF THE ENTERPRISE ACTIVITY..... 35

Volodin S.A., Morozov R.V., Chekamova O.I., Morozova O.S.

THEORETICAL APPROACHES TO ASSESSING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF RICE GROWING..... 39

Nosyriev O.O.

VECTORS OF DEVELOPMENT OF STATE INDUSTRIAL POLICY IN THE CONTEXT
OF NATIONAL INTERESTS OF UKRAINE..... 42

Orlov V.V.

TAXONOMIC ANALYSIS OF SEED PRODUCTION EFFICIENCY
OF HIGH GENERATION GRAIN CROPS IN UKRAINE..... 47

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bozulenko O.Ya., Shkabara T.L.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSORTMENT DEFINITION..... 52

Bondarenko V.A., Tulub O.M.

MANAGEMENT OF THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES..... 56

Zavidna L.D.

STRATEGIC ANALYSIS AND ITS ROLE IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM..... 60

Kuchmyeyev O.O.

FORMATION OF THE CONCEPT OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY
OF WHOLESALE TRADE ENTERPRISES..... 64

Malinovskaya M.V., Nazarenko S.A.

FEATURES OF THE FORMATION OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE..... 68

Morozova O.S., Morozov O.V., Morozov R.V., Babushkina R.O.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TOURIST BUSINESS
OF THE SOUTHERN REGION OF UKRAINE..... 71

Nyzheholenko K.S.

ANALYSIS OF THE CURRENT ECONOMIC CONDITION OF THE AGRARIAN ENTERPRISE
OF KHERSON REGION..... 76

Nyzhnyk O.V.

STRUCTURAL ELEMENTS OF THE COMPETITIVE POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM
OF THE ENTERPRISE IN THE RISK ENVIRONMENT OF FUNCTIONING..... 80

Pavlov V.V. CONDITIONS AND FEATURES OF INNOVATIVE-ORIENTED DEVELOPMENT OF UKRAINE ECONOMY.....	84
Birbirenko S.S., Papach T.S. WAYS TO INCREASE THE CONTENTION OF AN ENTERPRISE.....	91
Sivash Yu.M. METHODICAL APPROACH TO THE EVALUATION OF THE CREATIVITY OF EMPLOYEES AT AN INNOVATIVE ENTERPRISE AS A COMPONENT OF INNOVATION MANAGEMENT.....	94
Starynec O.G. ANTI-CRISIS FLEXIBILITY OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES: ESSENCE AND ESTIMATION.....	99
Trishkina N.I. FEATURES OF MANUFACTURING AND TRADING CHANNEL IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY.....	105
Yankovska K.S. ECONOMIC AND MATHEMATIC MODEL OF THE SYSTEM OF ENERGY SUPPLY FOR A DAIRY FARM BY METHANE CONVERSION OF ANIMAL DROPPINGS.....	109

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Boretska N.P. BALANCED SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION: CRITERIA AND INDICATORS.....	114
Prokhorchuk S.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE REGION.....	117
Simkiv L.Ye., Potiomkina N.U. INVESTMENT CLIMATE AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION.....	123

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Vynnychenko N.V. PROBLEMS OF THE BUDGET PROCESSES TRANSPARENCY IN UKRAINE.....	127
Zaitsev O.V., Nikitin D.V. THE CONCEPT OF ACHIEVING A POSITIVE RESULT IN THE PROCESS OF REORGANIZATION OF STATE-OWNED ENTERPRISES.....	133
Kovalenko V.V., Koreneva O.G. COORDINATION OF MONETARY AND FISCAL POLICY AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE.....	137
Mashko A.I. FINANCIAL RESOURCES: THE THEORETICAL ASPECT.....	142
Nalyvaiko D.V. RISK ASSESSMENT FOR PROPERTY INSURANCE.....	145
Perchuk O.V. ENSURE ACCESS TO QUALITY PRESCHOOL, GENERAL AND VOCATIONAL EDUCATION.....	149
Yudina (Kalambet) S.V., Silin R.S. ECONOMIC LEVELS OF TAX MANAGEMENT.....	152

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Atamas P.Y., Shamray D.A. PROBLEMS OF COMPENSATION OF THE CAUSED DAMAGES BY RESULTS OF STOCKTAKING.....	156
Liush V.O., Myhaylenko O.V. SUBSTANTIATION OF THE PRICE POLICY OF THE COMPANY.....	160
Pysmenna M.S. EVALUATION OF CRITERIA FOR DETERMINING THE WINNER OF THE PROCUREMENT.....	163

**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Zherlitsyn D.M., Mandra V.V.

FINANCIAL LOGISTICS MODEL AT THE SEA COMMERCIAL PORT MANAGEMENT SYSTEM.....168

Nemkova O.A., Smolynets Y.A.

METHODS OF PREVENTING XSS-ATTACKS ON GOVERNMENT EDUCATIONAL WEB-RESOURCES.....172

Rak Yu.A.

COMPETITION AS A FACTOR OF CONSULTING SERVICES' PRODUCTION.....175

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.748.330.3(477)

Журба О.М.,
аспірант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

СТАНОВЛЕННЯ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ ЗМІНИ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ В УКРАЇНІ

Журба О.М. Становлення валютно-курсової політики в умовах перманентної зміни економічних умов. У статті здійснено аналіз особливостей реалізації валютно-курсової політики України під час різних етапів розвитку економіки. Виокремлено характерні риси та заходи курсової політики для кожного етапу. Оцінено переваги та недоліки здійснених заходів на кожному етапі. На основі цього проведено порівняння особливостей реалізації курсової політики в різних періодах. Надано власні погляди на майбутній вектор розвитку курсової політики.

Ключові слова: валютно-курсова політика, економічна криза, Національний банк, валютний курс, валютний ринок, валютна політика, міжнародні резерви.

Журба А.Н. Становление валютно-курсовой политики в условиях перманентного изменения экономических условий. В статье осуществлен анализ особенностей реализации валютно-курсовой политики Украины во время различных этапов развития экономики. Выделены характерные черты и меры курсовой политики для каждого этапа. Оценены преимущества и недостатки проведенных мероприятий на каждом этапе. На основе этого проведено сравнение особенностей реализации курсовой политики в различных периодах. Предоставлены собственные взгляды на будущий вектор развития курсовой политики.

Ключевые слова: валютно-курсовая политика, экономический кризис, Национальный банк, валютный курс, валютный рынок, валютная политика, международные резервы.

Zhurba O.M. Formation of exchange rate policy in the conditions of a permanent change in economic conditions. The article analyzes the peculiarities of realization of the monetary and exchange rate policy of Ukraine during various stages of economic development. The distinctive features and measures of the exchange rate policy for each stage are singled out. The advantages and disadvantages of the implemented measures at each stage are estimated. On the basis of this, a comparison of the features of the implementation of exchange rate policy in different periods. Own views on the future vector of development of exchange rate policy are given.

Key words: currency exchange rate policy, economic crisis, National Bank, exchange rate, foreign exchange market, foreign exchange policy, international reserves.

Постановка проблеми. Валютно-курсова політика України, будучи невід'ємною складовою валютної політики, спроможна суттєво впливати не лише на економічний розвиток, але й на безпеку держави загалом. Валютно-курсова політика впливає практично на всі основні економічні показники, основними серед яких є такі: рівень інфляції, стан платіжного балансу, обсяги імпорто-експортних операцій, рівень відсоткових ставок, дефіцит Зведеного бюджету, Зовнішній державний борг, обсяги грошової маси. В Україні зміст та напрями реалізації валютно-курсової політики визначаються Національним банком України, яким залежно від стану економіки та інших факторів формуються засади грошово-кредитної політики. Водночас вітчизняні реалії формування валютно-курсової політики досить часто є відмінними від класичного розуміння її видів. Це пов'язано з цілим перелі-

ком факторів, які обумовили формування та розвиток економіки України, а відповідно, напрями й особливості використання певного виду валютно-курсової політики в певний період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Початок системного вивчення формування валютно-курсової політики України був покладений у 90-х роках ХХ ст. працями В. Галя, С. Михайличенко, С. Рожкова, Т. Узлюка, А. Філіпенка, В. Ющенко та інших вчених. Дослідження особливостей реалізації валютно-курсової політики під впливом перманентної зміни сучасної економіки України знайшло відображення у працях О. Береславської, Ю. Василенка, О. Владимирової, О. Дзюблюка, О. Петрика, Є. Попова, А. Скрипника, Т. Унковської та інших науковців. Слід віддати належне результатам їх досліджень, хоча дискусійними залишаються багато питань. Зокрема, відсутні комплексні

дослідження реалізації валютно-курсової політики з урахуванням загроз економічному розвитку України.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз реалізації валютно-курсової політики на різних етапах розвитку економіки України, виокремлення особливостей, переваг та прорахунків в ході її здійснення.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи наукову літературу щодо визначення тенденцій використання певних заходів валютно-курсової політики, найбільш детальним вважаємо підхід, який наводять М. Крупка, М. Кульчицький, Н. Жмурко, Д. Ванькович [1, с. 70], відповідно до якого виділяють 6 етапів еволюції валютно-курсової політики України в контексті заходів, що реалізуються на макроекономічному рівні: 1) етап становлення (1993–1995 роки); 2) етап адаптації (1996–1997 роки); 3) етап кризи (1998–1999 роки); 4) етап стабілізації в економіці (2000–2007 роки); 5) етап другої кризи (2008–2009 роки); 6) посткризовий етап (з 2010 року). Наведені етапи у більш пізньому періоді доповнено іншим автором, який виділив сьомий етап еволюції валютно-курсової політики – етап соціально-економічної кризи (з 2013 року) [2, с. 12].

На нашу думку, окрім наведеного підходу, становлення валютно-курсової політики України можна розглянути також з іншої позиції, а саме наявності кризових тенденцій в економіці та фінансовій системі. Наведений попередньо підхід наочно демонструє наявність протягом всіх років незалежності перманентного виникнення кризових явищ, водночас їх витоки та наслідки були різними.

Формування власної валютно-курсової політики, на нашу думку, слід починати розглядати з 1992 року, адже фактично до введення хоч і тимчасової, але власної валюти – купоно-карбованця, її не існувало. Із введенням у 1992 році купоно-карбованця (відповідно до Постанови Президії Верховної Ради «Про введення в обіг на території республіки купонів багаторазового використання України» від 9 вересня 1991 року № 1519-XI) [3] валютно-курсову політику можна охарактеризувати як таку, що була спрямована на лібералізацію та децентралізацію валютного ринку. Причиною цього було запровадження цілеспрямованого процесу монополізації зовнішньої торгівлі, а також відмови від практики централізованого планування з метою переходу до ринкової моделі економіки.

Характерною особливістю 1991–1993 років було, те що законодавчого та нормативно-правового поля фактично не існувало, тобто законодавчо неврегульованими були ключові питання валютного регулювання та контролю. Крім того, в цей період наявним було вільне курсоутворення, тобто на практиці існував плаваючий курс.

З метою певного упорядкування ситуації у сфері валютного регулювання, отже, призупинення стрімкого економічного спаду було видано практично перший нормативно-правовий акт, який визначав обмеження у валютній сфері, – Постанову Кабінету Міністрів України «Про реалізацію Указу Президента України від 2 листопада 1993 року «Про додаткові заходи щодо вдосконалення валютного регулювання»» від 26 листопада 1993 року № 962 [3]. Цей Указ мав за мету запровадження більш жорсткого валютного регулювання шляхом встановлення граничного розміру маржі між

курсами купівлі-продажу іноземної валюти по готівкових операціях менше 2,5% від подвоєного офіційного валютного курсу, а по безготівкових операціях менше 2,5% від офіційного валютного курсу; посилення контролю за рухом коштів через митницю; встановлення фіксованого валютного курсу. Введення фіксованого валютного курсу було пов'язано з прагненням зменшити вплив валютного курсу на зростання внутрішніх цін, динаміка пришвидшення яких пов'язувалась із суттєвим збільшенням цін на енергоносії.

З 1993 року було прийнято низку нормативно-правових актів, які певною мірою врегулювали питання валютного регулювання та контролю, таких як Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 року № 15-93 [4], який закріпив основні засади валютно-курсової політики, окреслив порядок операцій з валютними цінностями та визначив функції Національного банку в цій сфері; Указ Президента України «Про вдосконалення валютного регулювання» від 22 серпня 1994 року № 457/94 [5], в якому Національному банку було доручено розробити умови уніфікації ринкового та офіційних курсів валют. На виконання вимог Указу було прийнято Постанову Правління НБУ «Про уніфікацію курсу карбованця до іноземних валют та лібералізацію валютного ринку України» від 22 жовтня 1994 року № 174-А [6], в якій було визначено, що курс карбованця буде визначатись в результаті торгів на Українській міжбанківській валютній біржі. Таким чином, режим фіксованого валютного курсу був змінений на адекватний ринковій величині. Наслідком цього стало стрімке його зростання. Динаміку зміни валютного курсу карбованця по відношенню до основних валют за період 1993–1995 років наведено на рис. 1.

Протягом наступних 1995–1996 років аж до введення в обіг національної грошової одиниці гривні валютно-курсова політика залишалась відносно стабільною, в результаті чого були зняті обмеження, пов'язані з неторговими валютними операціями фізичних осіб.

Таким чином, протягом 1991–1995 років були наявні такі ознаки, характерні для валютно-курсової політики:

- відсутність до 1993 року нормативно-правового забезпечення валютно-курсової політики в сфері валютного регулювання та контролю;
- хаотичне вжиття заходів валютної політики (від повної лібералізації до встановлення жорстких обмежень регулювання та контролю);
- непослідовний характер курсоутворення, в результаті чого за розглянутий досить короткий період використовувався спочатку плаваючий валютний курс (до листопада 1993 року), потім фіксований (до жовтня 1994 року) і знову плаваючий (з жовтня 1994 року до 1997 року), що, зокрема, негативно впливало на всю економіку;
- непослідовна валютно-курсова політика, результатом якої стало стрімке знецінення купоно-карбованця по відношенню до базових іноземних валют, а саме долара США та німецької марки.

Після 1995 року спостерігалась певна стабілізація валютно-курсової політики, що було пов'язано з введенням в обіг гривні як повноцінної грошової одиниці. Крім цього, відбувалась відносна стабілізація основних

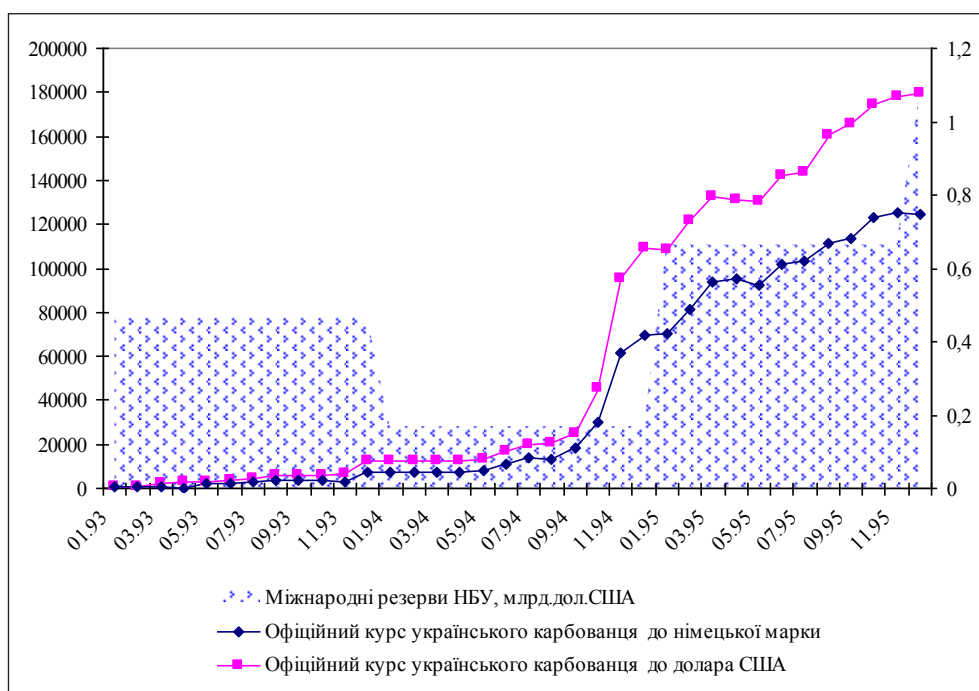


Рис. 1. Динаміка зміни валютного курсу карбованця до долара США та німецької марки у період 1993–1995 років (середньомісячні дані) та міжнародних резервів НБУ (млрд. дол. США)

Джерело: [7; 8; 9]

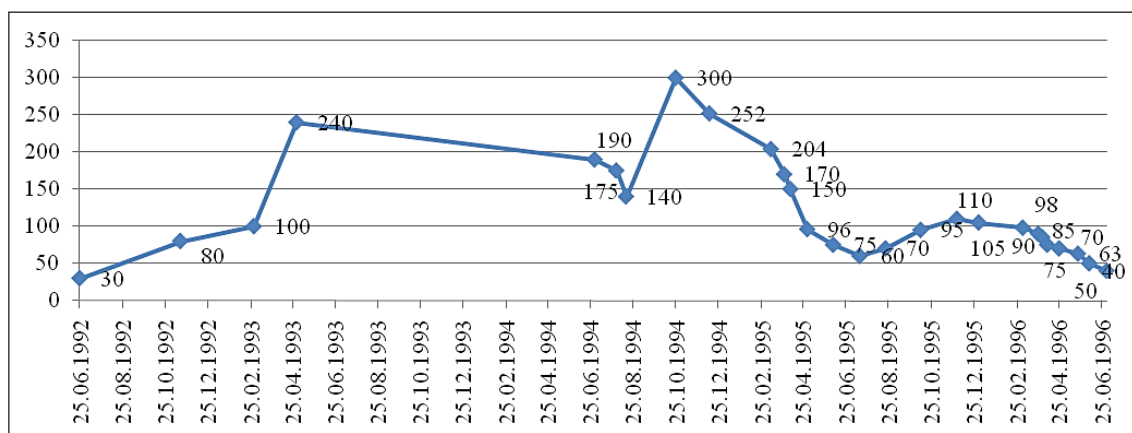


Рис. 2. Облікові ставки НБУ протягом 1992–1995 років (%)

Джерело: [14]

макроекономічних показників: темпи інфляції вдалось суттєво знизити (індекс споживчих цін у 1996 році склав 140%, у 1997 році – 110%) [10], рівень ВВП збільшився з 81 512 млн. грн. у 1996 році до 93 365 млн. грн. у 1997 році [11], обсяг промислової продукції збільшився з 73 321 млн. грн. до 75 061 млн. грн. [12; 13].

Перехід на гривню здійснювався в умовах відносної стабілізації ситуації як в економіці, так і у валютній сфері, саме це дало змогу протягом 1996–1997 (першої половини) років утримувати курс гривні на стабільному рівні. Крім того, до 1997 року курс був плаваючим, а лише після посилення кризових тенденцій Національний банк ввів валютний коридор. Стабілізація всіх процесів у сфері валютно-курсового регулювання

дала змогу зняти певні обмеження щодо здійснення неторговельних операцій з валютою фізичних осіб та розширила можливості здійснення операцій з валютою банкам-нерезидентам.

Значних змін також зазнала і облікова політика НБУ. Враховуючи зниження впливу інфляційних процесів, НБУ у 1996 році вжив заходів щодо зниження розмірів облікових ставок. Дані щодо цього наведено на рис. 2.

Протягом наступних 1997–1999 років вітчизняна валютно-курсова політика обумовлювалась впливом негативних зовнішніх тенденцій. Першопричиною погіршення хиткого стану української національної валюти гривні стала Азійська фінансова криза. Стрімке

переміщення капіталів у світі призвело до суттєвого посилення попиту на долар США як основну резервну валюту, що стало причиною девальвації національних валют багатьох країн [14, с. 93], зокрема нововведеної у 1996 році української гривні.

Валютно-курсова політика протягом цих років була пов'язана з посиленням негативних зовнішніх впливів, які призводили до виникнення ризиків девальвації гривні. Водночас на початку 1997 року вплив кризи ще не був достатньо відчутним, а тому заходи валютно-курсової політики мали на меті залучення іноземних інвестицій в економіку, стабілізацію розвитку промислового виробництва, створення умов для зовнішньої торгівлі, які полягали б у можливості попереднього прогнозування експортно-імпортних операцій. Для цього спільною Постановою Кабінету Міністрів України та Національного банку України «Про встановлення граничних коливань валютного курсу української гривні до долара США (валютного коридору) на період до кінця 1997 року» від 1 вересня 1997 року № 952 [15] було встановлено граничні коливання валютного курсу гривні до долара США в межах 1,7–1,9 за 1 дол. США. При цьому визначалось, що для підтримки курсу гривні в цих межах Національний банк України має вживати всіх необхідних заходів грошово-кредитної політики, а також використовувати міжнародні резерви. Водночас введений коридор було досить важко втримати, а вже на момент оголошення про його введення (31 жовтня) курс 1 гривні по відношенню до 1 долара США склав 1,875.

Посилення дії негативних факторів всередині країни, пов'язаних з впливом Азійської фінансової кризи на вітчизняний валютний ринок, привело до необхідності на початку січня 1998 року розширення валют-

ного коридору до 1,8–2,25 за 1 дол. США. Нові межі валютного коридору збереглися по вересня 1998 року, після чого були знову розширені до 2,5–3,5. грн. за 1 дол. США. Загалом можна виокремити два види валютно-курсової політики в цей період: регульоване плавання (до травня 1997 року) та вузький валютний коридор.

Слід відзначити, що забезпечення таких меж валютного курсу було безпосередньо пов'язано з інтервенціями НБУ на Українській міжбанківській валютній біржі. Водночас, попри вживані заходи, курс гривні по відношенню до базових валют стабільно зростає (рис. 3). З 1997 року до кінця 1999 року курс гривні по відношенню до долара США збільшився з 1,89 (станом на 1 січня 1997 року) до 5,21 (станом на 31 грудня 1999 року) грн. за 1 дол. США, тобто у 2,65 рази. Дещо повільнішими темпами змінювався курс гривні по відношенню до другої базової валюти того часу – німецької марки. З початку 1997 року до кінця 1999 року він збільшився з 1,21 (станом на 1 січня 1997 року) до 2,679 (станом на 31 грудня 1999 року) грн. за 1 німецьку марку, тобто у 2,21 рази.

Окрім валютного коридору, протягом цих років відбувалось активне вжиття адміністративних заходів валютного регулювання. Одним з основних напрямів обмеження було введення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті з вересня 1998 року в розмірі 75% [17] з переглядом протягом місяця та зниженням до 50% [18].

Також більш жорсткою порівняно з 1997 роком була облікова політика НБУ, про що свідчить стрімке підвищення рівня облікової ставки НБУ у 1998 році до 82% проти 45% у 1997 році.

Вжиття наведених заходів, а також паралельний жорсткий контроль за здійсненням валютних опера-

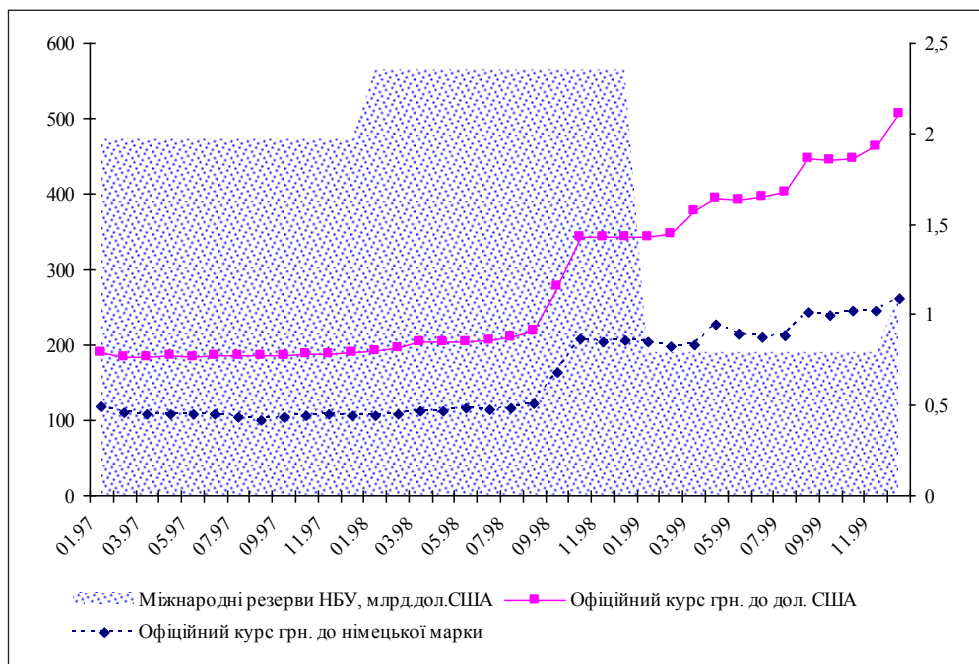


Рис. 3. Динаміка зміни валютного курсу гривні до долара США та німецької марки у період 1997–1999 років (середньомісячні дані) та міжнародних резервів НБУ (млрд. дол. США)

Джерело: [7; 16]

цій дали змогу стабілізувати курс гривні наприкінці 1999 року.

Загалом валютно-курсову політику, яку здійснював НБУ протягом 1997–1999 років, можна оцінити як недостатньо ефективну. Підтвердженнями цього можна вважати рівень девальвації гривні по відношенню до долара США на 175%, а по відношенню до німецької марки на 128% [16] за три роки, а також зниження обсягів золотовалютних резервів на 1,265 млрд. дол. США (з 2,358 млрд. дол. США 1997 року до 1,093 млрд. дол. США наприкінці 1999 року) [7].

З кінця 1999 року розпочався період лібералізації валютно-урсової політики. Це було пов'язано з певним покращенням процесів у економіці після кризових 1997–1998 років. Так, спочатку було відмінено авансову оплату за зовнішньоекономічними договорами, а з початку 2000 року банки одержали можливість надання кредитів фізичним особам в іноземній валюті.

Лібералізація валютно-урсової політики була характерною і для наступних років. До таких заходів, зокрема, можна віднести збільшення часу роботи Торговельної сесії міжбанківського ринку, надання більших можливостей щодо здійснення операцій з банківськими металами [18]. Водночас разом з лібералізацією паралельно запроваджувались більш жорсткі вимоги до банків щодо валютного ризику. Зокрема, Постановою Правління Національного банку «Про затвердження інструкції «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні»» від 28 серпня 2001 року № 368 встановлювались нормативи відкритої валютної позиції [10].

Протягом 2000–2004 років, попри офіційно оголошений плаваючий курс, на практиці Національний банк здійснював управління ним у ручному режимі, дозволяючи лише незначні відхилення. З 2005 року курс гривні став більш гнучким, проте все одно підтримується на визначеному рівні. З метою керування валютного курсу в цей період використовувався валютний канал трансмісійного механізму монетарної політики.

У 2005 році відбулось зростання спекулятивного капіталу, який за умов збільшення обсягів корпоративних запозичень за кордоном та надходжень від приватизації мав значний негативний вплив на валютний ринок. Через те, що пропозиція іноземної валюти перевищувала попит над нею, Національний банк здійснив ревальвацію гривні у розмірі 4,8%.

Враховуючи наявність певних коливань економічного та соціально-політичного характеру, з метою попередження негативних наслідків та коливання курсу гривні Національний банк застосував деякі адміністративні заходи валютно-урсової політики, серед яких слід назвати обов'язковий продаж надходжень валюти у розмірі 50%, згодом запроваджене ліцензування у сфері здійснення окремих операцій з іноземною валютою.

Попри обмежувальні заходи, загалом тривав процес лібералізації валютно-урсової політики, що відображалось у збільшенні терміну зарахування валютної виручки резидентом на рахунок в іноземній валюті, зменшенні переліку документів задля одержання банківської ліцензії, підвищенні норм ввезення та вивозу готівки в іноземній валюті й банківських металах через кордон [21, с. 27].

Щодо облікової політики НБУ, то на початку 2000-х років ставка залишалась досить високою (перевищувала 20%). Водночас з 2001 року її рівень почав скорочуватись і коливався в межах від 7% до 9%.

Щодо курсу гривні, то протягом 2000–2007 років він був відносно стабільним. Так станом на 1 січня 2000 року курс гривні по відношенню до 1 долара США складав 5,21, тоді як станом на 1 січня 2008 року – 5,05. Тобто це були роки, коли гривня не девальвувала, а, навпаки, ревальвувала. Водночас відносно до євро гривня продовжувала девальвувати. Так, протягом 2000–2007 років курс гривні по відношенню до євро знизився на 38%. Дані щодо курсу гривні (середнього за період) по відношенню до базових валют долара США та євро, а також обсягів міжнародних резервів наведено на рис. 4.

Валютно-урсова політика протягом наступних 2008–2009 років була пов'язана зі світовою фінансовою кризою. На відміну від Азійської фінансової кризи 1997–1999 років, світова фінансова криза охопила практично всі розвинені країни, що безпосередньо відобразилось і на Україні.

Валютно-урсова політика НБУ протягом 2008 року безпосередньо залежала від змін, що відбувались в економічній та фінансовій сферах. Зокрема, прогнозований показник курсу гривні по відношенню до долара США з 15 вересня 2008 року було визначено на рівні $4,85 \pm 4\%$, з 7 жовтня 2008 року – $4,85 \pm 8\%$ [23, с. 5], проте з 27 жовтня 2008 року його взагалі вилучено з прогнозованих монетарних показників. Відмова від фіксації валютного курсу була безпосередньо пов'язана з наявністю протиріч щодо визначення цілей Національним банком України. Через те, що основною метою стало стримування рівня інфляції, жорстку фіксацію валютного курсу було скасовано.

Водночас Національним банком було вжито низку заходів щодо призупинення стрімкої девальвації гривні, серед яких, зокрема, можна виділити:

- встановлення обмежень щодо курсу долара США населенню на готівковому ринку [24; 25; 26; 27; 28; 29];
- зобов'язання уповноважених банків щодо надання інформації відносно розподілу придбаной у Національного банку іноземної валюти [25];
- заборону одержання уповноваженими банками комісійної винагороди під час здійснення операцій купівлі чи продажу іноземної валюти у вигляді готівки (Лист від 29 грудня 2008 року № 13-121/6230-18709);
- фіксацію терміном до 90 днів розрахунків за здійснюваними зовнішньоторговельними операціями; заборону дострокового погашення кредитів отриманих від нерезидентів; запровадження жорсткого режиму зарахування іноземними інвестицій на інвестиційні рахунки (Закон України «Про внесення змін у деякі закони України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» від 23 червня 2009 року № 1533-VI) [30].

Вжиті заходи, як і під час попередньої кризи 1997–1999 років, носили адміністративний заборонювальний характер. Також відбувалось вжиття заходів економічного характеру, зокрема НБУ збільшив відсоткову ставку спочатку до 10%, а згодом до 12% у 2008 році, а у 2009 році дещо її знизив (спочатку до 11%, а потім до 10,25%). Водночас їх ефективність, на нашу думку, можна вважати недостатньою, про що

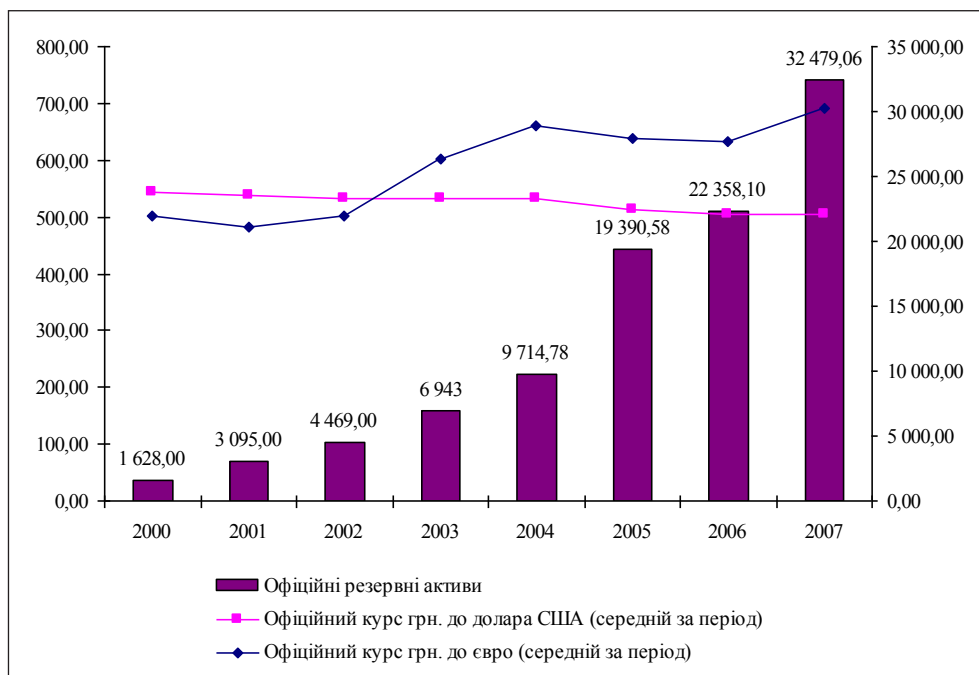


Рис. 4. Динаміка зміни валютного курсу гривні до долара США та євро у період 2000–2007 років й міжнародних резервів НБУ (млрд. дол. США)

Джерело: [16; 22]

насамперед свідчать темпи зростання курсу гривні по відношенню до базових іноземних валют, а саме долара США та євро.

Так, на початку кризи у вересні 2008 року середньозважений готівковий курс гривні за операціями банків України мав такі показники: купівлі: 4,8296–4,888 грн. за 1 дол. США [31]. До кінця 2008 року середньозважений готівковий курс гривні до долара США постійно зростав, а в грудні досяг 7,6376–7,8175 грн. за 1 дол. США. Продовжилось зростання і протягом 2009 року, коли Національним банком було зафіксовано найбільший в досліджуваному періоді середньозважений готівковий курс гривні по відношенню до долара США у 8,4936–8,5108. Щодо офіційного обмінного курсу гривні по відношенню до базових валют, а саме євро та долара США, то його показники є дещо відмінними, проте наявним також було зростання.

Таким чином, на валютно-курсову політику протягом 2008–2009 років впливала світова фінансова криза, у зв'язку з чим Національний банк України вживав заходів, які за змістом були аналогічними тим, що використовувались у 1997–1999 роках під час нівелювання наслідків Азійської кризи. Водночас були і певні відмінності, основною з яких було те, що Національний банк не намагався втримувати курс гривні в межах певного нормативно визначеного коридору. До основних характеристик валютно-урсової політики 2008–2009 років можна віднести такі:

- під час здійснення регулювання курсу гривні використовувались підходи керованого плавання, що було пов'язано з переорієнтацією Національного банку на здійснення контролю над інфляцією; підтвердженням цього можна вважати задеклароване в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2009 рік положення щодо того, що «забезпечення

внутрішніх аспектів стабільності національної грошової одиниці в середньостроковій перспективі розглядатиметься як пріоритетне завдання грошово-кредитної політики» [32]; саме з цього періоду починається розробка підходів до політики інфляційного таргетування;

- продовження практики використання не ринкових, а адміністративних заходів для подолання кризових явищ;

- запровадження низки заходів обмежувального характеру в сфері валютного регулювання.

З 2010 року до листопада 2013 року спостерігалась певна стабілізація, яка характеризувалась поступальним розвитком економіки. Стабілізація валютного ринку дала можливість вжити заходів щодо лібералізації валютно-урсової політики, основними серед яких були такі:

- скасування вимоги, що зобов'язувала банки, які отримали підтримку Національного банку, утримувати середньозважений курс гривні по відношенню до долара США;

- скасування заборони щодо придбання безготівкової іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку відповідно до операцій, визначених в індивідуальній ліцензії Національного банку (заборона була введена у 2009 році);

- запровадження механізму реалізації валютних інтервенцій через здійснення операцій купівлі та продажу іноземної валюти у безготівковій формі на умовах «своп»;

- збільшення тривалості сесії міжбанківського ринку на 1 годину;

- вжиття низки заходів з метою оптимізації порядку визначення офіційних курсів гривні до інших іноземних валют [33, с. 130].

Більш м'якою стала й облікова політика. Так, з 2010 року до 2014 року облікова ставка НБУ коливалась у межах від 6,5% до 9,5%.

Окрім лібералізації валютно-курсової політики, відносна економічна стабільність дала можливість певною мірою стабілізувати курс гривні по відношенню до базових валют. Динаміки обмінних курсів протягом цих років, а також обсяги міжнародних резервів за 2010–2013 роки наведено на рис. 5.

Як видно з наведеного рис. 5, курс гривні по відношенню до долара США залишався практично незмінним. Водночас наявним є стрімке падіння міжнародних резервів, а також коливання курсу гривні по відношенню до євро. Все це свідчить про політику Національного банку щодо фіксації курсу гривні до долара США за рахунок використання валютного каналу трансмісійного механізму монетарної політики.

З 2013 року відбулись суттєві зміни не лише в економіці, але й у соціальній, політичній та інших сферах функціонування держави. Криза, що розпочалась у 2013 році, є відмінною від двох попередніх 1997–1999 років та 2008–2009 років не лише першопричинами та тривалістю, але й наслідками, зокрема у сфері валютного регулювання та контролю. Наявність надзвичайно великої кількості економічних, фінансових, політичних, соціальних та інших аспектів робить цю кризу унікальною, а тому заходи, що використовувались Національним банком, досить часто мали суперечливий, непередбачуваний і хаотичний характер.

Спочатку валютно-курсова політика, що вживалась Національним банком, була подібною до тієї, що застосовувалась під час кризи 2008–2009 років. Валютний курс був контрольовано плаваючим, що аналогічно до попередніх періодів негативно позначалось на обсягах

міжнародних резервів. Водночас, попри подібність, криза, яка розпочалась в кінці 2013 року, виявилась набагато глибшою, в результаті чого лише у 2014 році офіційний курс гривні до долара США збільшився у 2 рази.

Ще більше ситуація загострилась у 2015 році, коли офіційний курс гривні до долара США сягнув 30. Незважаючи на певну стабілізацію, загалом з 2014 року до середини 2015 року девальвація гривні склала 262% [16].

Для підтримки стабільності національної грошової одиниці НБУ як у 1997–1999 роках та 2008–2009 роках, так і в 2014–2015 роках активно використовував міжнародні резерви. Найнижчим їх рівень був у лютому 2015 року, коли склав лише 5 625,31 млрд. дол. США проти 24 651,96 у січні 2013 року, тобто їх розмір за 2 роки скоротився у понад 4 рази [22]. Водночас таке активне використання міжнародних резервів не призвело до очікуваних позитивних змін у стабілізації курсу гривні по відношенню до базових валют. Таким чином, з 2013 року до кінця 2016 року курс гривні по відношенню до долара США збільшився з 7,993 до 27,1909, тобто гривня девальвувала на 340%, що є максимальним значенням за весь період з моменту її запровадження.

Окрім використання міжнародних резервів, Національним банком паралельно проводилась валютно-курсова політика, яка, як і в попередніх кризових періодах, базувалась на застосуванні адміністративних заходів. Найбільше таких заходів було на початку кризи, а саме в 2014 році. Найбільш помітними та впливовими серед них є такі:

– введення обмеження щодо можливостей банків купувати іноземну валюту за дорученням клієнтів на рівні не більше 50 000 грн. на одну фізичну особу;

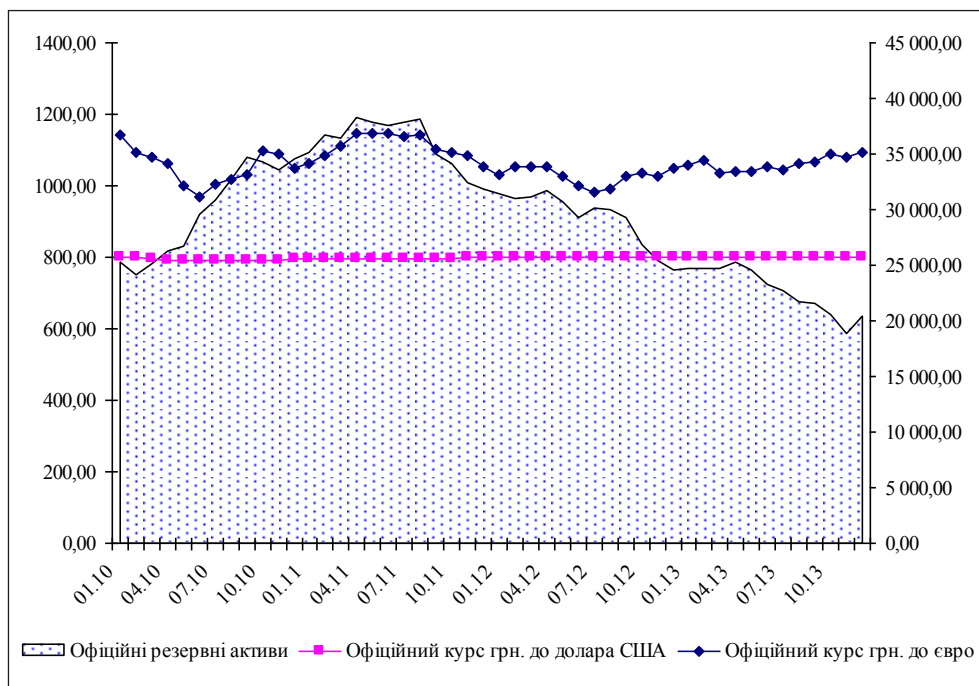


Рис. 5. Динаміка зміни валютного курсу гривні до долара США та євро у період 2010–2013 років (середньомісячні дані) та міжнародних резервів НБУ (млрд. дол. США)

Джерело: [16; 22]

- обмеження видачі готівки з рахунків клієнтів в іноземній валюті не більше ніж на суму 15 тис. грн. на добу на за курсом НБУ;

- зменшення термінів за експортно-імпортними операціями зі 180 до 90 календарних днів;

- введення заборони щодо придбання валюти на міжбанківському ринку задля дострокового погашення кредитів, наданих нерезидентами, покриття частини резервів страхових компаній, здійснення інвестицій за кордон.

У 2015 році валютно-курсова політика продовжувала залишатись стабільно жорсткою. Так, до 2016 року все ще наявною була низка обмежень щодо обов'язкового продажу 75% виручки, одержаної з-за кордону, на міжбанківському валютному ринку; зняття готівки у гривневому еквіваленті на суму не більше 20 тис.; зняття готівки у гривні понад 300 тис.; придбання валюти у гривневому еквіваленті не більш ніж на 3 000; терміну резервування коштів для придбання валюти клієнтам строком на 3 дні; щодо повної заборони репатріації дивідендів.

З 2016 року наявною є поступова лібералізація валютного регулювання. Це може свідчити про певну стабілізацію, що обумовлено хоч і повільним проте виходом з економічної кризи. Водночас висновки щодо подолання кризи у повному обсязі робити зарано, адже залишається цілий пласт невирішених проблем у соціально-політичній та фінансовій сферах, які перманентно впливають на стійкість курсу національної грошової валюти гривні.

Окрім адміністративних заходів, також активно вживалось заходів економічного характеру, зокрема облікова політика. Протягом 2014–2016 років облікова ставка НБУ було досить високою і навіть вперше з 2000 року сягнула 30% (з 4 березня 2015 року). Загалом протягом 2014 року облікова ставка коливалась у межах 9,5–14%, 2015 року – 19,5–30%. Певне зниження рівня облікової ставки спостерігалось у 2016 році. Так, наприкінці року облікова ставка складала 14%. У 2017 році спостерігалось подальше падіння розміру облікової ставки НБУ до 12,5%.

Отже, досліджуючи особливості валютно-курсової політики протягом останньої кризи, яка розпочалась наприкінці 2013 року, можна зробити такі висновки щодо валютно-курсової політики, яка здійснювалась Національним банком:

- аналогічно до попередньо розглянутих заходів валютно-курсової політики, які були наявними під час інших криз, у період з кінця 2014 року по 2016 рік активно вживалось жорстких адміністративних заходів у сфері валютного регулювання та контролю;

- вжиття низки жорстких обмежувальних заходів, які, однак, були поступово пом'якшені після певної стабілізації валютного курсу;

- Національним банком з 2015 року задеклароване вільне плавання гривні з деяким наглядом за курсом, проте без визначення конкретних меж;

- у 2016 році Національним банком задекларовано концепцію нового валютного регулювання, основою якого має бути валютна лібералізація в контексті інтеграції до ЄС.

Підсумовуючи, слід відзначити, що здійснювана валютно-курсова політика протягом 2013–2016 років була малоефективною. Про це насамперед свідчить найбільше за попередні кризи падіння гривні по відношенню до базової валюти, а саме долара США, на 340%. Швидко також знижувались і обсяги міжнародних резервів, які у 2015 році досягли найнижчого рівня від 2003 року. І навіть попри те, що їх обсяги у 2016 році суттєво зросли, вони все одно є еквівалентними 2005 року.

Висновки. Проаналізувавши періоди, в яких наявною була криза, можна зробити висновок про те, що кризові явища є невід'ємною складовою вітчизняної фінансової системи, адже половину періоду існування незалежної України супроводжували кризи різних видів. З урахуванням цієї особливості Національний банк як орган, який здійснює валютно-курсову політику, має розробляти дієві механізми подолання цих негативних явищ, натомість, як показало дослідження, застосовувані заходи були однотипними і спрямовувались насамперед на використання адміністративних обмежень. Наслідки застосування таких заходів хоч і мали короткостроковий ефект, проте загалом були малоефективними, про що, зокрема, свідчать стрімке зростання курсу гривні та скорочення міжнародних резервів під час кожної з криз.

Дослідження особливостей реалізації валютно-курсової політики від набуття незалежності і дотепер дало можливість зробити такі висновки:

- 1) протягом всього періоду існування України як незалежної держави так і не було розроблено дієвих механізмів подолання наслідків кризових явищ, результатом чого після кожної кризи був новий девальваційний стрибок гривні, курс якої після чого вже не повертався на докризовий рівень;

- 2) характерною особливістю використання валютно-курсової політики під час криз різних періодів було використання адміністративних та обмежувальних заходів, які хоч і мали короткостроковий ефект, проте загалом можна охарактеризувати як малоефективні;

- 3) під час нетривалих періодів стабілізації економіки валютно-курсова політика здебільшого носила ознаки лібералізації, проте певні обмеження адміністративного впливу все одно залишались;

- 4) підтримка курсу гривні по відношенню до долара США протягом тривалого періоду часу визначалась як основа забезпечення стабільності, проте неререформована економіка, від'ємне сальдо торговельного балансу, хронічний дефіцит державного бюджету та інші фактори призвели до того, що навіть за умов короткотермінової стабілізації курсу гривні, під час виникнення нових кризових явищ він продовжував зростати;

- 5) для підтримки курсу гривні тривалий час використовувався валютний канал механізму монетарної політики, в результаті чого обсяги міжнародних резервів під час криз суттєво знижувались; найбільш суттєвим таке зниження було у 2015 році, коли всього за два роки від 2013 року обсяги міжнародних резервів скоротились у 4 рази.

Список використаних джерел:

1. Валютно-курсова політика України : [монографія] / [М. Крупка, М. Кульчицький, Н. Жмурко, Д. Ванькович]. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 366 с.
2. Суторміна А. Валютне регулювання у забезпеченні економічного розвитку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. Суторміна ; Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2015. – 20 с.
3. Про введення в обіг на території республіки купонів багаторазового використання України : Постанова Президії Верховної Ради від 9 вересня 1991 року №1519-XI / Президія Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/en/1519-12>.
4. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 року № 15-93 / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
5. Про вдосконалення валютного регулювання : Указ Президента України від 22 серпня 1994 року № 457/94 / Президент України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/457/94>.
6. Про уніфікацію курсу карбованця до іноземних валют та лібералізацію валютного ринку України : Постанова Правління НБУ від 22 жовтня 1994 року № 174-А / Національний банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/va174500-94>.
7. Total reserves (includes gold, current US\$) / The World Bank [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD>.
8. Офіційний курс українського карбованця до долара США, німецької марки та російського рубля, встановлений Національним банком України у 1993 році / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/files/of_kurs_1993.xls.
9. Офіційний курс українського карбованця до долара США, німецької марки та російського рубля, встановлений Національним банком України у 1994 році / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/files/of_kurs_1994.xls.
10. Індекси споживчих цін на товари та послуги у 2008 році (до попереднього місяця) / Державна служба статистики [Електронний ресурс] України. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ct/isc/isc_u/isc2008m_u.html.
11. Валовий внутрішній продукт / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm.
12. Виробництво основних видів промислової продукції за 1990–2002 роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov_u.html.
13. Індекс цін виробників промислової продукції / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/icv/icv_u/icvpr_u.html.
14. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
15. Про встановлення граничних коливань валютного курсу української гривні до долара США (валютного коридору) на період до кінця 1997 року : Постанова Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 1 вересня 1997 року № 952 / Кабінет Міністрів України, Національний банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/952-97-%D0%BF>.
16. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.
17. Про введення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів : Постанова Правління Національного банку України від 4 вересня 1998 року № 349 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0575500-98>.
18. Про внесення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів – юридичних осіб : Постанова Правління Національного банку України від 4 вересня 1998 року / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0575500-98>.
19. Про внесення змін до Положення про організацію торгівлі банківськими металами на валютному ринку України : Лист Департаменту валютного регулювання Національного банку України від 27 березня 2003 року № 13-135/1350-2258 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v2258500-03>.
20. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 року № 368 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
21. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України / [В. Міщенко, І. Нідзельська, А. Кулінець, С. Шульга] // Науково-аналітичні матеріали. – Вип. 15. – К. : Національний банк України ; Центр наукових досліджень, 2010. – 124 с.
22. Міжнародні резерви (за станом на кінець періоду, млн. дол. США) / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45272>.
23. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 3–7.
24. Про додаткові заходи щодо діяльності банків : Постанова Правління Національного банку України від 11 жовтня 2008 року № 319 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0319500-08>.
25. Щодо продажу банками безготівкової іноземної валюти, що була куплена у Національного банку України : Лист Департаменту валютного регулювання Національного банку України від 30 жовтня 2008 року № 13-117/4609-14971 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v4609500-08>.
26. Щодо продажу банками безготівкової іноземної валюти, яка була куплена у Національного банку України : Лист Департаменту валютного регулювання Національного банку України від 31 жовтня 2008 року № 13-117/4927-15056.
27. Щодо встановлення курсу продажу долара США населенню на готівковому ринку : Лист Департаменту валютного регулювання Національного банку України від 3 листопада 2008 року № 13-121/4971-15216 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v5216500-08>.

28. Про внесення зміни до Постанови Правління Національного банку України від 11 жовтня 2008 року № 319 : Постанова Правління Національного банку України від 5 листопада 2008 року № 353 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0353500-08>.

29. Про внесення зміни до Постанови Правління Національного банку України від 11 жовтня 2008 року № 319 : Постанова Правління Національного банку України від 7 листопада 2008 року № 356 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0356500-08>.

30. Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи : Закон України від 23 червня 2009 року № 1533-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1533-17>.

31. Основні тенденції валютного ринку 2008 року / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=59444>.

32. Основні засади грошово-кредитної політики / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50273>.

33. Деркач Ю. Особливості валютного регулювання в сучасних умовах розвитку економіки / Ю. Деркач // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 3 (2). – С. 126–131.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 911.3 (477)

Квасній З.В.,кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,*Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського***Волошанська А.В.,**аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРОЯВ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

Волошанська А.В., Квасній З.В. Розвиток сервісної економіки як прояв деіндустріалізації. У статті проаналізовано процеси деіндустріалізації, яка в пострадянських країнах триває від середини 80-х років минулого століття, а також визначено її особливості. Доведено, що проблема підвищення якості сервісного обслуговування працівників під час використання праці останніми роками набуває особливої актуальності. Акцентовано увагу на тому, що зростання ролі сфери послуг пов'язано із «сервітизацією» виробництва і збільшенням частки послуг у кінцевому обсязі виробництва, оскільки ринок збуту для фірми визначається не тільки якістю продукту, але й якістю пов'язаного з ним сервісного обслуговування.

Ключові слова: виробництво, сервісне обслуговування, процеси деіндустріалізації, сфера послуг, якість послуг.

Волошанская А.В., Квасний З.В. Развитие сферы услуг как проявление деиндустриализации. В статье проанализированы процессы деиндустриализации, которая в постсоветских странах длится с середины 80-х годов прошлого века, а также определены ее особенности. Доказано, что проблема повышения качества сервисного обслуживания работников при использовании труда в последние годы приобретает особую актуальность. Акцентировано внимание на том, что рост роли сферы услуг связан с «сервитизацией» производства и увеличением части услуг в конечном объеме производства, поскольку рынок сбыта для фирмы определяется не только качеством продукта, но и качеством связанного с ним сервисного обслуживания.

Ключевые слова: производство, сервисное обслуживание, процессы деиндустриализации, сфера услуг, качество услуг.

Voloshanska A.V., Kvasnii Z.V. Service industry development as an attribute of deindustrialization. The article analyzes the process of deindustrialization and defines its features. In post-Soviet countries this phenomenon takes place since mid-1980s. It has been proved that the problem of improving the quality of servicing is particularly relevant last years. The attention is paid to the fact that the growth of the role of the service sector occurs due to the “servitization” of production and an increase in the share of services in the final volume of production, since the market is determined not only by the quality of the product, but also the quality of associated services.

Key words: manufacturing, support services, deindustrialization process, service industry, quality of services.

Постановка проблеми. Виробництво завжди було основним джерелом інвестицій у науково-дослідні роботи, головним двигуном експорту (80% від загального експорту ЄС), що супроводжувалося зростанням зайнятості в інших секторах економіки, включаючи сферу послуг. Досвід успішних зарубіжних підприємств показує, що працівники, як правило, звертають увагу не тільки безпосередньо на той чи інший вид діяльності підприємства, але й на комплекс додаткових послуг, які супроводжують основну діяльність і підвищують якість та комфортність праці.

Таким чином, проблема підвищення якості сервісного обслуговування працівників під час використання праці набуває особливої актуальності. При цьому висо-

кий рівень якості сервісних послуг є не тільки важливою складовою конкурентоспроможності підприємств, але й запорукою покращення його іміджу, задоволення працівників і підвищення прибутковості. З іншого боку, посилення зв'язків між виробництвом і супутніми сервісами також потребує серйозної уваги, оскільки й самі виробничі підприємства вже не обмежуються виключно виробництвом, але й все більше розвивають перед- і післяпродажні сервіси і розробляють індивідуальні сервісні послуги для споживачів. Більшість сучасних досліджень спрямована на вивчення похідних результатів процесу деіндустріалізації, а підґрунтя, причини, проблеми та наслідки її поки що висвітлюються недостатньо, тому актуальними є дослідження

проблеми розвитку сервісної економіки в глобальному середовищі як позитивного прояву деіндустріалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. А. Каірн-крос [1] надає чотири ознаки деіндустріалізації:

1) послідовне зниження обсягів промислового виробництва та зайнятості у сфері виробництва;

2) перехід від виробництва товарів до виробництва послуг;

3) скорочення обсягів промислового виробництва в структурі експорту країни;

4) тривале збереження стану дефіциту торгового балансу, що спричиняє неможливість розплачуватися за імпорт, отже, призводить до нового падіння промислового виробництва.

Р. Роуторн [2, с. 22] зазначає, що процес деіндустріалізації має як позитивні, так і негативні прояви, зокрема, якщо розглядати деіндустріалізацію як явище, що спричинене і супроводжується кризами, то вона є негативним процесом. З іншого боку, як позитивне явище деіндустріалізація відображає рух суспільства до постіндустріалізму. Він вважає, що скорочення ролі промисловості зумовлене реструктуризацією економіки і зростанням ролі сфери послуг. Інші науковці підтверджують зростання «третинного» сектору нинішніми реаліями економічного розвитку. Більшість країн збільшує масштаби сфери послуг, відповідно, зростають їх частки у структурі ВВП.

В.В. Костинець вважає, що «Тенденція збільшення питомої ваги надходжень від сфери послуг у структурі ВВП у деяких країнах розпочалася ще в 60–70-ті роки ХХ ст. З другої половини 90-х років ХХ ст. частка ВВП, вироблена у сфері послуг у США, зросла з 74% до 81%. В Японії вона збільшилася з 64% до 71%, у Великобританії – з 62% до 80%. Зараз у США у сфері послуг працює 75% усіх зайнятих (понад 80% працівників розумової праці і 87% кадрів вищої кваліфікації). У розвинених країнах Європи у сфері послуг зайнято більше 70% економічно активного населення. Відповідно, на сучасному етапі економічного розвитку, за оцінками Світового банку, питома вага сфери послуг становить близько 68% світового ВВП» [3].

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні та обґрунтуванні розвитку сервісної економіки як прояву процесів деіндустріалізації.

Виклад основного матеріалу. Усі ми є свідками того, що відбувається деіндустріалізація, яка в Україні, як і в інших пострадянських країнах, триває від середини 80-х років минулого століття і супроводжується скороченням питомої ваги промисловості у створенні ВВП, зменшенням питомої ваги промисловості у виробництві національного доходу за значного зростання частки сільського господарства (з 1980 року по 1990 рік), зростанням питомої ваги сировинних галузей за рахунок зменшення частки переробних,

збільшенням в експорті питомої частки сировинних продуктів, падінням конкурентоспроможності підприємств, скороченням населення, зміною цільових настанов поведінки людей, руйнуванням системи людських цінностей, притаманним індустріальному суспільству, на фоні еміграції великої частки активного населення в країни, де можлива діяльність зі зростаючою капіталовіддачею. Як наслідок процесів економічного зростання, у період 1980–2014 років зменшилася питома вага промисловості у виробництві національного доходу за значного зростання частки сільського господарства.

За проаналізований період ці показники змінилися з 50,6% до 16,48% і з 18,2% до 10,25% відповідно (табл. 1).

Практика доводить, що нині кожне додаткове робоче місце у виробництві створює від 0,5 до 2 робочих місць в інших секторах економіки.

Зарубіжний досвід розвинених країн показує, що підприємства можуть стати успішними, коли у них досить сприятливий бізнес-клімат, високий професійний рівень працівників та розвинуті підприємницькі здібності керівництва, що спрямовує діяльність підприємства в русло постійного доступу до інформаційних технологій та нових технологічних розробок на фоні зростання усіх видів сервісу з урахуванням умов праці, заробітної плати, культурного відпочинку.

У довіднику «Лібералізація міжнародних операцій з послугами», розробленому у середині 90-х років ЮНКТАД та Світовим банком, дається таке визначення послуг: «Послуги – це зміна у становищі інституційної одиниці, яка відбулася внаслідок дій та за взаємною згодою з іншою інституційною одиницею» [6, с. 155]. Збільшення частки сфери послуг в економіці України оцінюємо як позитивне явище, оскільки воно відповідає аналогічним тенденціям у розвинутих країнах. Це можна вважати першими кроками у становленні постіндустріального суспільства. Проте необхідно врахувати, що випереджаюче зростання сфери послуг у передових країнах відбувається не за рахунок виробничої сфери, а на її основі. Аналіз стану виробничої і невиробничої сфер у зарубіжних країнах показує, що обсяги матеріального виробництва дають змогу не тільки задовольнити базові потреби практично всього населення, але й забезпечити високий рівень споживання [7]. В Україні рівень виробництва ніяк не можна розглядати як достатній для вирішення хоча б базових завдань [8].

Практика західних країн показує, що в постіндустріальному суспільстві відбувається не падіння промислового виробництва або його стагнація, а випереджаюче зростання сектору послуг порівняно з промисловим сектором (який повільно також зростає, оскільки він і так вже задовольняє всі наявні потреби населення, йому недоцільно швидко рости, принаймні

Таблиця 1

Динаміка розподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) України за видами економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності	1980 рік	1990 рік	2001 рік	2010 рік	2014 рік
Промисловість	50,6	42,4	48,6	43,2	16,48
Сільське господарство	18,2	28,0	14,4	8,1	10,25
Будівництво	9,1	9,3	4,0	4,1	4,75
Транспорт і зв'язок	5,2	5,9	8,9	8,8	6,97

Джерело: розраховано авторами за джерелами [4; 5]

до чергового стрибка науково-технічного прогресу), внаслідок чого частка послуг в економіці зростає. Сьогодні послуги у розвинених країнах є головною статтею доходів і складають найбільшу питому вагу у ВВП, коливаючись від 56% до 65% [9].

Ринкові перетворення в Україні привели до значного розширення населення, результатом якого стало розмежування людей за фактором матеріального забезпечення. [10] За таких умов змінилася і психологія людей. Сьогодні молодь, вибираючи вид діяльності, перевагу віддає тому підприємству, котре найкращим чином зможе задовольнити його потреби і вимоги. Посилення конкуренції вимагає від підприємств пошуку нових форм і методів співпраці, оскільки працівники у ринкових умовах мають можливість вибирати найбільш прийнятний для себе вид діяльності.

Сьогодні частка робочих місць у промисловості, які пов'язані зі сферою обслуговування, у ЄС становить близько 40%. Тому експерти ведуть розмови про бурхливе зростання сфери послуг – «сервітизацію» виробництва і збільшення частки послуг у кінцевому обсязі виробництва, адже ринок збуту для фірми визначається не тільки якістю продукту, але й якістю пов'язаного з ним сервісу.

Головними передумовами формування ринку послуг є відповідна зрілість економіки і високий життєвий рівень населення. З розвитком виробництва і насиченням ринку товарами споживчий попит перетворюється передусім на послуги. Розвиток ринку послуг стимулює також прискорення під дією науково-технічного прогресу поділу праці [9]. Доцільно зауважити, що під впливом науково-технічної революції на ринку з'явилися нові послуги, пов'язані з новими способами комунікацій, комп'ютеризацією виробництва та новими інформаційними технологіями. Поряд з такими змінами зазнають занепаду промислові підприємства, що супроводжується скороченням працівників, появою на ринку безробітних фахівців. Саме це стало причиною розвитку сфери послуг і перетікання працюючих із сфери виробництва у сферу послуг.

Стимулювання промислового розвитку передбачає реалізацію таких завдань, як стабілізація валютного курсу; оптимізація податкової політики; імплементація механізмів державного стимулювання експорту; диверсифікація ринків збуту шляхом активного проведення вертикально-спеціалізованої індустріалізації; залучення прямих іноземних інвестицій; стимулювання зростання заробітної плати; підвищення кваліфікації робочої сили [11].

Таким чином, сервіс у сфері виробництва – це комплекс додаткових послуг, що надаються у процесі здійснення основної виробничої діяльності працівни-

ками підприємства з метою найбільш повного задоволення їх потреб і запитів, що сприяє підвищенню комфортності діяльності і зростанню мотивації до праці. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне відзначити, що стратегічною метою держави щодо подолання негативних наслідків деіндустріалізації в Україні повинна стати реалізація різноманітних інструментів державного впливу, а саме державні інвестиції, залучення іноземних інвестицій, стимулювання і підтримка вітчизняного бізнесу і вітчизняного товаровиробника.

Висновки. Вітчизняна та зарубіжна практика показує, що сфера послуг, виступаючи третинним сектором суспільного виробництва, утворює основу постіндустріальної економіки, оскільки її основні макроекономічні показники визначаються саме рівнем розвитку сфери послуг. На нинішньому етапі суспільних трансформацій України швидке зростання сфери послуг фактично відбувається на шкоду реальному сектору економіки країни, не тільки не наближаючи її до постіндустріального етапу, але й навпаки, відкидаючи на доіндустріальну стадію. В Україні необхідно орієнтуватися на тривалий промисловий ренесанс, використати наявний у країні ресурсний і людський капітал, що приведе до вирішення проблеми безробіття та можливості закласти основи структурної трансформації української економіки, відновивши ціннісні орієнтири вітчизняної економіки часів індустріального суспільства на основі «реанімації» індустріальної економіки та її компонентів: відновлення престижності зайнятості в промисловості, забезпечення привабливості бізнесу в реальному секторі і відновлення контролю та технологічної дисципліни у виробничій і невиробничій сферах. Саме розвиток промислової політики є однією із семи основних ініціатив у контексті стратегії «Європа – 2020», розпочатої у 2010 році Європейською комісією (ЕК), яка ще у 2012 році зазначала, що «політична увага до промисловості ґрунтується на усвідомленні того, що сильна виробнича база має велике значення для багатой і економічно успішної Європи». ЕК реалізує аносований процес реіндустріалізації, плануючи до 2020 року збільшити частку виробничої промисловості у ВВП до 20% порівняно з нинішніми 15% [7]. Перспективи розвитку сфери послуг та сервісу в Україні залежать від своєчасного подолання загально-економічної кризи, а також від залучення додаткових інвестицій, зокрема іноземних, що дасть змогу забезпечити не тільки надходження необхідних фінансових ресурсів, але й технічно ефективних методів реалізації послуг, підвищити їх якість і доступність, що сприятиме підвищенню рівня вітчизняного сервісу та зміцненню позиції України в міжнародному обміні послугами.

Список використаних джерел:

1. Cairncross A. What is deindustrialisation / A. Cairncross. – London : Pergamon, 1982. – P. 5–17.
2. Задоя О.Я. «Нова індустріалізація» в стратегії випереджаючого переслідування / О.Я. Задоя // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 22.
3. Костинець В.В. Теоретичні аспекти управління ринком послуг у національній економіці / В.В. Костинець // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
4. Народне господарство Української РСР у 1990 році : стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР ; відп. за вип. В.В. Самченко. – К. : Техніка, 1991. – 496 с.
5. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook. – Geneva : UNCTAD, World Bank, 1994. – 182 p.
7. Интеграция Украины и Европейского Союза в рамках соглашения об ассоциации: влияние на украинскую Экономику // Central Intelligence Agency. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>.
8. Задоя А.Я. Деиндустриализация в Украине: «двадцать лет спустя» / А.Я. Задоя // Академічний огляд. – 2012. – № 1 (36). – С. 26–35.
9. Пойта І.О. Оцінка сучасного стану ринку послуг / І.О. Пойта // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1 (63). – С. 306–309.
10. Наумова О.Е. Сервіс як фактор підвищення конкурентоспроможності залізничного перевезення / О.Е. Наумова, О.І. Антонова [Електронний ресурс]. – Режим доступа : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
11. Операція деіндустриалізація, або Навіщо нам промисловий сервіс як фактор підвищення конкурентоспроможності залізничних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://dt.ua/.../operaciya-deindustrializaciya-abo-navischo-n>.

УДК 339.9

Широкова І.С.,
студентка факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Лободзинська Т.П.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЗМІНА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СВІТУ В РАМКАХ ПРОЕКТУ «ОДИН ПОЯС – ОДИН ШЛЯХ»

Широкова І.С., Лободзинська Т.П. Зміна економічної системи світу в рамках проекту «Один пояс – один шлях». У статті розглянуто можливість об'єднання двох проектів, а саме Євразійського економічного союзу (ЄАЕС) та «морського Шовкового шляху 21 сторіччя» (ЕПШШ), перспективи розвитку та реалізації проекту КНР «Один пояс – один шлях». Проаналізовано дії та рішення глав держав, що беруть безпосередню участь у проекті. Наведено приклади, що вказують на збільшення впливу КНР на ринку та у світовій економіці. Розглянуто вплив прийнятих рішень КНР на долар США та можливість становлення юаня провідною валютою світу.

Ключові слова: «Один пояс – один шлях», ф'ючерс, юань, нафтодолар, КНР, «доларова система», інвестиції, розвинута інфраструктура, перспективи розвитку, проект, МВФ, ВВП.

Широкова И.С., Лободзинская Т.П. Изменение экономической системы мира в рамках проекта «Один пояс – один путь». В статье рассмотрена возможность объединения двух проектов, а именно Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и «морского Шелкового пути 21 века» (ЭПШП), перспективы развития и реализации проекта КНР «Один пояс – один путь». Проанализированы действия и решения глав государств, принимающих непосредственное участие в проекте. Приведены примеры, указывающие на увеличение влияния КНР на рынке и в мировой экономике. Рассмотрено влияние принятых решений КНР на доллар США и возможность становления юаня ведущей валютой мира.

Ключевые слова: «Один пояс – один путь», фьючерс, юань, нефтодоллар, КНР, «долларовая система», инвестиции, развитая инфраструктура, перспективы развития, проект, МВФ, ВВП.

Shyrokova I.S., Lobodzynska T.P. Change of the economic system of the world within the framework of the project “One belt – one road”. The article discusses the possibility of combining two projects, namely “The Eurasian Economic Union” (EAEU) and the “21st-Century Maritime Silk Road” (EMSR), the prospects of development and realization of China project “One belt – one road”. The actions and decisions of the heads who take direct part in the project were analyzed. Examples of the China increasing influence in the market and in the global economy were given. The author considered how China's government decisions influence on the US dollar and the possibility of the Yuan becoming the leading currency of the world.

Key words: “One belt – one road”, futures, Yuan, petrodollar, China, “dollar system”, investments, developed infrastructure, development prospects, project, IMF, GDP.

Постановка проблеми. Світова економіка з початку ХХІ століття знаходиться у стані кризи, яка набуває глобальних масштабів. Побудована економічна система, що триває значний проміжок часу, на даному етапі розвитку суспільства є недостатньо функціональною. Для прогресивних змін світової економіки необхідні нові підходи, нові інноваційні рішення, плани та ідеї. Через наявну не одне десятиріччя «доларову систему» значна кількість країн не здатна розвиватись та виходити на світовий ринок в ролі конкурентоспроможних союзників/опонентів. На основі цього була розглянута перспектива реалізації та розвитку нового проекту КНР «Один пояс – один шлях» як такого, що зможе змінити економіку світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню перспективи розвитку та реалізації проекту «Один пояс – один шлях», а також можливості інтеграції Євразійського економічного союзу (ЄАЕС) та проекту «економічного пояса на Шовковому шляху» (ЕПШШ) присвячено праці таких наукових діячів, як П. Ескобар, М. Петтіс [6], В. Поворозник [5], В. Перебийніс [5], К. Сироежкін [2].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та аналіз проекту «Один пояс – один шлях», поданого КНР, розгляд його головних аспектів, виявлення сильних сторін та загроз. Головним завданням є дослідження перспективи реалізації цього проекту, його впливу на структуру світової економіки та прогноз щодо можливості заміни долара США національною валютою КНР у майбутній перспективі.

Виклад основного матеріалу. Восени 2013 року, а саме під час візиту до країн Центральної Азії та Індонезії Голови Китайської Народної Республіки (КНР) Сі Цзіньпіна, весь світ вперше почув про наміри КНР поновити Великий Шовковий шлях. Зробити це планувалось завдяки об'єднанню двох проектів, а саме Євразійського економічного союзу (ЄАЕС) та «економічного поясу Шовкового

шляху» (ЕПШШ). Таким чином, стало відомо про нову глобальну інтеграцію, котра отримала назву «Один пояс – один шлях» [1].

Головна ідея цього проекту базується на створенні трьох транспортно-економічних коридорів, які будуть проходити через Центральну та Північну Азію, а також частину Південної Азії, через деякі країни Африки та Європу. «Один пояс – один шлях» – це ідея, завдяки якій КНР стає головною рушійною силою в глобалізації та розширенні економічних кордонів більшої частини світу. Головним чином проект спрямовано на подолання митних бар'єрів, розвиток транспортної інфраструктури, розширення зовнішньоекономічної взаємодії, стимулювання зовнішнього інвестування та фінансування, подолання «прірви» соціальної нерівності тощо [2, с. 41–42].

Варто звернути увагу на те, що здебільшого проект спрямований на залучення капіталу та інвестицій не тільки до КНР, але й до малорозвинених країн і до тих, що розвиваються [3]. Однак масштаби та об'єми проекту досить великі не тільки в інвестиційному та економічному аспектах, але й з боку географічної інтеграції. Таким чином, модернізований маршрут «Шовкового шляху» охоплює не тільки «водний простір» та суходіл, але й три головні напрями (рис. 1).

Перший з них (сухопутний) починається у Китаї, звідти проходить через всю КНР і перетинає Туреччину, Сирію, Ірак та Іран, після чого лежить в Росію, а звідти до Європи і аж до Італії [3].

Другий маршрут лежить з КНР в країни Центральної Азії і також деякі країни Західної Азії, а третій (морський) бере початок у Китаї, проходить через Малаккську протоку, перетинаючи Індійський океан (із зупинкою в Індії), звідти йде через Шрі-Ланку, Мальдіви і до Кенії. Вже далі морський маршрут пролягає Червоним морем через Суецький канал до Греції, продовжується в Італії, де з'єднується з першим сухопутним головним шляхом [3].

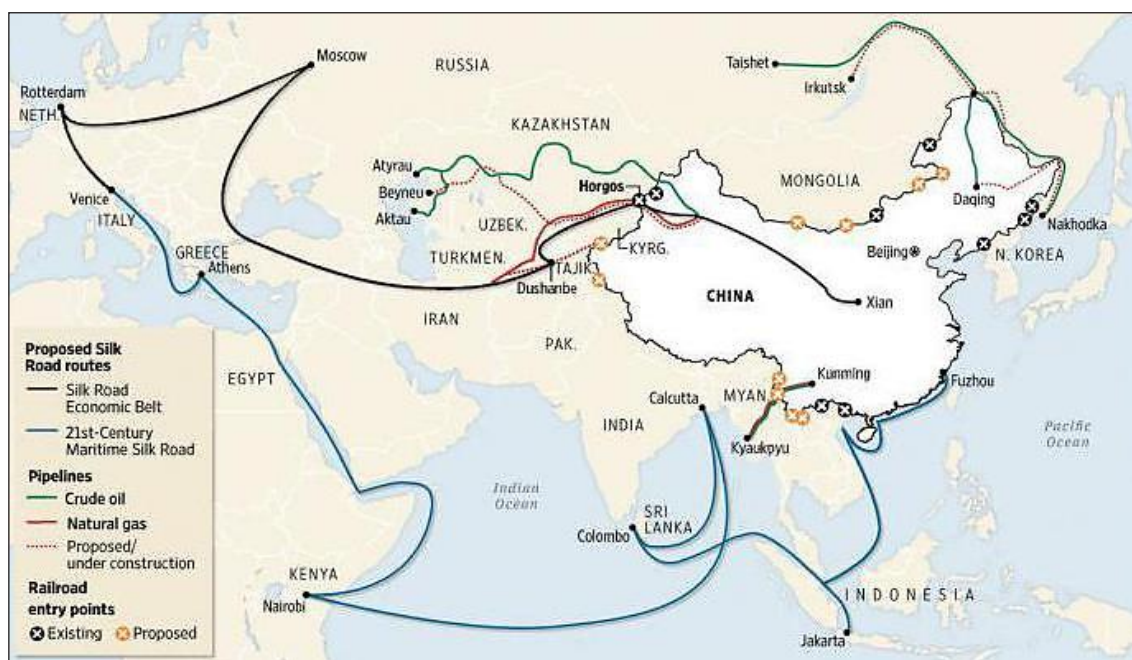


Рис. 1. Основні географічні напрями КНР в проекті «Один пояс – один шлях» [3]

Нещодавно Китай був однією з відстаючих країн третього світу, проте досить швидко зміг довести свою могутність і за вкрай короткий час стати одним з провідних лідерів у світовій економіці.

Нині «Один пояс – один шлях» – план, згідно з яким близько 60 країн буде об'єднано та скоординовано в одному напрямі – створення нового, економічно розвиненого суспільства [4]. Також проект дасть можливість вирішити низку важливих проблем, що існують в сучасному світі.

Перш за все за допомогою сумісних, об'єднаних зусиль ідея КНР буде сприяти розвитку економіки, поліпшенню соціального рівня життя в країнах Центральної Азії, а також подоланню наслідків після економічної кризи 2008 року.

Також проект має суттєвий вплив на вирішення проблеми безробіття. Створення трьох економічно важливих шляхів приведе до необхідності значного збільшення робочих місць і, як наслідок, до зниження рівня безробіття у країнах Азії.

По-друге, з метою розширення кордонів економічного і політичного співробітництва КНР планує створити таку базу вільної торгівлі і необмежених економічних відносин [2, с. 41], що, як очікується, приведе до суттєвої переваги над Європейським Союзом (ЄС) і США. На нашу думку, проект може стати картбланшем як для вже наявних компаній і бізнес-проектів, так і для підприємців-початківців.

Будучи одним з найбільших експортерів, КНР має істотний вплив на світову економіку. Згідно з оцінкою значної кількості експертів загальна вартість проекту «Один пояс – один шлях» складатиме близько 21 трлн. доларів. Проаналізувавши масштаби діяльності, що розгортається дедалі швидше, експерти висувують прогнози, що за рахунок збільшення товарообігу Китай буде займати від 50 до 60 відсотків від світового ВВП [3].

Однією з головних перспектив для себе Китай вважає збільшення обсягу інвестицій та підвищення рівня вироблюваного ВВП на душу населення КНР [1]. Так, наявність іноземних інвестицій є показником економічно розвиненої, конкурентоспроможної держави. Але прагнення КНР щодо підвищення рівня ВВП викликає деякі питання та потребує детального аналізу.

Рік потому, після виступу Сі Цзіньпіна з офіційною заявою про розробку нового Шовкового шляху, правляча верхівка Піднебесної оголосила про створення інвестиційного фонду, фінансування якого становить близько 40 млрд. дол. Саме ці гроші є плацдармом, на підставі якого будуть спрямовуватися інвестиції в проекти розвитку сухопутного і морського «шовкового шляху» [5, с. 5].

Діяльність КНР спрямована на розробку стратегічного напрямку та пошук союзників для реалізації своєї ідеї. Головними партнерами КНР є Росія, Білорусь, країни Центральної Азії, Казахстан, Польща, Чехія, Болгарія тощо. Сьогодні частка китайських інвестицій у Казахстані суттєво збільшилася, а масштаби співпраці з Росією досить великі [5, с. 9, 11].

У світовій економіці вагоме місце належало КНР ще до офіційної презентації проекту «Один пояс – один шлях». Глобальний китайський торговий майданчик «AliExpress» сьогодні зайняв серйозну нішу в ринковій економіці. Завдяки цьому майданчику Китай зміг

розширити ринковий сектор для реалізації національного виробництва. Тобто зарубіжний покупець має можливість купувати китайські товари різного виробництва, асортименту і цінової категорії. Саме цей проект можна вважати «пробною версією» перед запуском нового проекту «Один пояс – один шлях».

Сухопутний та морський шляхи, які охоплює план КНР, з'єднуються в Європі. Для того щоб реалізація проекту за запланованим маршрутом була вдалою, з 2012 року Китай почав активно збільшувати товарообіг з країнами Центральної та Східної Європи. Якщо у 2012 та 2013 роках товарообіг Китаю порівняно з 2008 роком збільшився до 13%, то вже у 2014 році цей показник піднявся до 15%, а станом на 2015 рік – до 18% [6].

Річний товарообіг Китаю з країнами Східної і Центральної Європи у 2010 році становив близько 44 млрд. дол., у 2014 році цей показник перевищив позначку у 60 млрд. дол. Згідно із заявою КНР до кінця 2019 року планується підвищення річного товарообігу до 120 млрд. дол. [5, с. 12].

Згідно з оцінкою дослідників проект «Один пояс – один шлях» є багатофункціональним, а керівництво КНР робить все можливе для його збалансованого розвитку в усіх напрямках. Наведені показники доводять, що однією з цілей Китаю є створення сприятливих умов для реалізації китайських товарів на ринки країн, в рамках яких і реалізується проект «Один пояс – один шлях». Для створення прийнятних умов КНР за допомогою реалізації проекту ставить досягнення таких завдань, як, зокрема, спрощення системи митних перевезень, створення зони вільної торгівлі та розгалуженої транспортної інфраструктури, спрощення процедури під час початку підприємництва [2, с. 41].

Досить вагоме місце у програмі, що набирає все більших обертів, посідають і Сполучені Штати Америки. До того, як світ дізнався про глобальний проект Китаю, розвиток внутрішньої економіки Піднебесної досяг свого апогею, внаслідок чого державі необхідно було вживати термінових заходів, щоб не опинитися в центрі світової фінансової кризи 2008 року. На той момент були можливі лише два варіанти: або спробувати дійти згоди з Міжнародним валютним фондом (МВФ) і Світовим банком, які підконтрольні США, розширивши межі фінансово-економічної діяльності, або створювати свою альтернативну концепцію. КНР вибрала друге [2, с. 44].

Таким чином, небажання брати участь у створюваному десятиліттями давно запущеному «американському механізмі» привело до того, що нині Китай може стати «номером один» у світовій економіці завдяки проекту «Один пояс – один шлях».

Останнім часом відносини між Китаєм і Сполученими Штатами Америки дещо загострилися, і причини тут можуть бути найрізноманітніші. Але згідно з тією інформацією, яку періодично передають ЗМІ, нині США погрожують КНР тим, що можуть виключити її з доларової системи. Основна вимога, яку висуває Америка, полягає в «прикритті» каналу, яким Китай передає бойове зброяння і військове спорядження в Кореїську Народно-Демократичну Республіку (КНДР) [7].

Політика США відносно КНР набирає все більш жорстких обертів. Восени 2017 року стало відомо, що президент США Дональд Трамп прийняв рішення

заборонити приватним китайським компаніям купувати американські суднобудівельні компанії. Також варто зазначити, що, мотивуючи загрозою для економіки США, президент вищезгаданої країни намагається блокувати будь-яку діяльність у сфері інвестицій з боку Китаю. Заборонено китайським інвесторам купувати "Lattice Semiconductor Corp.", також заборона поширюється на ще дві спроби китайських інвестиційних компаній: китайський авіаперевізник "HNA", який намагався інвестувати в "Global Eagle Entertainment Inc.", що розважає пасажирів під час польоту, і "T.C.L. Industries Holding" з Гонконгу, яка виробляє побутову техніку та мобільні технології і намагалася купити "Inseego Corp." [8].

На нашу думку, така політика з боку США має дещо некоректний характер, адже метою Штатів, як відомо, є налагодження партнерських стосунків з Китаєм, проте ведення своєрідної торгово-економічної війни має місце. Таку поведінку можна трактувати як побоювання з боку Америки, адже збільшення частки китайських інвестицій можуть призвести до втрати домінуючої позиції США в економічній сфері всього світу.

Низка фахівців припускає, що найближчим часом епоха процвітання долара прийде до завершення. І ці прогнози небезпідставні. Сьогодні Китай планує продавати ф'ючерси на сиру нафту в юанях. Оскільки валюта КНР підкріплена золотом, то в разі введення ф'ючерсів на нафту, перш за все країни, на які накладено санкції США, зможуть вести торговельну політику в обхід долара. Тобто під час торгівлі сировиною на ринку в інших держав буде 2 варіанти: або розплачуватися за товар золотом, або з'явиться можливість конвертувати валюту (юань) в золото [9, с. 8].

Для таких країн, як, наприклад, Катар, Венесуела, Іран, це чудова можливість діяти в обхід санкцій Америки. Зауважимо, що в разі введення ф'ючерсів на держави не покладаються зобов'язання тримати грошову масу країни в активах Китаю або переводити дохід від реалізації нафти в долари [10].

Основна частина імпорту «чорного золота» в Піднебесну належить Росії та Саудівській Аравії. За минулий рік обсяг поставки сировини в країну з РФ перевищив частку імпорту з Саудівської Аравії, що занепокоїло глав вищезгаданої держави [11].

Така ситуація – результат плану КНР щодо впровадження ф'ючерсів в короткостроковому періоді. Сі Цзіньпін виступив з пропозицією введення ф'ючерсів на нафту в юанях, перш за все Саудівській Аравії, з тією метою, що як тільки країна перейде від доларів до національної валюти Китаю (або до золота), то слідом за нею підуть й інші країни [11]. Ця пропозиція розглядається Саудівською Аравією під тиском двох сторін: з боку КНР і США, а від результату вибраного рішення залежить вжиття заходів у подальшому.

Проект «Один пояс – один шлях» – чудова можливість для Китаю стати провідною країною світу перш за все з економічної точки зору. Проте ми вважаємо,

що у цього плану є суттєвий недолік: США ніколи не «поступиться». Тобто як тільки план Піднебесної набиратиме більших обертів, то єдине, що залишиться Америці, – це розпочати справжню війну. В такому разі доки дві могутні держави будуть виснажувати одна одну економічно, політично, фінансово, будуть втрачати велику кількість людей, країни, що не братимуть участі у цій війні, то без перешкод посядуть місце «світового Олімпу». Згідно з прогнозами експертів під час президентства Дональда Трампа можливість початку війни ймовірна.

Отже, на нашу думку, можливо запропонувати варіант, в результаті якого у вигравшій залишаться обидві сторони. Аби запобігти всесвітній кризі, США та КНР мають налагодити партнерські стосунки. Впровадження ф'ючерсів на нафту дає можливість іншим країнам не переводити доходи від реалізації нафти в долари. Але можливе запровадження альтернативного варіанта, а саме продавати ф'ючерси в юанях, проте доходи від реалізації нафти зберігати або повністю, або частково в доларах. Обидві країни матимуть можливість домовитись про встановлення порогу, який буде стримувати частку китайських інвестицій та компаній на світовому та внутрішньому ринках США. Завдяки цій альтернативі Америка не втратить позиції світового лідера, а Піднебесна підійметься до рівня Штатів, в результаті чого долар і юань зможуть стати рівноправними «володарями» світу. Проте головна проблема полягає в тому, що ні США, ні КНР не готові поділяти світове панування, і саме це, на нашу думку, може завдати непоправної шкоди економікам обох держав.

Висновки. Підводячи підсумки, можна стверджувати, що за останні десятиліття Китай з країни третього світу перетворився на державу, здатну перевернути світову економіку. Встановлено, що проект «Один пояс – один шлях» – це інтеграція країн всієї Азії, завдяки якій КНР здатна вийти на новий рівень економічних відносин. Реалізація цього проекту об'єднає значну частину світу, забезпечить додаткові робочі місця, приведе до розвитку інфраструктури і виходу світової економіки на новий рівень, адже держави будуть не просто союзниками, а «об'єднаною нацією», що діє в одному напрямі для досягнення спільних глобальних цілей.

Виявлені під час дослідження тенденції підтверджують, що в рамках проекту передбачено розвиток національної валюти Китаю, її зміцнення на світовому ринку. Ера нафтодолара, на нашу думку, добігає кінця, отже, у юаня є всі шанси посісти його місце. І Піднебесна в рамках проекту «Один пояс – один шлях» сьогодні рухається в цьому напрямку. Проте існують серйозні загрози перш за все з боку США. Отже, для реалізації проекту керівники країн мають прийняти альтернативні рішення задля запобігання серйозних кризових явищ в економіках обох держав.

Подальших наукових досліджень потребує побудова сценаріїв розвитку взаємовідносин між країнами в рамках проекту «Один пояс – один шлях».

Список використаних джерел:

1. Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road // the National Development and Reform Commission, Ministry of Foreign Affairs, and Ministry of Commerce of the People's Republic of China, with State Council authorization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html.
2. Сироежкін К. Сполучення ЄАЕС і ЕПШП / К. Сироежкін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imemo.ru/files/File/magazines/rossia_i_novay/2016_02/9Syroezhkin_Sopyazheniye.pdf.
3. Новий Шовковий шлях: маршрут, схема, концепція. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poradumo.pp.ua/cikave/55669-noviy-shovkoviy-shlyah-marshrut-shema-koncepcya.html>.
4. Miao S. Xion "Belt and Road": Not China's solo but in spiring chorus / S. Miao [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.xinhuanet.com/english/2015-03/28/c_134105208.htm.
5. Поворозник В. Проект «Один пояс – один шлях»: можливості для України / В. Поворозник, В. Перебийніс // Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/assets/uploads/images/files/china_project_s.pdf.
6. США та Китай залишаються найбільшими торговими партнерами ЄС // Європейська правда. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/rus/news/2015/03/27/7032337>.
7. Петтіс М. Як валютні маніпуляції Китаю зміцнюють долар? / М. Петтіс. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inosmi.ru/economic/20160831/237694184.html>.
8. Пустовойтова О. США – проти китайського проекту «Один пояс, один шлях» / О. Пустовойтова // Фонд стратегічної культури. – 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.fondsk.ru/news/2017/09/17/ssha-sozdajut-sistemu-protivodejstvija-kitajskomu-proektu-odin-pojas-odin-put-44668.html>.
9. Веретенникова К. Валютний марафон / К. Веретенникова. // Наша версія. – 2015. – № 32. – С. 23.
10. Китай вирішив нанести потужний удар по долару. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zslv.ru/ekonomika/57531-kitay-reshil-nanesti-moschnyy-udar-po-dollaru.html>.
11. Will China Force the Saudis to Dump the Dollar? – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pervodika.ru/articles/1194612.html>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.637.1

Головина Н.А.,
старший викладач кафедри фінансів,
Приватний вищий навчальний заклад
«Міжнародний університет бізнесу і права»

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Головина Н.А. Стан та перспективи розвитку молочних продуктів для дитячого харчування в Україні та світі. У статті проведено аналіз молочного сегменту ринку дитячого харчування України та світі. Досліджено сучасний стан ринку, виявлено проблеми та перспективи розвитку зазначеного напрямку. Розглянуто проблеми державного регулювання діяльності вітчизняних виробників дитячого молочного та кисломолочного харчування

Ключові слова: дитяче харчування, молочні продукти, ринок, проблеми розвитку, харчова промисловість, виробництво, динаміка виробництва.

Головина Н.А. Состояние и перспективы развития молочных продуктов для детского питания в Украине и мире. В статье проведен анализ молочного сегмента рынка детского питания Украины и мира. Исследовано современное состояние рынка, выявлены проблемы и перспективы развития данного направления. Рассмотрены проблемы государственного регулирования деятельности отечественных производителей детского молочного и кисломолочного питания.

Ключевые слова: детское питание, молочные продукты, рынок, проблемы развития, пищевая промышленность, производство, динамика производства.

Golovina N.A. The state and prospects of the development of dairy products for baby food in Ukraine and the world. In article the dairy segment of baby food market is analyzed in the article. The current state of the market is investigated; the problems and prospects of development are identified. The status and problems of state regulation of domestic companies, which produce the dairy baby food, are determined.

Key words: baby food, dairy products, market, development problems, food industry, production, production dynamics.

Постановка проблеми. Дитяче харчування – це продукти, які мають велику питому вагу у харчуванні дітей і відносяться до важливих продуктів, які потрібно досконало вивчати, а якість яких слід досліджувати. До молочних продуктів спеціального призначення належить насамперед весь асортимент рідких та сухих молочних продуктів дитячого харчування. Виготовляючи замінники материнського молока, обов'язково корегують склад коров'ячого і максимально наближають хімічний склад продуктів для дитячого харчування до складу материнського молока. З цією метою в молочних сумішах для дітей необхідно знизити кількість білків, змінити співвідношення білкових фракцій, збалансувати їх за незамінними амінокислотами, поліненасиченими жирними кислотами, мінеральними речовинами (перш за все, кальцієм, фосфором і натрієм), вітамінами та захисними факторами [1]. Актуальність теми полягає в тому, що нині потрібен постійний контроль за якістю продукції, особливо продуктів дитячого харчування. Через недостатню кількість вітчизняної продукції ринковий простір України

все більше заповнюється продуктами дитячого харчування закордонного виробництва, з'являються нові марки, невідомі споживачам, тому експертиза і дослідження якості стають головними завданнями захисту споживачів [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Молочні продукти займають питому вагу у щоденному раціоні дитини, тому велику увагу вчених було прикуто до вивчення цього питання. Дослідженням проблем формування, функціонування та розвитку молочної промисловості України займалися такі науковці, як О.В. Скорук, О.В. Печенога, Т.П. Нагайчева, Д.Ф. Кірсанова, І.О. Заїнчовська. Вчені аналізують ринок дитячого харчування, що включає такі напрями: соки, фруктові та плодово-овочеві консерви, рідкі та молочні продукти [1]. Визначають основні показники, що впливають на рівень попиту покупців, а також наголошують на необхідності державного стимулювання виробництва в цій галузі [7].

Завдання дослідження полягають у комплексному вивченні питань стану розвитку галузі, виявленні про-

блем та особливостей формування ринку продукції дитячого харчування в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сучасного стану молочного напрямку ринку дитячого харчування, його проблем і тенденцій розвитку, сучасних проблем та перспектив розвитку цього сегменту на ринку України.

Виклад основного матеріалу. Ринок молока та молочної продукції завжди посідав особливе місце серед інших ринків харчових продуктів. Історично молоко і молокопродукти в Україні є одними з основних самостійних продуктів харчування, елементом рецептур приготування їжі та компонентом виробництва широкого кола товарів харчової промисловості. Соціальна значимість зазначеного ринку полягає в тому, що молочні продукти мають високу питому вагу серед товарів дитячого харчування.

Молочні продукти для дитячого харчування традиційно класифікують за декількома ознаками [1; 3]: за віковими категоріями їх групують залежно від віку дітей, для годування яких вони призначені; за способом виробництва розрізняють сухі, рідкі та білкові пастоподібні молочні продукти; за ступенем адаптації молочні продукти поділяють на адаптовані (високоадаптовані й частково адаптовані) та неадаптовані; за способом приготування є інстантні молочні продукти й такі, що потребують варіння. За віковими категоріями дитячі молочні продукти поділяють на три групи. До кожної з груп віднесено продукти з урахуванням вікових особливостей дітей і ступеня адаптації до жіночого молока. Перша група включає продукти, які забезпечують харчування дітей від народження до 1 року життя. Цей віковий період характеризується певними ознаками фізіологічно-біохімічної незрілості організму й ферментних систем шлунково-кишкового тракту дитини. В цей час (особливо перші шість місяців) основною їжею повинно бути материнське молоко чи його замінники. Основними джерелами енергетичного й пластичного матеріалу з шести місяців до року залишаються жіноче молоко та гуманізовані молочні продукти. Але їх вже недостатньо для забезпечення потреб організму через поступове фізіологічно-біохімічне дозрівання і стабілізацію процесів травлення. До другої групи включено продукти, якими забезпечується харчування дітей від одного до трьох років і до шкільного віку. Період з 1-го до 3-х років характеризується швидким дозріванням системи травлення і наближенням характеру її функціонування до організму дорослої людини. Від 3-х до 6-ти років діти здатні сприймати всі натуральні та консервовані продукти. Третя група включає дієтичні продукти для харчування дітей з різними патологіями. Найбільш важливим завданням є організація виробництва продуктів харчування першої групи для забезпечення потреб дітей раннього віку в основних харчових інгредієнтах за відсутності материнського молока [1; 3; 11; 12].

На даному етапі світовий ринок дитячого харчування поділено між кількома «сильними гравцями», продукція яких вже завоювала прихильність покупців. Новим виробникам досить важко вийти на світовий досліджуваний ринок. Останнім часом на світовій арені з'явилося декілька фармацевтичних компаній з профілактично-лікувальною продукцією (наприклад, "Numico"), які змогли завоювати певний сегмент у умо-

вах жорсткої конкуренції. Основні «сильні лідери» світового ринку дитячого харчування такі: "Nestle" – 19%; "Bristol-Myers" – 15%; "Abbott Laboratories" – 11%; "Novartis" – 8%; "Numico" – 7%; "Heinz" – 6%; "Wyeth" – 4%; "Danone" – 3%; інші – 27% [5].

Ринок дитячого харчування умовно поділяють на 3 основні сегменти [12]. Найбільший з них – це продукти на молочній основі (замінники грудного молока), які використовують для годування немовлят у перші 6 місяців життя. Цей сегмент складає 64% загального обсягу продажів. Другий сегмент – банкова продукція (пюре, соки, овочеві та м'ясні консерви) – складає 20%. Останній сегмент – сухі сніданки (у вигляді пластівців, сухариків) – займає 11%, 5% – інше. Найбільший виробник дитячого харчування у світі – компанія "Nestle" (19% ринку). Якщо розглядати окремі сегменти, то слід сказати, що "Bristol-Myers" – лідер в сегменті продуктів на молочній основі (23%), "Novartis" – у сегменті банкової продукції, де охоплює 27% ринку, у сегменті «сухі продукти» перше місце належить компанії "Nestle" (35%) [6].

"Bristol-Myers", "Abbott Laboratories", "Novartis" є найбільшими виробниками на ринку Північної Америки, де займають 70%. Водночас 50% Європейського ринку поділяють "Numico", "Heinz" та "Nestle". В Азії, Латинській Америці та Африці 35% продажів належить компанії "Nestle" [12]. Показник споживання замінників грудного молока змінюється залежно від регіонів світу. Наприклад, 75% у Північній Америці, 80% в Азії, лише 41% у Східній Європі. Другий за значимістю сегмент – банкова продукція (пюре, соки, овочеві та м'ясні консерви) – найбільші обсяги продажу має в Європі, а в країнах, що розвиваються, традиційно домінують продукти домашнього приготування. Рівень споживання продукції третього сегменту – сухих сумішей (у вигляді пластівців, сухариків, сумішей злаків, заморожених висушених круп) – є високим в Європі, а також в Азії та залежить від ступеня «натуральності» [12].

В розвинених країнах світу, де кількість малюків віком від 0 до 3 років складає 11% дитячого населення світу, споживають 60% світової продукції дитячого харчування. Для порівняння, на Індію та Китай (34% немовлят в світі) припадають лише 8% світового продажу. Майже 33% світових продажів відбуваються в Північній Америці. В регіоні діють три основні виробники, такі як "Bristol-Myers", "Abbott Laboratories" та "Novartis", які разом здійснюють 70% світового продажу. Європа – другий за обсягами споживання продуктів дитячого харчування регіон у світі (після Північної Америки). У Європі сегмент банкової продукції та сегмент продуктів-замінників материнського молока майже однакові і зростають зі швидкістю 4% на рік. Основні виробники на Європейському ринку – це "Nestle", "Numico" та "Heinz", які разом здійснюють більше половини продажів. На Західно-європейському ринку значну перевагу над іншими мають національні виробники, такі як "Danon", "Hipp" та "Hero". Великі фармацевтичні компанії – "Bristol-Myers", "Abbott Laboratories", "Novartis" – займають незначну частку ринку. Основні споживачі на Західно-європейському ринку дитячого харчування – це Італія, Франція, Англія, Іспанія, Німеччина [5; 6].

Найвищими темпами зростатиме сегмент «продукти на молочній основі – замінники грудного

молока», а саме на 4% щороку. Значний вплив матиме розвиток ринку в країнах, що розвиваються (на 4,5%, зокрема за рахунок зростання цін на 3,5%). У Північній Америці, Східній Європі та Японії обсяг продажу цього виду дитячого харчування зростатиме на 2,5% на рік (зокрема, за рахунок зростання цін в цих регіонах на 1,5%). Більше 70% дитячого харчування у світі поширюється через мережі фірмових магазинів (на відміну від тенденції, що склалася в Україні, коли переважає торгівля продукцією для немовлят в супермаркетах). Рентабельність виробництва продуктів для дитячого харчування на світовому ринку становить для продуктів на молочній основі не менше 15–20%, для банкової продукції – 10–15%, для сухих сніданків – 15% [9].

На світовому ринку дитячого харчування існують певні бар'єри входу. Три найбільші виробники продають майже 40% всього дитячого харчування у світі, зокрема в сегменті заміників материнського молока лідирують два основні бренди, які мають значну цінову перевагу над іншими. Основні бар'єри входу на ринок дитячого харчування такі [6; 9]:

- необхідність дотримання високого організаційного рівня виробництва молочних продуктів; щоб наблизити показники дитячого харчування до материнського молока, необхідно використовувати сучасне обладнання, володіти прогресивною технологією виробництва і мати сировину належної якості й безпеки;

- забезпечення виробництва матеріально-сировинною базою належної якості та стимулювання її розвитку;

- вимоги до дитячого харчування не залежать від національних особливостей та ідентичні у всьому світі, що сприяє високому рівню стандартизації продукції;

- батьки, піклуючись про здоров'я дітей, віддають перевагу відомим брендам;

- заборона реклами продукції дитячого харчування за допомогою методу особистого продажу в багатьох країнах світу, виходячи з етичних міркувань;

- використання для просування товарів добре обізнаних медичних працівників;

- ефективний, але досить дорогий та тривалий процес; нові компанії не завжди мають достатньо коштів та часу на застосування цього дієвого інструмента входу на ринок.

Розвитку виробництва дитячих молочних продуктів в Україні сприяв запуск двох спеціалізованих підприємств з виробництва молочних продуктів для

дитячого харчування, а саме заводу «Яготинське для дітей» компанії «Молочний альянс» і заводу «Агуша» компанії «Вімм-Білл-Данн Україна» [48–49]. Сьогодні український ринок продуктів для дитячого харчування сегментарно представлений такими виробниками: сухі суміші й каші – Хорольський МКДХ («Нутрітек», марки «Малыш», «Малютка», «Малышка»), Південний КЗ («Асоціація дитячого харчування», ТМ «Карапуз»); плодоовочеві соки та пюре – Одеський КЗДХ («Вітмарк-Україна», ТМ «Чудо-чадо»), Південний КЗ («Асоціація дитячого харчування», ТМ «Карапуз»); рідкі й пастоподібні молочні продукти – спеціалізований завод дитячого харчування (СЗДХ) «Агуша» («Вімм-Білл-Данн Україна», ТМ «Агуша»), спеціалізований СЗДХ «Яготинське для дітей» («Молочний альянс», ТМ «Яготинське для дітей»), ПАТ «Комбінат «Придніпровський» (ТМ «Злагода»), «Галактон» («Данон-Юнімілк», ТМ «Тема») [1].

Водночас виробництво вітчизняних продуктів для дитячого харчування ще не досягло достатнього рівня. Нині внутрішній попит на продукти для дитячого харчування більш ніж на 70% задовольняється за рахунок продукції вітчизняного виробництва [12].

Так, у 2016 році частка власного виробництва (без урахування експорту) до фактичного споживання складала:

- молоко та кисломолочні продукти – 99,7% (у 2015 році – 95,7%);
- молочні суміші й каші – 40,2% (у 2015 році – 31,9%);
- соки і фруктові-овочеві пюре – 41,9% (у 2015 році – 34,1%).

Ця позитивна тенденція свідчить про те, що сьогодні наповнення вітчизняного споживчого ринку продукцією для дитячого харчування власного виробництва є реальною перспективою, що сприятиме її імпортозаміщенню.

Висновки. Розглянувши основні проблеми та перспективи розвитку молочного ринку, можна зробити висновки, що галузь є прибутковою та пріоритетною для нашої країни. Головними завданнями для покращення розвитку молочних продуктів є створення нормальної, діючої законодавчої бази для підприємств; створення конкурентного середовища та захист споживачів від неякісної продукції.

Надзвичайно важливим фактором є унормування виробництва, покращення матеріально-технічної бази та технології виробництва продукції, виведення продукції галузі на міжнародний рівень.

Список використаних джерел:

1. Заїнчковська І.О. Стан і перспективи розвитку підприємств дитячого харчування / І.О. Заїнчковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 4 (47). – С. 174–178.
2. Аналіз ринку молочної продукції за 2015–2016 роки // Брендингове агентство «KOLORO». – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz_ryinka_molochnoyproduktiiukrainyi_2015-2016.html.
3. Виробництво промислової продукції за видами // Державний комітет статистики України. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vitreaovpp/vitreaovppu/arhivppvu.html>.
4. Експорт української молочної продукції за 2016 рік // Гаряча агрополітика. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agropolit.com/news/556eksportukrayinskoyimolochnoyproduktiyiza2016riksklav2144mlnpresslujba>.
5. Мировой молочный рынок в 2010–2011 годах // Молочный союз. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dairyunion.ru/files/news/2012/World_dairy_market.pdf.
6. Потенціал українського молока на світовому ринку // Агробізнес. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrobusiness.com.ua/ekonomichnygektar/4669potentsialukraiinskogomolokanasvitovomu_gynku.html.
7. Про затвердження державної цільової соціальної програми розвитку виробництва продуктів дитячого харчування на 2012–2016 роки : Постанова від 15 серпня 2011 року № 870.

8. Вітчизняна індустрія дитячого харчування: сучасний стан та перспективні напрями розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nubir.edu.ua/node/6391>.

9. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.

10. Про дитяче харчування : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/142-16>.

11. Ринок дитячого харчування в Україні / [О.В. Печенога, Т.П. Нагайцева, Ю.І. Кішак] // Харчовик. – 2012. – № 5.

12. Вітчизняна індустрія дитячого харчування: сучасний стан та перспективні напрями розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nubir.edu.ua/node/6391>.

УДК 336.1.07

Гордей О.Д.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів,
Університет державної фіскальної служби України
Яросіченко П.В.,
магістрант,
Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

ІНСТИТУЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АНТИКОРУПЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Гордей О.Д., Ярослав П.В. Інституційний розвиток антикорупційної системи в Україні. Стаття присвячена реформуванню системи антикорупційних інституцій України. Проведено аналіз прямих витрат держави на боротьбу з корупцією. В основу дослідження покладено загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, застосовано методи аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. Досліджено особливості динаміки та структури видатків антикорупційних органів, а також проведено їх групування за ознакою спеціалізації. Стаття може бути застосована для аналізу фінансової сторони діяльності сучасних антикорупційних інституцій та загалом для окреслення поточного та перспективного механізму вітчизняної антикорупційної системи.

Ключові слова: інституції, фінансове забезпечення, корупція, реформа, бюджет, антикорупційна система.

Гордей О.Д., Ярослав П.В. Институциональное развитие антикоррупционной системы в Украине. Статья посвящена реформированию системы антикоррупционных институтов Украины. Проведен анализ прямых расходов государства на борьбу с коррупцией. В основу исследования положены общенаучные и специальные методы исследования, применены методы анализа и синтеза, систематизации и обобщения. Исследованы особенности динамики и структуры расходов антикоррупционных органов, а также проведена их группировка по признаку специализации. Статья может быть применена для анализа финансовой стороны деятельности современных антикоррупционных институтов и в целом для определения текущего и перспективного механизма отечественной антикоррупционной системы.

Ключевые слова: институты, финансовое обеспечение, коррупция, реформа, бюджет, антикоррупционная система.

Hordei O.D., Yarosichenko P.V. Institutional development of the anticorruption system in Ukraine. The article is devoted to the reformation of the system of anticorruption institutions of Ukraine. The analysis of direct expenditures of the state for combating corruption is carried out. The research was based on general scientific and special research methods, methods of analysis and synthesis, systematization and generalization were applied. The peculiarities of the dynamics and structure of expenditures of anticorruption bodies were investigated and their grouping on the basis of specialization was conducted. The article can be used to analyze the financial side of the work of modern anticorruption institutions and in general to outline the current and future mechanism of domestic anticorruption systems.

Key words: institutions, financial support, corruption, reform, budget, anticorruption system.

Постановка проблеми. У жовтні 2014 року із прийняттям низки антикорупційних законів в Україні почалось найбільш масштабне реформування антикорупційної системи. За останні три роки було створено

та реформовано низку антикорупційних органів. Отже, важливим є з'ясування того, які ж існують інституції, які функції вони виконують і який обсяг фінансування з державного бюджету виділяється для підтримки їх

функціонування. Суттєвими для з'ясування особливостей бюджетного фінансування антикорупційної системи є дослідження тенденцій змін у фінансуванні, а також напрямів перерозподілу фінансових ресурсів. Необхідним є визначення достатності наявного інституційного забезпечення в контексті задоволення високих суспільних очікувань від нової антикорупційної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання протидії корупції загалом досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими. До аналізу цих проблем зверталися в своїх публікаціях такі економісти і юристи, як, зокрема, О.С. Бадалова, Т.В. Бельська, І.О. Мазур, С.М. Клімова, Т.В. Ковальова, М.І. Флейчук, А.В. Волошенко, О.В. Шепотило. Проте неможливо стверджувати, що завдяки популярності та актуальності цієї тематики вона є повністю розкритою, особливо гостро постає проблема відсутності наукових робіт з аналізу діяльності нових антикорупційних інституцій.

Формулювання цілей статті. Основна мета статті полягає у характеристиці елементів сучасної системи антикорупційних інституцій України. Відповідно до поставленої мети визначені такі завдання:

- виокремити особливі специфічні функції елементів оновленої антикорупційної системи;
- проаналізувати динаміку прямих видатків, що виділяються з державного бюджету;
- запропонувати шляхи підвищення задоволення суспільних очікувань від діяльності антикорупційної системи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши інституціональну структуру вітчизняної антикорупційної системи, вважаємо за доцільне розподілити інституції на такі три групи: спеціалізовані, суміжні, у процесі створення.

До першої групи відносяться органи, які займаються виключно антикорупційною діяльністю та є автономними.

Національне антикорупційне бюро України (НАБУ). НАБУ – це перший орган, створений для боротьби з корупцією. Національне бюро було створено Президентом України 16 квітня 2015 року. Того ж дня директором Бюро став Артем Ситник [1]. Створення Бюро було програмним пунктом коаліційної угоди парламентської більшості і вимогою Міжнародного валютного фонду. Подібні структури існують в США, Польщі, Франції, Сінгапурі, Ізраїлі, Індії. Відповідно до закону детективи Національного антикорупційного бюро здійснюють досудове розслідування злочинів, якщо сума неправомірної вигоди перевищує 500 мінімальних зарплат. Сьогодні це 1,6 млн. гривень. Агентство складається з центрального і семи територіальних управлінь, які є юридичними особами публічного права. Гранична чисельність НАБУ становить 700 осіб, зокрема не більше 200 осіб командного складу. Контроль за діяльністю Національного бюро здійснюється Комітетом Верховної Ради з питань боротьби з організованою злочинністю і корупцією.

Наступною спеціалізованою інституцією є Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК). НАЗК має попереджувальну функцію з перевірки декларацій державних службовців і стилю їх життя, розкриття будь-якої інформації про факти корупції або зловживання посадою. На відміну від НАБУ, головна

мета НАЗК пов'язана з діяльністю не тільки високопосадовців, але й усіх чиновників України. Відповідно до закону вони повинні фіксувати в декларації будь-яке майно, вартість якого перевищує 100 мінімальних зарплат. НАЗК також перевіряє і фінансові потоки політичних партій. Відповідно до закону кожного року вони зобов'язані надати звіт агентству. Створення Національного агентства було передбачено Законом України «Про запобігання корупції», ухваленим 14 жовтня 2014 року. Закон набув чинності 26 квітня 2015 року. З 28 березня 2016 року НАЗК очолює Наталія Корчак. Запуск роботи антикорупційного агентства є одним з вимог Європейського Союзу щодо безвізового режиму з Україною. НАЗК несе відповідальність перед Верховною Радою і є підзвітним Кабінету Міністрів України. Нині агентство складається з 4 членів, хоча законом передбачено 5. Штат антикорупційного органу становить 311 осіб.

Ще однією інституцією, що входить до першої групи, є Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, отриманими від корупційних та інших злочинів. У лютому 2016 року Кабінет Міністрів прийняв Постанову про створення Агентства з розшуку активів. Це було одним з критеріїв виконання Україною Плану дій щодо лібералізації візового режиму з ЄС. Національне агентство з розшуку активів не є класичним органом з боротьби з корупцією, оскільки займається переважно конфіскованими засобами «режиму Януковича», але є спеціалізованим, тому і віднесено до першої групи. 28 листопада 2016 року Агентство з розшуку активів очолив Антон Янчук. Відповідно до закону Національне агентство підзвітне Верховній Раді, підконтрольне і відповідальне перед Кабінетом Міністрів України. Профільний закон був ухвалений ще в листопаді 2015 року. Відповідно до закону Агентство управляє корпоративними правами та іншим майном, на яке накладено арешт з метою збереження його вартості з урахуванням подальшої конфіскації [2].

До другої групи змішаних інституцій відносяться ті з них, для яких антикорупційна діяльність є лише однією з функцій та які є частиною більшої структури. Це Генеральна прокуратура України в особі Спеціалізованої антикорупційної прокуратури (САП).

Антикорупційну прокуратуру іноді помилково вважають окремим органом влади, хоча вона фактично є структурним підрозділом Генеральної прокуратури України. Цей підрозділ є дуже значимим, але, оскільки він не є відокремленим від прокуратури, він був віднесений до другої групи. САП була створена наказом генерального прокурора України Віктора Шокіна від 22 вересня 2015 року. 1 грудня 2015 року її очолив Назар Холодницький. Керівник Спеціалізованої антикорупційної прокуратури підпорядковується безпосередньо генеральному прокурору України, будучи його заступником за посадою. Як і звичайна прокуратура, САП підтримує державне обвинувачення в судах. Щоправда, це стосується лише корупційних справ, які веде НАБУ. Також закон покладає на САП нагляд за дотриманням законів під час проведення оперативно-розшукової діяльності детективами НАБУ. Попри спеціальний статус, з огляду на вищесказане та особливості формування кадрів інституції її не можна віднести до першої групи принаймні до того часу, поки не почне функціонувати ДБР

та прокуратура буде виконувати лише функцію нагляду. Як і створення НАЗК, створення САП тісно пов'язано з перспективами візової лібералізації між Україною та Європейським Союзом.

Наступні змішані інституції – це Міністерство внутрішніх справ України та Національна поліція.

Оскільки ці органи не є спеціалізованими на виконання антикорупційної діяльності, прямо оцінити їх витрати на боротьбу з корупцією неможливо. Проте до таких витрат МВС можна віднести виконання бюджетної програми «Наукове та інформаційно-аналітичне забезпечення заходів з боротьби з організованою злочинністю і корупцією». Як зазначають у міністерстві, вказана бюджетна програма втілена з метою запобігання і припинення правопорушень, забезпечення громадського порядку, свобод та інтересів громадян, організаційно-розшукової діяльності [3].

18 січня 2017 року для боротьби з корупцією в поліції було створено спеціальну комісію з оцінки корупційних ризиків та моніторингу виконання антикорупційної програми Національної поліції України. Очолив її один з кандидатів на посаду голови Національної поліції Костянтин Бушуєв. Але, оскільки окремої бюджетної програми немає, оцінити витрати поліції на протидію корупції неможливо.

Також змішаною інституцією є Служба безпеки України (СБУ). СБУ є найстарішим органом України в боротьбі з корупцією. Відділення «К», яке і відповідало за цей напрям, було створено ще 13 січня 1992 року. Однак недовіркою СБУ є дуже широка спеціалізація відділу. Крім корупції, відділ «К» займається контрабандою і міжнародним наркобізнесом, транснаціональною організованою злочинністю, торгівлею людьми і нелегальною міграцією.

Отже, існує проблема оцінки витрат, до яких можна віднести лише виконання бюджетної програми «Забезпечення заходів спеціальними підрозділами по боротьбі з організованою злочинністю та корупцією Служби безпеки України». Тому фактичні видатки цієї інституції на таку діяльність можуть бути суттєво вищими. Також працівники цієї інституції мають низький рівень оплати праці, що призводить до відтоку кадрів та підвищених корупційних ризиків чинних працівників. З огляду на такий стан речей доцільно підвищити рівень оплати праці кадрів, починаючи з рядових працівників, або ж йти по шляху нівелювання впливу СБУ на суспільно-економічну систему.

Третьою групою інституцій є ті, які перебувають у процесі створення та нині ще не функціонують. Це антикорупційні суди.

Створення антикорупційних судів передбачено Законом України «Про судоустрій і статус суддів», який було ухвалено 2 червня 2016 року. Згідно зі ст. 17 Закону для розгляду окремих категорій справ у системі судоустрою діють вищі спеціалізовані суди. Закон виділяє два види таких судів: Вищий антикорупційний суд і Вищий суд з питань інтелектуальної власності. Очікується, що антикорупційні суди розглядатимуть справи, якими займається Спеціалізована антикорупційна прокуратура. Керівник “Transparency International Україна” Ярослав Юрчишин вважає, що початок 2018 року є оптимальним часом для запуску антикорупційних судів. У Законі України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» передбачені видатки

на Вищий антикорупційний суд, вони можуть бути зараховані до витрат на антикорупційну діяльність.

Крім того у процесі створення перебувають й інші близькі до антикорупційних інституцій. Зокрема, Державне бюро розслідувань (ДБР) – правоохоронний орган України, створення якого передбачено Кримінальним процесуальним кодексом України у термін до 20 листопада 2017 року [4]. Ідеологія відомства полягає в тому, що воно буде розслідувати кримінальні провадження, в яких фігурують правоохоронці, судді і найвищі службовці (від міністрів до начальників Головного управління). ДБР остаточно візьме на себе функцію досудового (попереднього) слідства від прокуратури. Остання займається слідством з 1996 року на тимчасовій основі відповідно до п. 9 Перехідних положень Конституції України; Закон України «Про Державне бюро розслідувань», прийнятий 12 листопада 2015 року, підписаний Президентом 14 січня 2016 року [5], набув чинності 1 березня 2016 року.

Також передбачено створення Служби фінансових розслідувань (СФР) – правоохоронної організації у сфері охорони економічної безпеки держави, що створюється урядом України. Метою є протидія економічним злочинам. Нині ні ДБР, ні СФР не можна прямо віднести до антикорупційних органів, проте спостерігаємо процес їх створення та визначення повноважень.

Окрім перерахованих вище суб'єктів, у формуванні та реалізації державної антикорупційної політики традиційно беруть участь такі інституції:

1) Національна рада з питань антикорупційної політики (Національна рада), що відповідає за здійснення системного моніторингу стану запобігання і протидії корупції в Україні, ефективності реалізації антикорупційної стратегії, заходів, яких вживається для запобігання і протидії корупції та подання Президентові пропозицій щодо поліпшення координації між суб'єктами, що здійснюють заходи у сфері запобігання та протидії корупції; склад Ради, як рекомендовано GRECO, має бути сформовано на паритетних засадах між владою та неурядовими організаціями;

2) Верховна Рада України, що здійснює свою діяльність через схвалення та коригування антикорупційної стратегії, проведення щорічних парламентських слухань з теми антикорупційної політики, затвердження щорічної доповіді щодо стану справ з корупцією;

3) Кабінет Міністрів України, що здійснює свою діяльність за рахунок схвалення державної програми з реалізації антикорупційної стратегії, коригування її за результатами парламентських слухань щодо стану справ з корупцією, затвердження проекту національної доповіді про стан справ з корупцією.

Таким чином, в Україні створено достатні законодавчі передумови та інституційну систему для розбудови ефективного державного механізму запобігання та протидії корупції.

Проведемо аналіз витрат перерахованих вище інституцій відповідно до наявної в загальному доступі інформації. Оскільки більшість з них не є спеціалізованими на здійснення антикорупційної діяльності та здійснюють її разом з іншими функціями, оцінити їх прямі видатки неможливо. Так, немає можливості оцінити витрати таких інституцій, як Національна рада з питань антикорупційної політики, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство внутріш-

ніх справ України у частині витрат Національної поліції України, оскільки такі видатки ніяк не виокремлено із загальних, а зарахування загальних чи їх частини, на нашу думку, було б грубою методичною помилкою. Інституції мають різний рівень прозорості своїх видатків, тому для аналізу їх загальних сум та базової структури вважаємо доцільним використання даних державного бюджету за відповідні роки, оскільки це єдиний документ, в якому відображено такі дані всіх інституцій (табл. 1).

У період 2014–2017 років видатки стрімко зростали. Так, у 2017 році вони у 87 разів більші, ніж у 2014 році. Основною причиною є те, що 2014 рік був початком створення інституцій, а фактично вони почали діяти у 2015–2016 роках. Порівняно з 2016 роком, коли здійснювалися видатки на всі наявні нині інституції, крім Антикорупційних судів, у 2017 році загальні видатки зросли на 42%. Таким чином, можна стверджувати, що Україна з року в рік нарощує свої антикорупційні

видатки. Зауважимо, що відображені вище суми відносяться до прямих видатків.

Найбільш витратними є НАБУ, НАЗК та САП. Причому є очевидною тенденція до щорічного нарощення видатків на ці відомства. Так, видатки на НАЗК у 2017 році заплановані на 24% більшими, ніж у 2016 році, а в НАБУ за цей же період спостерігається зростання бюджету на 58%.

Проаналізуємо загальну структуру видатків антикорупційних відомств у 2016–2017 роках, оскільки лише з цього періоду їх більшість почала повноцінно функціонувати. Видатки розподілені на дві групи: видатки споживання та видатки розвитку, але для кращого відображення напрямів споживання розділимо їх на такі підгрупи, як оплата праці, комунальні послуги та енергоносії, інше споживання (рис. 1, 2).

Загалом у 2016 та 2017 роках структура видатків відомств була подібною. Видатки споживання суттєво переважають видатки розвитку, які взагалі є не у всіх

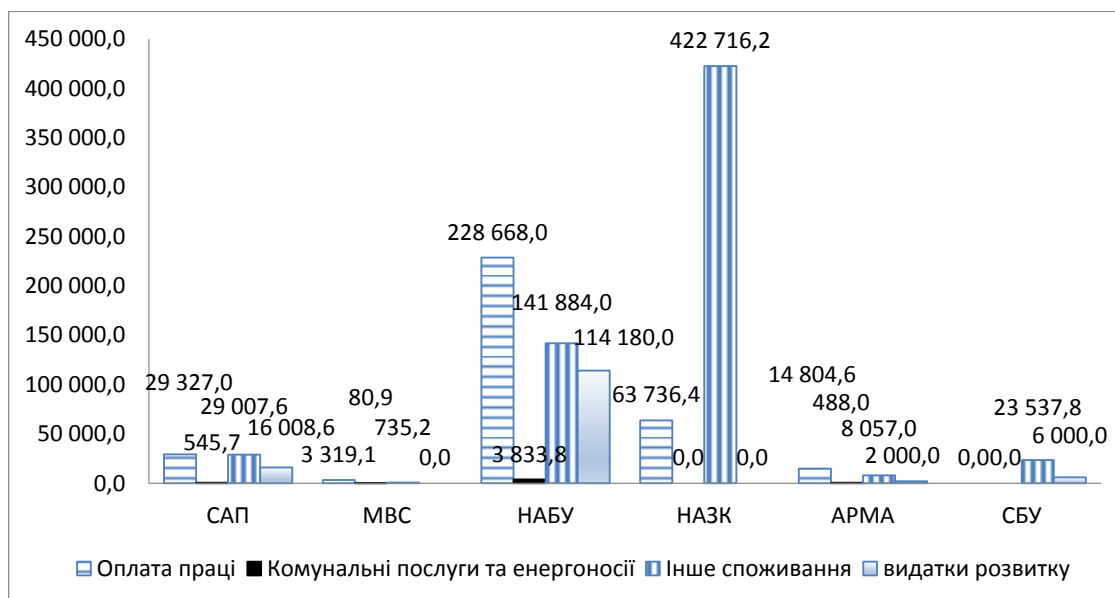


Рис. 1. Структура видатків антикорупційних відомств у 2016 році

Джерело: складено на основі [6; 7; 8; 9]

Таблиця 1

Загальна сума видатків Державного бюджету України на антикорупційну діяльність уповноважених інституцій у 2014–2017 роках (тис. грн.)

Антикорупційний інститут	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Національне антикорупційне бюро України (НАБУ)	0,0	247 882,0	488 565,8	773 556,8
Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК)	0,0	0,0	486 452,6	605 287,7
Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, отриманими від корупційних та інших злочинів	0,0	0,0	25 349,6	42 333,7
Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САП)	0,0	0,0	74 888,9	119 426,7
СБУ «Забезпечення заходів спеціальними підрозділами по боротьбі з організованою злочинністю та корупцією Служби безпеки України»	15 299,4	не виокремлено	29 537,8	31 129,1
МВС «Наукове та інформаційно-аналітичне забезпечення заходів по боротьбі з організованою злочинністю і корупцією»	3 569,0	4 189,0	4 135,0	4 138,9
Антикорупційні суди («Вищий антикорупційний суд» (ВАС))	0,0	0,0	0,0	2 912,3
Загальні витрати антикорупційних інституцій (тис. грн.)	18 868,4	252 071,0	1 108 929	1 578 785,2

Джерело: складено на основі [6; 7; 8; 9]

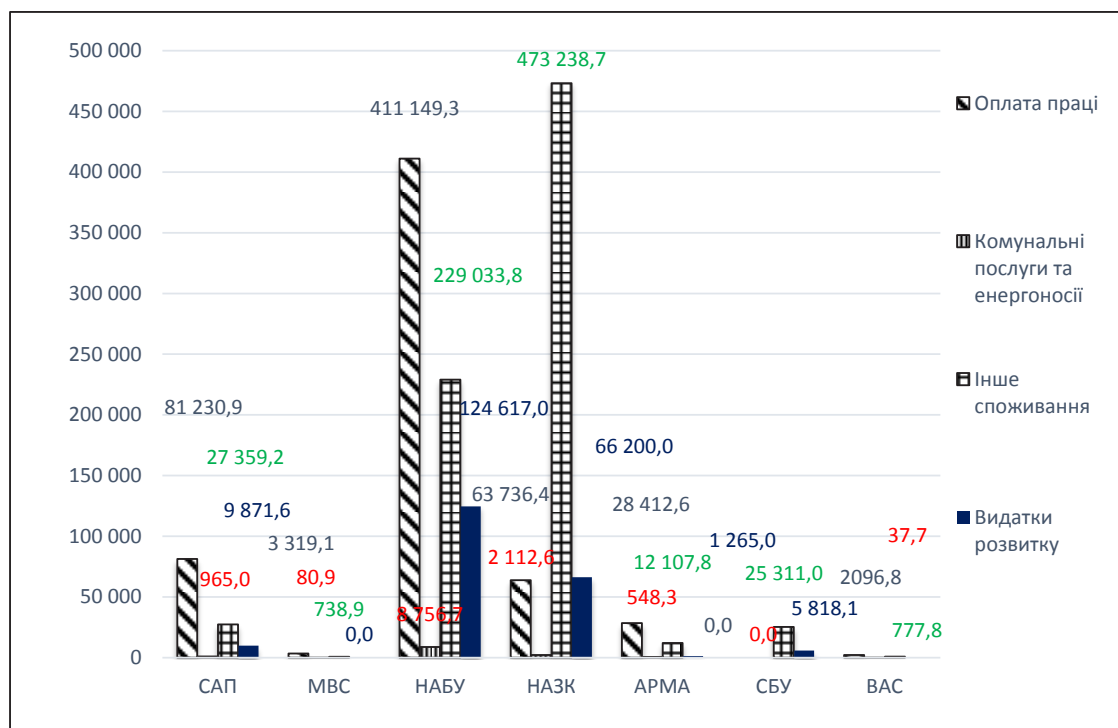


Рис. 2. Структура видатків антикорупційних відомств у 2017 році

Джерело: складено автором на основі [6; 7; 8; 9]

інституцій. Видатки МВС та СБУ мають сталу структуру, що свідчить про відсутність реформ в антикорупційній діяльності цих відомств. Суттєве зростання статті «Оплата праці» спостерігається у САП, АРМА та НАБУ у 2,8, 2 та 1,8 разів відповідно. Ці інституції в цей час проводили набір кадрів, тому таке зростання є закономірним. Вищий антикорупційний суд (ВАС) має бюджет лише з 2017 року, в нього закладено 2 096 тис. грн. на оплату праці та 37,7 тис. грн. на комунальні послуги, відповідно до чого можна зробити висновок, що за бюджетним планом він має почати свою роботу у 2017 році.

Певною аномалією є значення інших видатків споживання у НАЗК як у 2016 році, так і у 2017 році, оскільки на обох графіках воно є максимальним, а також багатократно перевищує видатки на інші напрями. Причиною цього є те, що до функцій НАЗК відносяться нагляд за джерелами фінансування політичних партій та перевірка наявності підстав фінансування партій з бюджету. Саме для здійснення цієї діяльності передбачена стаття їх бюджету «Фінансування статутної діяльності політичних партій», для реалізації якої органом було отримано у 2016 році 391 032,3 тис. грн., а також 442 399,4 тис. грн. у 2017 році. Саме ці кошти і складають більшість значної суми інших витрат. Фактично ж НАЗК займається прирахуванням цих коштів політичним партіям за наявності для того відповідних

підстав та в межах, встановлених Законом України «Про політичні партії в Україні» [10].

Висновки. В Україні з 2014 року створена нова система антикорупційних інституцій, кількість яких зростала з кожним роком, а водночас і їх видатки. Більшість уповноважених на боротьбу з корупцією органів має відносно відкритий бюджет, що дає змогу оцінити загальні прямі державні видатки. Водночас низка інституцій, які виконують таку функцію суміжно з іншими, жодним чином не виокремлює своїх видатків на неї. Основні та найбільш витратні інституції, а саме НАБУ, НАЗК та САП, публікують на своїх офіційних сайтах звітність, проте її повнота та зручність вимагають покращення. Проблематика зручності полягає в тому що документи публікуються у форматі сканованих документів, іноді низької якості, що суттєво ускладнює аналіз такої звітності. Загалом проаналізовані інституції отримують з бюджету суттєві фінансові ресурси, їх працівники отримують одні з найвищих серед державних службовців заробітні плати, на формування їх матеріально-технічної бази витрачаються суттєві кошти, одночасно з отриманням ними різної матеріальної допомоги від міжнародних організацій. Тому тільки підвищення результативності діяльності антикорупційної системи приведе до задоволення суспільних очікувань та передбачень міжнародного співтовариства.

Список використаних джерел:

1. Про Національне антикорупційне бюро України : Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1698-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – Редакція від 5 січня 2017 року, підстава № 1798-19.
2. Про Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів : Закон України від 10 листопада 2015 року № 772-VIII // Голос України. – 2015. – № 233.

3. Наукове та інформаційно-аналітичне забезпечення заходів з боротьби з організованою злочинністю і корупцією // Радіо Свобода. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.radiosvoboda.org/a/news/28362094.html>.
4. Кримінальний процесуальний кодекс України : Кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 68.
5. Про Державне бюро розслідувань : Закон України від 12 листопада 2015 року № 794-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – Редакція від 5 січня 2017 року, підстава № 1798-19.
6. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16 січня 2014 року № 719-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 9.
7. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28 грудня 2014 року № 80-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 5.
8. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 25 грудня 2015 року № 928-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – № 5.
9. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 21 грудня 2016 року № 1801-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2017. – № 3.
10. Про політичні партії в Україні : Закон України від 5 квітня 2001 року № 2365-III // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 23.

УДК 65:658.3

Задорожна Л.М.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і менеджменту,
Вінницький соціально-економічний інститут
Університету «Україна»

СИТУАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО І ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Задорожна Л.М. Ситуаційний менеджмент в системі стратегічного і тактичного управління діяльністю підприємства. У статті виділено основні завдання ситуаційного менеджменту в системі стратегічного і тактичного управління діяльністю підприємства. Висвітлено практичне значення ситуаційного менеджменту. Представлено види стратегій у ході формування системи моделей управлінських ситуацій. Охарактеризовано елементи системи управління підприємства. Виділено дві універсальні характеристики, за якими може оцінюватися кожна ситуація управління співробітниками. Запропоновано модель ситуаційного лідерства або ситуаційного керівництва співробітниками.

Ключові слова: управління, ситуаційний менеджмент, стратегія, планування, стратегія управління, тактика управління, ситуаційна стратегія, стратегія та тактика ситуаційного менеджменту, модель.

Задорожная Л.М. Ситуационный менеджмент в системе стратегического и тактического управления деятельностью предприятия. В статье выделены основные задачи ситуационного менеджмента в системе стратегического и тактического управления деятельностью предприятия. Освещено практическое значение ситуационного менеджмента. Представлены виды стратегий в ходе формирования систем моделей управленческих ситуаций. Охарактеризованы элементы системы управления предприятия. Выделены две универсальные характеристики, по которым может оцениваться каждая ситуация управления сотрудниками. Предложена модель ситуационного лидерства или ситуационного руководства сотрудниками.

Ключевые слова: управление, ситуационный менеджмент, стратегия, планирование, стратегия управления, тактика управления, ситуационная стратегия, стратегия и тактика ситуационного менеджмента, модель.

Zadorozhna L.M. Situational management in the system of strategic and tactical management of the enterprise activity. The article presents the main tasks of situational management in the system of strategic and tactical management of the company. The practical significance of situational management is highlighted. The types of strategies are presented in the course of forming a system of models of managerial situations. The elements of the enterprise management system are described. Two universal characteristics are distinguished, which can be evaluated by each situation of employee management. A model of situational leadership or situational guidance by employees is offered.

Key words: management, situational management, strategy, planning, management strategy, tactics of management, situational strategy, strategy and tactics of situational management, model.

Постановка проблеми. Найефективнішим стилем в сучасному світі, що швидко змінюється, є ситуаційний менеджмент, орієнтований на реальність.

Особливістю діяльності менеджера в сучасних умовах є його здатність реалізовувати цілі управління, які постійно змінюються. Це можна забезпечити

лише за наявності та взаємодії двох елементів структури управління: один із них забезпечує виконання стабільних (функціональних) завдань, інший – змінних, ситуаційних. Проблемного характеру набуває навіть розв'язання стабільних завдань, які систематично повторюються і кожного разу відбуваються в нових умовах.

Тому одним із завдань ситуаційного менеджменту є дослідження того, як підприємство реагує на мінливі умови та специфічні обставини, а також яким чином можна формувати типи організацій, системи та процеси управління, що найбільше відповідають специфічним ситуаціям у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні інтерес до проблематики ситуаційного менеджменту відображається у працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Від початку 70-х років минулого століття теорія ситуаційного менеджменту стає предметом уваги таких зарубіжних вчених, як Р. Моклер [1], Г. Кунц, С.О. Донелл [6]. У вітчизняній науці з'являються навчальні посібники, зокрема посібник В.О. Василенко [4], у яких звернено увагу на актуальність цієї наукової концепції в сучасній науці і практиці, розроблено теоретичні та методологічні положення ситуаційного менеджменту. Але тематика залишається не до кінця дослідженою і є досить актуальною.

Структурні зрушення в економіці, нестабільність зовнішнього середовища, розрив сталих виробничих зв'язків, зміна форм власності і реструктуризація підприємств вимагають перегляду установлених стереотипів управлінського мислення і переходу до нових форм і методів системи управління. Це пов'язано також із триваючим процесом диференціації й інтеграції структур, методів та інших елементів систем управління виробництвом, що спостерігаються нині у світовому співтоваристві. Отже, обов'язково виникають виробничо-економічні проблеми оптимізації нових зв'язків (зовнішніх і внутрішніх), проблеми їхнього перетинання в організаційному, економічному і науково-технічному аспектах. Інакше кажучи, виробнича система має вчасно пристосовуватися до тривалого існування з метою задоволення купівельного попиту, що змінюється.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виділення основних теоретико-методологічних засад ситуаційного менеджменту в сучасних умовах стратегічного і тактичного управління діяльністю підприємства, пропозиція моделі ситуаційного керівництва співробітниками, характеристика того, як вона застосовується на практиці і як зробити її частиною управлінського арсеналу для себе і своєї команди менеджерів.

Виклад основного матеріалу. Поняття «ситуаційне управління» вперше було введено в науковий обіг американським вченим Р. Моклером. Як відзначає Л.І. Євєнко, найбільш значимими результатами розробок в галузі ситуаційного менеджменту в США є висновки про те, що форми, методи, системи, стилі управління повинні істотно варіюватися залежно від об'єктивних умов діяльності підприємства [4].

Перш ніж перейти до розгляду поняття, ролі та умов формування стратегії в ситуаційному

менеджменті, розглянемо сутність стратегії та тактики управління взагалі. Стратегія управління – це напрям розвитку організації відповідно до поставленої цілі, а тактика управління – шляхи та етапи руху в межах цього напрямку, тобто сукупність управлінських рішень, що відображають найкращий варіант реалізації стратегії в конкретних умовах функціонування соціально-економічної системи. Фахівці із ситуаційного менеджменту в цьому випадку застосовують категорії «стратегія» і «тактика антикризового управління», метою якого бачать розробку і першочергову реалізацію заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних шляхів у ланцюжках економічних явищ, що приводять до кризового стану. Тобто управління поєднує стратегічний і тактичний аспекти. При цьому сутність стратегічного управління полягає у вжитті заходів, що дають змогу запобігти настанню кризи, а тактичне управління має на меті розробку і вжиття заходів для виведення фірми з кризового стану [2].

Ситуаційна стратегія буде ефективною, якщо її формування відповідатиме конкретній ситуації і наявності таких умов:

1) вміння змодельовати ситуацію, тобто здатність піднятися над проблемами та проаналізувати закономірності взаємодії між потребами, споживчим попитом, діяльністю конкурентів і потребами своєї власної організації;

2) здатність виявити необхідність змін; для цього необхідні такі здібності:

- готовність реагувати на тенденції, що виникають під дією різноманітних факторів;
- інтелект і творча жилка, що дають можливість у непередбачених ситуаціях знаходити шляхи для підвищення конкурентоспроможності фірми;
- здатність розробляти стратегію змін; визначення та формування стратегії є процесом пошуку прийнятного варіанта, що характеризується творчим підходом;
- здатність використовувати надійні методи в процесі змін;
- здатність втілювати стратегію в життя.

Однак слід зазначити, що ситуаційна стратегія вкрай необхідна сучасним вітчизняним підприємствам, які постійно долають господарські негаразди.

Загалом будь-яку ситуацію, коли підприємство не встигає підготуватися до змін, можна вважати кризовою. Вихід з тієї чи іншої кризи пов'язаний з усуненням причин, що призвели до неї, а сам процес планування цього виходу можна назвати стратегією й тактикою ситуаційного менеджменту.

Основним завданням ситуаційного менеджменту в системі стратегічного і тактичного управління діяльністю підприємства є перенесення коригувальних дій у напрямі розвитку підприємства та розподілу ресурсів, які забезпечують реалізацію стратегічних цілей. Крім того, практичне значення ситуаційного менеджменту полягає в тому, що він:

- запобігає появі проблемних ситуацій;
- сигналізує про можливість появи небажаних проблемних ситуацій;
- виявляє проблеми в діяльності підприємства;
- визначає ступінь загрози проблем, що з'явилися;
- виділяє пріоритетність проблем;
- виступає засобом виживання у важкий період;

- сприяє мобілізації, раціональному розподілу і використанню ресурсів;
- знижує ризик банкрутства і ліквідації підприємства;
- координує діяльність підприємства загалом;
- допомагає подолати невизначеність ринкового середовища;
- сприяє переходу на нову сходинку циклічного розвитку підприємства.

Таким чином, поєднуючи всі види управління, ситуаційний менеджмент вносить гнучкість і динамізм, рухливість в усі елементи системи управління підприємством, змушуючи її удосконалюватися і розвиватися. Як складова управління ситуаційний менеджмент є системою елементів, які збігаються за змістом з елементами системи управління підприємства загалом. До їх складу входять:

1) цільова підсистема – сукупність стратегічних, тактичних і оперативних цілей функціонування підприємства, досягнення яких забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції;

2) функціональна підсистема – розробка, організація і здійснення управлінського процесу; підсистема реалізується на базі основних функцій управління, а саме аналізу, прогнозування і планування, мотивації й організації, обліку і контролю, регулювання і координації, керівництва;

3) забезпечувальна підсистема – склад, якість і організація забезпечення системи управління всіма необхідними ресурсами для її нормального функціонування;

4) середовище – фактор макро- і мікросередовища підприємства, що впливає на зміст і якість управлінського рішення;

5) сукупність вимог до якості керівництва, системи прийняття управлінських рішень та організації процесу управління персоналом для досягнення цілей і завдань системи;

6) зворотний зв'язок – інформація, яка надходить від виконавців і споживачів до джерела прийняття рішень.

Головною проблемою управління всередині організації, підприємства стає адекватність стимулів і форм взаємодії параметрів об'єкта і суб'єкта управління умовам і методам розв'язання завдань виробництва, його ефективності.

З огляду на ієрархічну природу виникнення і розвитку ситуацій та наявності зв'язку між ситуаційним і стратегічним управлінням, а також з метою адекватного відображення функціонування підприємства необхідне формування набору ієрархічно пов'язаних моделей управлінських ситуацій (рис. 1).

Нами також представлено модель ситуаційного лідерства або ситуаційного керівництва співробітниками. Виділено дві універсальні характеристики, за якими може оцінюватися кожна ситуація управління співробітниками:

- рівень мотивації;
- рівень компетентності виконавця.

За ситуаційним підходом кожна з них може бути високою і низькою. Таким чином, отримуємо чотири типи ситуацій. Для кожної з них запропоновано свій стиль керівництва співробітниками (лідерства). Нижче описано чотири типи ситуацій і чотири найбільш оптимальні стилі керівництва співробітниками в кожній з ситуацій. Чотири ситуації – чотири типи співробітників. На рис. 2 представлено назви кожного типу і ключову тезу в контексті відношення співробітника до поставленого завдання. Кожній ситуації притаманний свій стиль керівництва співробітниками. Розглянемо підходи до кожної ситуації. На рис. 3 представлено чотири стилі керівництва співробітниками і ключові тези з точки зору дій керівника.

На практиці ключові дії менеджера об'єднуються в два етапи:

1) перед постановкою завдання керівник оцінює виконавця з точки зору вмотивованості і компетентності, використовуючи рис. 2;

2) потім менеджер співвідносить ситуацію зі стилем і керується рекомендаціями, запропонованими на рис. 3.

В результаті керівник проводить «доналаштування» рівня залучення співробітника і його навичок для більш швидкого і якісного виконання завдання. При цьому менеджер не перевантажує підлеглого надлишковою інформацією і не витрачає час на мотивацію виконавця. Однак керівник докладє більше зусиль для навчання і посилює контроль там, де це дійсно необхідно.

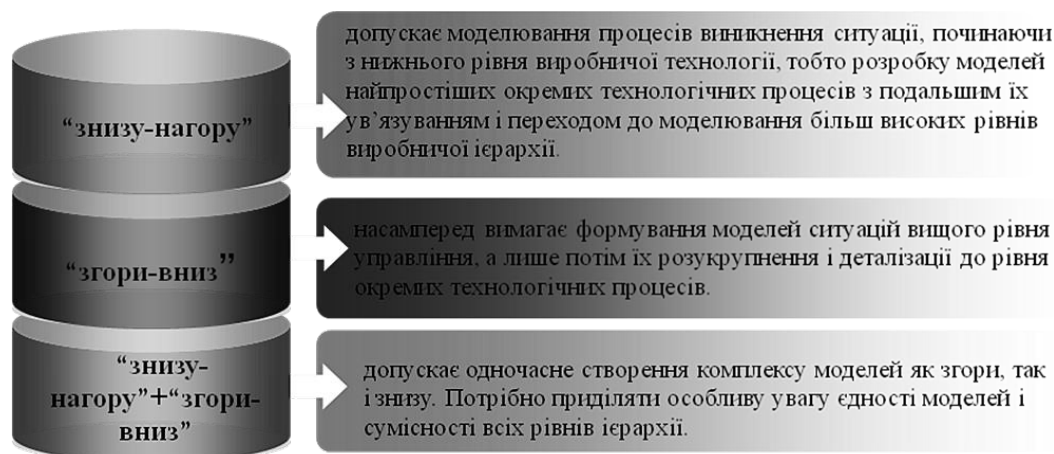


Рис. 1. Види стратегій у ході формування системи моделей управлінських ситуацій

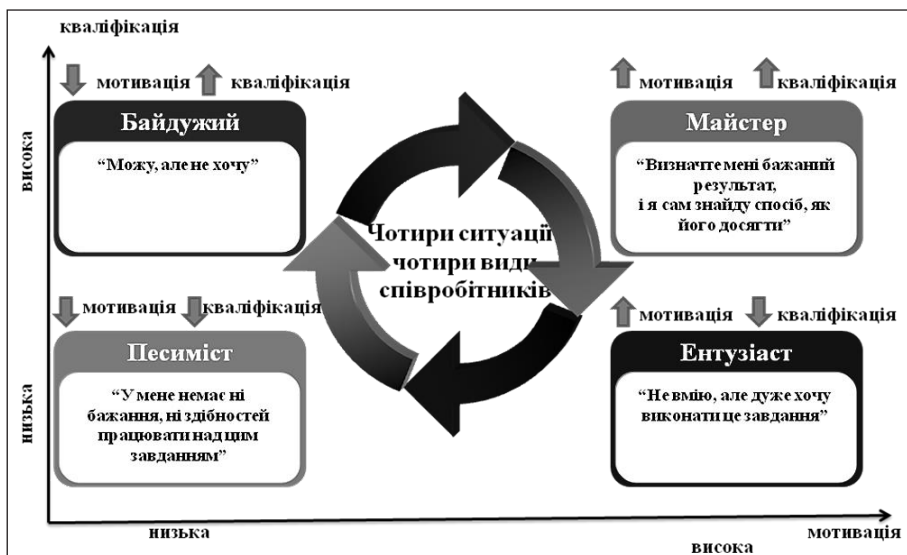


Рис. 2. Чотири ситуації і чотири види співробітників

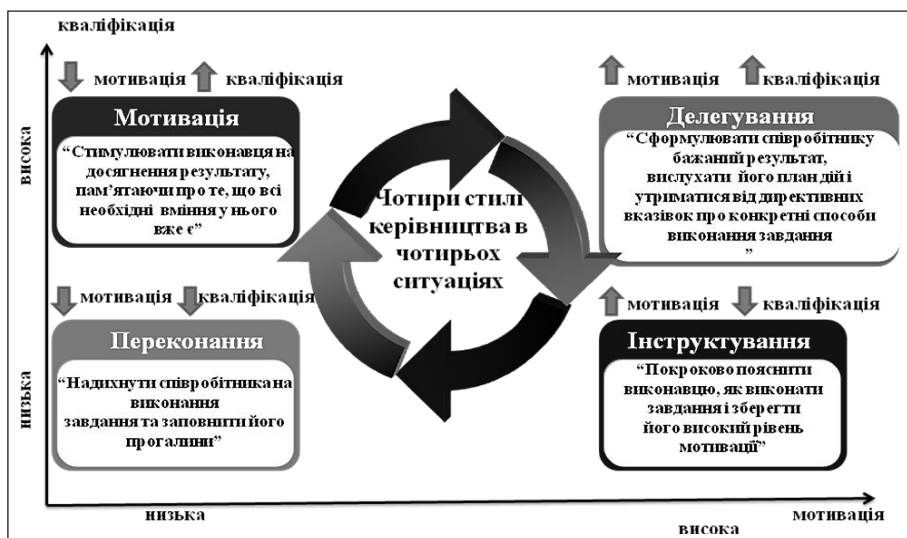


Рис. 3. Чотири стилі керівництва в чотирьох ситуаціях

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що успіх ситуаційного менеджменту визначається ступенем готовності підприємства до потенційних загроз, криз та їх прояву, наявністю резервів, рівнем підготовки менеджерів і ступенем профілактичних заходів, ефективністю використаних методів управління. Адаптивність сучасних соціально-економічних систем до інноваційної моделі господарювання може бути забезпечена лише доповненням наявного механізму функціонування елементами ситуаційного типу, що забезпечать організаційну, економічну, технічну можливість розв’язання комплексу виниклих проблем. При цьому необхідно мати надійне підґрунтя – ефективний ситуаційний менеджмент на всіх рівнях господарювання, його обґрунтовану методологічну базу та випробувані часом концепції, що дасть змогу вчасно та результативно пробиватися паросткам нових соціально-економічних реформ.

Отже, базовою потребою сучасного ситуаційного управління і головним фактором його ефективності є професіоналізм, який визначає підготовку фахівців, що здатні передбачати, своєчасно виявляти та успішно вирішувати нагальні проблеми розвитку.

Список використаних джерел:

1. Mockler R.J. Situational Theory of Management / R.J. Mockler // Harvard Business Review. – 1971. – Vol. 49. – № 3. – Р. 151.
2. Антикризисное управление : [учебник] / под ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
3. Бондар О.В. Становлення та еволюція концепцій ситуаційного менеджменту в період опанування інноваційної моделі розвитку економіки України та євроінтеграції / О.В. Бондар // Науковий вісник ПУСКУ. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 4 (31).
4. Ситуаційний менеджмент : [навчальний посібник] / [В.О. Василенко, В.І. Шостка, О.М. Клейменов]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 372 с.
5. Методические основы формирования ситуационного управления конкурентноспособностью производственных предприятий / [Ш.Т. Исмаилова, М.О. Магомедов, Б.В. Мелехин] // Экономическое возрождение России. – 2005. – № 1. – С. 69–75.
6. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С.О. Донел ; пер. с англ. ; под ред. Д.М. Гвишиани. – М. : Прогресс, 1991. – 250 с.
7. Полянська А.С. Використання ситуаційного підходу в управлінні розвитком підприємств : [монографія] / А.С. Полянська. – Івано-Франківськ : Акцент, 2011. – 432 с.
8. Смирнов С.В. Онтологическое моделирование в ситуационном управлении / С.В. Смирнов // Онтология проектирования. – 2012. – № 2 (4). – С. 16–24.
9. Федулова Л.І. Ситуаційний менеджмент: науково-методичний аспект / Л.І. Федулова, Г.І. Фролова – К. : Наук. світ, 2002. – 35 с.
10. Юсуфова А.П. Оцінка ефективності стратегічного ситуаційного управління / А.П. Юсуфова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 2. – С. 150–155.

Володін С.А.,доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НААН, науковий директор,
*Інститут інноваційного провайдингу НААН***Морозов Р.В.,**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів,
*Херсонський державний аграрний університет***Чекамова О.І.,**науковий співробітник,
*Інститут рису НААН***Морозова О.С.,**кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри
міжнародних економічних відносин та економічної теорії,
Міжнародний університет бізнесу та права

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ РИСІВНИЦТВА

Володін С.А., Морозов Р.В., Чекамова О.І., Морозова О.С. Теоретичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу розвитку рисівництва. У статті розроблено теоретичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу розвитку рисівництва. Досліджено підходи до оцінювання інноваційного потенціалу науково-інноваційної продукції. Сформовано модель застосування методу оцінювання інноваційного потенціалу. Вивчено основні теоретичні аспекти здійснення науково-інноваційного процесу в рисівництві. Обґрунтовано, що результатом наукових досліджень є науково-технічна продукція з високим інноваційним потенціалом, яка матиме попит на ринку наукоємної продукції.

Ключові слова: інноваційний потенціал, рисівництво, науково-інноваційний процес, науково-технічна продукція.

Володин С.А., Морозов Р.В., Чекамова Е.И., Морозова Е.С. Теоретические подходы к оцениванию инновационного потенциала развития рисоводства. В статье разработаны теоретические подходы к оцениванию инновационного потенциала развития рисоводства. Исследованы подходы к оцениванию инновационного потенциала научно-инновационной продукции. Сформирована модель использования метода оценивания инновационного потенциала. Исследованы основные теоретические аспекты осуществления научно-инновационного процесса в рисоводстве. Обосновано, что результатом научных исследований является научно-техническая продукция с высоким инновационным потенциалом, которая имеет спрос на рынке наукоёмкой продукции.

Ключевые слова: инновационный потенциал, рисоводство, научно-инновационный процесс, научно-техническая продукция.

Volodin S.A., Morozov R.V., Chekamova O.I., Morozova O.S. Theoretical approaches to assessing the innovative potential of rice growing. The article has developed theoretical approaches to assessing the innovative potential of rice growing. The approaches to the estimation of innovative potential of scientific and innovative products are explored. A model of the use of the method for assessing innovation potential has been developed. The main theoretical aspects of scientific and innovation process in rice growing are studied. It is reported that the result of scientific research is scientific and technical products with high innovative potential, which has a demand in the market of science-intensive products.

Key words: innovative potential, rice growing, scientific and innovative process, scientific and technical products.

Постановка проблеми. Перехід до нової економічної системи, що відповідає сучасним науково-технічним, технологічним умовам і перспективам світової цивілізації, можливий лише на основі інноваційних моделей. З огляду на значення аграрного сектору для економіки України питання інноваційного розвитку агропромислового комплексу є надзвичайно актуаль-

ним. В зазначеному ракурсі слід розглядати і окремі галузі агровиробництва, зокрема рисівництво. Аграрна наука, зокрема в рисівництві, має певні напрацювання, які можуть сприяти вирішенню проблем галузі, але через інертність аграрної наукової сфери і досі існують проблеми ефективності функціонування наукових установ в ринкових умовах, формування певного меха-

нізму трансформації наукових досягнень в конкурентоспроможний, необхідний виробництву наукоємний продукт.

Ринкові перетворення в аграрному секторі країни вимагають концептуальних змін в науковому забезпеченні галузі, доведенні завершених наукових розробок до споживачів, забезпеченні відповідності наукоємної продукції потребам ринкової економіки та інноваційної моделі економічного зростання. У зв'язку з цим великого значення набуває формування дієвого механізму взаємодії науково-експериментальної бази з виробниками товарної продукції рисівництва в процесі створення конкурентоспроможних наукоємних продуктів та трансферу інновацій у виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питань дослідження проблем інноваційного розвитку, створення та трансферу інновацій зверталися провідні вітчизняні дослідники, такі як, зокрема, Ю. Бажал [1], М. Зубець [2], Л. Курило [4], Ю. Лупенко [3], М. Малік, Л. Федулова [5]. В наукових працях активно висвітлюються питання державного регулювання, організаційно-економічні аспекти інноваційної діяльності, механізм впровадження інновацій у виробництво. Проте недостатньо висвітленим є питання ефективної організації взаємодії виробничої і наукової сфер діяльності через процес створення та реалізації конкурентоспроможних інновацій на основі оцінювання інноваційного потенціалу.

Вважаємо, що перетворення потенціалу аграрної науки в рушійну силу економічного зростання галузі рисівництва можливе лише на основі формування та реалізації інноваційного потенціалу в системі «наука – інновації – виробництво». Своєчасним і необхідним є подальше вдосконалення підходів до реалізації інноваційної складової науково-інноваційного процесу в сфері аграрної науки, розробки ефективних механізмів організації інноваційного процесу з метою підвищення ефективності наукової діяльності. Цим і обумовлюються актуальність нашого дослідження та його практична цінність.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є формування теоретичних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу розвитку рисівництва на основі продукування конкурентоспроможних наукових розробок, перетворення їх в інновації.

Виклад основного матеріалу. Нині наукова діяльність та інноваційна діяльність мають як спільні риси (інтелектуальна, творча діяльність), так і відмінності: не всі наукові досягнення мають інноваційний харак-

тер, як і не всі інновації є результатом наукових досліджень, інноваційні рішення орієнтовані на комерційне використання, але не завжди мають таку характеристику, як наукова новизна. Інновація базується на такому науковому результаті, який має інноваційний потенціал, та корелюється потребами виробництва і ринковими процесами.

Слід зазначити, що науково-інноваційний процес оцінюється за кінцевим результатом впровадження у виробництво, що потребує налаштування етапів процесу «наука – інновації – виробництво» через показники інноваційного потенціалу.

Вважаємо, що інновація як капіталізована і комерціалізована новація (науково-технічна продукція) є об'єктом ринкових відносин. Ефективність інновацій характеризується поняттям інноваційного потенціалу як здатності і можливості суб'єктів наукоємного ринку виробляти конкурентоспроможну продукцію за рахунок впровадження інновацій та готовність галузі до їх сприйняття з метою формування і реалізації конкурентних переваг на національному та світовому ринку.

Особливості, притаманні ринку інновацій, вимагають врахування підходів до оцінювання інноваційного потенціалу на етапах створення (у ринкових відносинах винахідник – інноваційний підприємець) та реалізації (у відносинах між інноваційним підприємцем, виробниками, споживачами продукту). Ключовими критеріями оцінки інноваційного потенціалу на етапі створення виступають якість і практичність інноваційного продукту, на етапі реалізації – здатність наявної виробничої системи до освоєння і отримання вигоди.

Оцінка інноваційного потенціалу галузі рисівництва здійснюється, з одного боку, через показники потенціалу знань та інтелектуального капіталу, з іншого боку, через складові науково-технічної продукції та їх вплив на вирішення проблем в розвитку товарного виробництва і ринку.

В науково-інноваційному процесі відбувається визначення інноваційного потенціалу, тоді як на етапі реалізації на ринку відбувається верифікація (перевірка достовірності, адекватності) цього визначення (рис. 1).

Зазначимо, що під час формування методичних підходів оцінки інноваційного потенціалу важливо враховувати галузеві особливості щодо застосування майбутніх інновацій. Оцінка інноваційного потенціалу наукових розробок, пошук шляхів підвищення ефективності науково-інноваційної діяльності на рівні конкретної галузі та окремих підприємств потребує формування відповідного методичного обґрунтування.

З огляду на передумову, що науково-інноваційний процес можна представити у вигляді трансформаційного потоку об'єктів знань, що має інформаційну, правову та економічну складові, структурними елементами інноваційного потенціалу наукових розробок є знання (інформаційна), правова та економічна складові, які відображають важливі аспекти інноваційного продукту з точки зору його реалізації. Слід розглянути кожну з

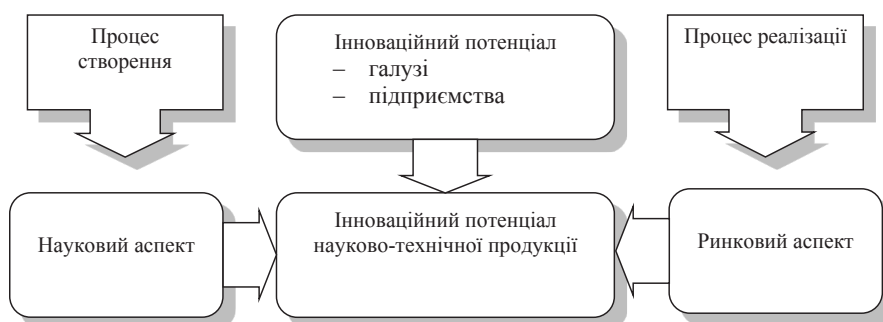


Рис. 1. Підходи до оцінювання інноваційного потенціалу науково-інноваційної продукції як основи для оцінки інноваційного потенціалу галузі рисівництва

складових інноваційного потенціалу наукових розробок для визначення критеріїв оцінки.

Для реалізації проблемно-орієнтованого методу гармонізації та оцінки інноваційного потенціалу в рисівництві розроблена модель застосування методу оцінювання інноваційного потенціалу на стадіях його формування та реалізації (рис. 2).

Модель сформована на засадах здійснення науково-інноваційної діяльності за системою інноваційного провайдингу в науково-виробничій сфері.

Сформована модель дає методичний інструментарій для реалізації методу гармонізації та оцінки інноваційного потенціалу, а також сприяє інтеграції науково-інноваційної та виробничої сфер діяльності в єдину систему «наука – інновації – виробництво».

Використовуючи цю модель, можна здійснити аналіз галузі рисівництва з точки зору проблем виробництва, функціонування ринку продукції рисівництва, а також з точки зору функціонування наукової сфери діяльності як продуцента інноваційних рішень. Причому наукова діяльність розглядається в двох аспектах: як процес створення інтелектуальних продуктів (селекційних, технологічних), як процес матеріалізації інноваційних рішень у вигляді насінницької продукції, експериментального виробництва на основі впровадження нових технологічних рішень тощо. На основі аналізу здійснюється оцінка наявного потенціалу розвитку галузі згідно з індикаторами інноваційного потенціалу з метою виявлення ключових аспектів функціонування галузі, вплив на які може спричинити мультиплікаційний ефект та сприятиме інтенсифікації розвитку галузі. В моделі визначені напрями нарощування потенціалу. Це ефективність функціонування галузі, де визначаються ключові показники сільськогосподарського виробництва, науково-технологічне забезпечення як ресурс для підвищення конкурентоспроможності галузі рисівництва, інноваційне бізнес-забезпечення рисівництва як інте-

груюча складова, що узгоджує інтереси всіх суб'єктів діяльності галузі.

Таким чином, для виконання функцій наукового забезпечення галузі рисівництва слід удосконалити наявний механізм продукування науково-технічних розробок. Результатом наукових досліджень є науково-технічна продукція з високим інноваційним потенціалом, яка матиме попит на ринку наукоємної продукції. Перетворення науково-технічної продукції в інновації супроводжується формуванням певних пакетів науково-технічних розробок під конкретний інноваційний проект.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) В процесі взаємодії наукової, інноваційної та виробничої сфер діяльності інтеграція наукової сфери у виробництво відбувається за посередництва інноваційної сфери. Потенціал технологічних рішень підвищується під час переходу на модель «наука – інновації – виробництво». Система інноваційного провайдингу розглядає новостворення і нововведення на підприємницьких засадах, забезпечує створення та трансформацію наукових знань в інноваційні продукти, спрямовані на вирішення актуальних питань розвитку виробництва і ринкових переваг. Ця система потребує перебудови науково-дослідного процесу за методологією наукового інновіну, яка сприяє створенню нових поколінь технологій, обладнання, матеріалів або організаційних інновацій для поширення на ринку через підприємницьку інфраструктуру.

2) Оцінка інноваційного потенціалу галузі рисівництва формується на основі композиційного підходу: з одного боку, оцінка інноваційного потенціалу в системі науково-інноваційної діяльності, з іншого боку, його оцінка в процесі реалізації у виробничій сфері. Поєднання цих підходів можливе на основі інноваційного провайдингу, за яким наукова і виробнича сфери діяльності інтегруються в єдину систему через підприємницький механізм впровадження інновацій.

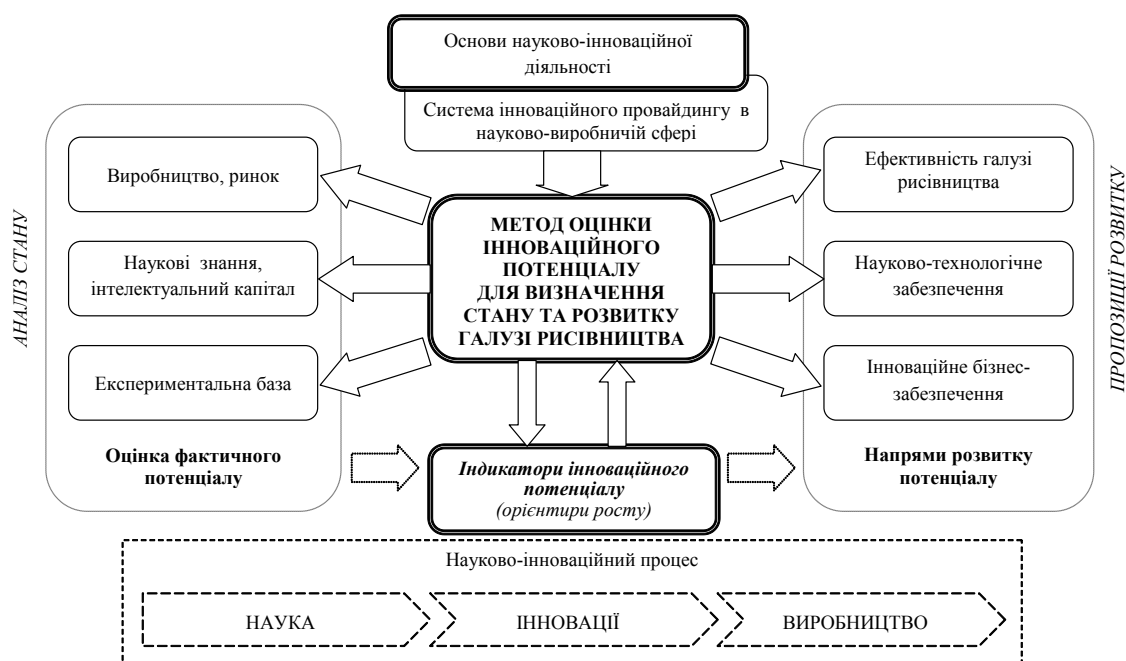


Рис. 2. Модель застосування методу оцінювання інноваційного потенціалу

Список використаних джерел:

1. Інноваційний розвиток економіки та напрями його прискорення : наукова доповідь / [Ю. Бажал, І. Одотюк, М. Данько та ін.]. – К. : Ін-т економічного прогнозування НАНУ, 2002. – 80 с.
2. Зубець М. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві / М. Зубець, С. Тивончук. – К. : Аграрна наука, 2004. – 192 с.
3. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / [Ю. Лупенко, М. Малік, О. Шпикуляк та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 516 с.
4. Курило Л. Інтелектуальний капітал в аграрній сфері економіки / Л. Курило. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 322 с.
5. Федулова Л. Стратегія управління інтелектуальною власністю в умовах інноваційної економіки / Л. Федулова // Персонал. – 2006. – № 11. – С. 72–80.

УДК 332.025

Носирєв О.О.,

кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів,
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

**ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ
В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ**

Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф70/17593 Державного фонду фундаментальних досліджень

Носирєв О.О. Вектори розвитку державної промислової політики в контексті національних інтересів України. У статті досліджено напрями розвитку промислової політики на сучасному етапі розвитку економіки України. Підкреслено необхідність удосконалення структури загальної економічної політики. Розглянуто вплив промислової політики на загальноекономічний потенціал держави. Наголошено на необхідності інтенсифікації інноваційного розвитку промислового сектору та активізації кластерних утворень. Запропоновано основні напрями вдосконалення промислової політики в контексті проактивного управління промисловим розвитком та підвищення рівня економічної безпеки та обороноздатності держави.

Ключові слова: промислова політика, конкурентна політика, кластери, економічний потенціал, інноваційний розвиток, економічна безпека.

Носырев А.А. Векторы развития государственной промышленной политики в контексте национальных интересов Украины. В статье исследованы направления развития промышленной политики на современном этапе развития экономики Украины. Подчеркнута необходимость совершенствования структуры общей экономической политики. Рассмотрено влияние промышленной политики на общеэкономический потенциал государства. Отмечена необходимость интенсификации инновационного развития промышленного сектора и активизации кластерных образований. Предложены основные направления совершенствования промышленной политики в контексте проактивного управления промышленным развитием и повышения уровня экономической безопасности и национальных интересов государства.

Ключевые слова: промышленная политика, конкурентная политика, кластеры, экономический потенциал, инновационное развитие, экономическая безопасность.

Nosyriev O.O. Vectors of development of state industrial policy in the context of national interests of Ukraine. In the article the directions of development of industrial policy at the present stage of development of the Ukrainian economy are investigated. The necessity of improving the structure of the general economic policy was emphasized. The influence of industrial policy on the general economic potential of the state is considered. The necessity of intensification of innovative development of the industrial sector and activation of cluster formations is emphasized. The main directions of improving industrial policy in the context of proactive management of industrial development and improving the level of economic security and national interests of the state are proposed.

Key words: industrial policy, competition policy, clusters, economic potential, innovation development, economic security.

Постановка проблеми. Промислова політика є елементом соціально-економічної стратегії держави, яка концентрується на проблемах реструктуризації промисловості. Стратегічною метою промислової політики є підвищення ефективності, конкурентоспроможності та інноваційності промислових підприємств. Актуальність розробки та реалізації векторів розвитку державної промислової політики України обумовлена необхідністю визначення шляхів і методів активізації промислового та науково-технічного потенціалу, а також кризовим станом промисловості, необхідністю запобігти процесу деіндустріалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам модернізації політики та розробці векторів розвитку українського промислового комплексу присвячено низку праць О. Амоші, Я. Базилюка, В. Гейця, В. Захарченка, М. Кизима, Ю. Кіндзерського, І. Ододюка, В. Хаустової, О. Собкевич, В. Точиліна та багатьох інших вчених. Водночас слід зазначити, що дослідження векторів модернізації промислової політики в сучасних соціально-економічних реаліях потребують постійного подальшого розвитку. Особливу роль в дослідженні векторів промислової політики держави відіграють роботи колективів науково-дослідних установ НАН України, таких як Інститут економіки промисловості [2; 5], Інститут економіки та прогнозування [1], Національний інститут стратегічних досліджень, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. Теоретичні засади моделей промислової політики, векторів перетворень на теренах України порушуються у монографії [3], в якій автором розглядаються сучасні світові теорії та тенденції впровадження методів та інструментів промислової політики, висвітлюються переваги вибору двополусної структури промисловості в українській економіці. Розробка напрямів та дослідження особливостей реалізації національної промислової політики в умовах ведення бойових дій на сході країни, зруйнованої виробничої інфраструктури, кризових проявів в економічній та політичній сферах вимагає ґрунтовного вивчення векторів розвитку промислової політики для того, щоб не припуститися фатальних помилок під час її проведення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення сучасних векторів державної промислової політики в аспекті підвищення рівня економічної безпеки й врахування національних інтересів України, а також розробка рекомендацій щодо ефективного управління промисловим комплексом.

Виклад основного матеріалу. Державна промислова політика – це діяльність Уряду, спрямована на збереження, підтримку й розвиток вітчизняних товаровиробників у галузях і виробництвах, що забезпечують життєві інтереси країни, насамперед її економічну безпеку, а також соціальний та культурний рівень життя народу.

Україна має великий інтелектуальний і технологічний потенціал майже в усіх основних галузях промисловості. Проте цей потенціал створювався не як єдиний комплекс України, а як частина народногосподарського комплексу колишнього СРСР. Це призвело до величезних диспропорцій між окремими галузями й підгалузями промисловості, високого рівня милітаризації та концентрації виробництва, відсутності замкнених технологічних виробництв і багатьох видів сиро-

вини, необхідних для функціонування промисловості незалежної України.

Таким чином, державна промислова політика має розглядатися в контексті загальних цілей економічної реформи й одночасно як відносно самостійна, цілісна система заходів, спрямованих на вирішення стратегічних і тактичних завдань відновлення та розвитку виробничого потенціалу країни.

Термін «промислова політика» почав активно вживатися в урядових і наукових колах як України, так й інших пострадянських країн з початку 90-х рр. минулого століття, коли ці країни проголосили курс на реформування своїх економік. Він був запозичений з економічної літератури розвинених країн Заходу як переклад терміна “industrial policy”. Проте вітчизняне розуміння промислової політики дещо відрізняється від розуміння “industrial policy” на Заході, де сам термін “industry” означає будь-який вид економічної діяльності, а не лише промисловість. “Industrial policy” в західній теорії та практиці більше відповідає нашому розумінню галузевої чи секторальної та структурної політики.

Багато дослідників ототожнюють поняття промислової політики з механізмами її реалізації. Окремі дослідники вважають доцільним виокремлювати з поняття промислової політики її окремі аспекти, наприклад структурний, інноваційний, регіональний, надаючи цим аспектам окремих різновидів промислової політики, таких як, зокрема, структурно-промислова, інноваційно-промислова, регіональна промислова.

Основна ідея державної промислової політики полягає в забезпеченні економічної могутності, незалежності й безпеки країни на основі розвитку високотехнологічних та конкурентоспроможних виробництв.

Мета державної промислової політики полягає в призупиненні спаду виробництва, забезпеченні модернізації, структурної перебудови й сталого розвитку промисловості України в умовах переходу до ринку як основи економічної незалежності держави, зростання добробуту народу та інтеграції країни у систему світових господарських зв'язків.

Таким чином, промислову політику слід розглядати як напрями реалізації інтересів держави (державної влади) у сфері промислового виробництва. Якщо першочергові інтереси держави пов'язані з продовженням і посиленням ринкових перетворень, то й сутність промислової політики полягає в подальшій лібералізації (дебюрократизації) відносин у сфері промислового виробництва та створенні умов для вибору суб'єктами господарювання такої поведінки, що відповідає вимогам суспільного розвитку. При цьому лібералізація не означає повну відмову від активної позиції держави з усунення всіх перешкод для економічного зростання, які не можуть бути усунені природним ходом подій.

Завдання промислової політики полягають у визначенні суб'єктів економічного зростання, забезпеченості конкурентоспроможності продукції та структурно-технологічній модернізації промислового комплексу, організації ефективної роботи з обґрунтування та реалізації перспективних проектів, розробці прогресивного технологічного обладнання для провідних секторів промисловості.

Під промисловою політикою держави слід розуміти систему правових та економічних заходів, що сприя-

ють якісній організації взаємодії та взаємовідносин галузей, підприємств промислового комплексу і забезпечують переваги конкуренції та ефективного конкурентоспроможного виробництва на основі нововведень з огляду на соціально-економічні інтереси країни. У зв'язку з цим пріоритетними цілями промислової політики в Україні є такі:

- збереження й розвиток науково-технічного й промислового потенціалу України, створення пріоритету вітчизняної промисловості відповідно до чинного законодавства, забезпечення високого ступеня економічної та енергетичної незалежності;

- оптимізація структури промисловості, стимулювання створення й виробництва конкурентоспроможної продукції, стимулювання виробництва, що здійснюють розроблення й впровадження наукоємних та імпортозамінних ресурсозберіжних технологій, що не поступаються світовим стандартам якості;

- розвиток підприємств малого й середнього бізнесу, зокрема на базі реструктуризованих виробництв промислових підприємств, створення робочих місць;

- стимулювання розміщення на промислових підприємствах замовлень для обласних й державних потреб, захист інтересів місцевих товаровиробників і розширення їхніх зв'язків на міжнародному, державному й місцевих ринках товарів й послуг, розвиток ринку товарів народного споживання і виробничо-технічного призначення;

- стимулювання підприємств, що забезпечують безпечні умови праці та екологічну безпеку промислової діяльності;

- попередження негативних соціальних наслідків і пом'якшення їхнього впливу на населення в ході реформ на підприємствах промисловості [1].

Сьогодні в економічній науці та практиці не сформовано єдиного бачення щодо змісту промислової політики та її інструментів. Особливо ці розбіжності відчутні між західноєвропейською та пострадянською економічними школами. Якщо на Заході промислова політика переважно розглядається як політика, спрямована на подолання структурних криз як у галузевому, технологічному та в інституціональному розрізах, то на пострадянському просторі промислова політика часто отожднюється лише з одним аспектом – державною підтримкою окремих галузей та видів діяльності.

Сучасні стратегічні інтереси української держави полягають у збереженні й ефективному нарощуванні національного промислового потенціалу перш за все на власній території й переважно на власній ресурсній базі з урахуванням сучасних екологічних вимог із достатнім рівнем диверсифікації (за продуктовою й технологічною структурою). При цьому необхідно забезпечити баланс між промисловими галузями (секторами, виробництвами), які, з одного боку, визначають стратегічні перспективи України на глобальних ринках, а з іншого боку, є критичними з позицій національної та економічної безпеки.

При цьому важливо підкреслити, що сучасний науково-технічний прогрес і інновації відкривають нові можливості для розвитку всіх без винятку галузей промисловості як традиційних базових, так й авангардних виробництв. Через це принципово важливим стає не стільки визначення пріоритетів як таких, скільки організація стратегічної публічної співпраці держави

та бізнесу під контролем громадянського суспільства і такої координації їхніх дій, яка здатна забезпечити принципову узгодженість планів уряду й власників підприємств як щодо стратегічних цілей розвитку промисловості країни, так і щодо актуальних механізмів їхньої реалізації.

Тобто йдеться про формування “Ukraine-corporation”, або країни, що діє як велике, але єдине й цілеспрямоване товариство, як держава розвитку з активним урядом й національно-відповідальною елітою, які вважають швидкий економічний розвиток своєю першочерговою метою. При цьому майданчик для організації такої співпраці має перебувати на нейтральній території, тобто ні уряд, ні домінуючі власники підприємств не повинні мати апіорних переваг під час відстоювання своїх інтересів [2].

Український дослідник К. Ткач констатує, що слід розрізняти активну та пасивну роль промислової політики [3]. Активна роль промислової політики полягає в тому, щоб не просто виходити з динаміки сукупного платоспроможного попиту, але й формувати його на новій основі маркетингових, технологічних й фінансово-інвестиційних зв'язків, відігравати лідируючу роль у тандемі «держава – ринок».

Пасивна роль промислової політики виявляється в тому разі, якщо вона орієнтується тільки на загальний фінансовий індикатор розвитку народного господарства.

Проведення промислової політики здійснюється шляхом впливу держави на окремі елементи економічної системи країни, що формують мотивацію суб'єктів господарювання, зокрема в напрямках визначення їхнього правового та майнового статусу, організації управлінських і виробничих процесів усередині підприємства, умов взаємодії з контрагентами та державою, ресурсним забезпеченням, умовами реалізації продукції чи послуг суб'єктів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

На думку Дж. Стигліца, «хоча ринок ефективний у розміщенні ресурсів у короткостроковому плані, він не обов'язково надійний у прогнозі та вирішенні довгострокових економічних проблем, особливо таких, що мають загальноекономічні, а не виключно специфічні галузеві наслідки. Промислова політика – свого роду доповнення до ринку, засіб прискорення структурних змін у промисловості, необхідних для економічного зростання» [4].

Промислова політика має бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку пріоритетних з позицій інтересів всієї національної економіки галузей і виробництв. Конкурентна політика передбачає створення конкурентних механізмів там, де вони забезпечують більш високу ефективність використання обмежених ресурсів. Промислова політика, як і конкурентна, сама по собі не може забезпечити економічний розвиток та ефективне використання ресурсів або перешкодити цим процесам. Успішна сучасна модель економічного зростання не може бути побудована ні тільки методами конкурентної політики, ні тільки методами промислової політики. Трансформаційна економіка вимагає досягнення компромісу між ними.

Для здійснення промислової політики важливими є зниження бар'єрів входу на ринки, усунення недобросовісної конкуренції, необґрунтованого завищення цін з боку постачальників. Водночас під час вибору

об'єктів та методів промислової політики мають братись до уваги загрози щодо конкуренції. Це знайшло своє відображення у законодавстві ЄС про державну допомогу, де були ухвалені спеціальні закони щодо регулювання державної допомоги національним компаніям. Головним критерієм залишаються інтереси розвитку конкуренції на європейському просторі, а державна допомога може підірвати самі засади конкурентного механізму. Однак хоча ця допомога розглядається як інструмент викривлення конкуренції у ЄС, її заборона у ЄС не є абсолютною та безумовною. Вважається, що держдопомога може мати позитивні наслідки, які сприяють досягненню цілей конкурентної політики ЄС.

Розглядаючи промислову політику як систему, можна виділити дві її підсистеми, а саме функціональну та цільову. Функціональна підсистема орієнтована на вдосконалення виробництва, створює умови для забезпечення виконання постійних функцій промислової політики і модифікується під час зміни її цілей. До складу функціональної підсистеми можна віднести такі складові, як нормативно-правова, суб'єктно-інституціональна, фінансового забезпечення. Цільова підсистема пов'язана з виділенням тих видів діяльності, які об'єднуються пріоритетами промислової політики, визначенням їхніх критеріїв й на цій основі підтримкою певних галузей чи товарів, тобто з досягненнями цілей політики. Досвід реформування свідчить про те, що ринкові реформи, не підкріплені активною промисловою політикою, здатні призвести не тільки до втрати країною її технологічних позицій на світовому ринку, але й до розвитку таких негативних процесів, як значне падіння виробництва, зростання безробіття. Це підтверджує доцільність переміщення промислової політики в економічних реформах на перший план. Концептуальна основа необхідності промислової політики для України пов'язана з тими негативними явищами, які таїть у собі ринкова економіка, структурними зрушеннями, що відбуваються внаслідок переходу економічної системи від одного стану до іншого, з диспропорціями, що при цьому виникають, а саме порушеннями процесу ціноутворення, монополізацією та обмеженням конкуренції [5].

Стратегічною метою державної промислової політики України є створення багатогалузевого, високотехнологічного, конкурентоздатного, високоефективного промислового комплексу, що забезпечує зміцнення економічної незалежності й національної безпеки країни, гідний рівень життя народу, оздоровлення екологічної обстановки та інтеграцію України у систему світогосподарських зв'язків на взаємовигідних умовах.

Державні механізми сучасної промислової політики мають спрямовуватись на всебічну підтримку інноваційних організацій в їхніх зусиллях щодо забезпечення промислового розвитку ринковими методами; вдосконалення правової бази та стимулів подальшого розвитку мережі інноваційних структур; розвиток нових форм взаємодії наукових організацій та підприємств для створення й впровадження інновацій; покращення систем захисту інтелектуальної власності та просування її на ринок; розширення підготовки кадрів вищої кваліфікації.

Державна промислова політика має включати такі елементи:

- державна підтримка пріоритетних напрямів розвитку промисловості, що є наукоємними та високотехнологічними;
- заохочення до інвестування у промислове виробництво в країні;
- стимулювання до зменшення енерго- та матеріаломісткості промислового виробництва;
- стимулювання власників промислових підприємств до інновацій;
- розширення ринку збуту промислових товарів [6].

Основні мультиплікативні ефекти, що виявляються під час вдалого вибору державної промислової політики, узагальнено на рис. 1.



Рис. 1. Основні мультиплікативні ефекти державної промислової політики (узагальнено автором)

Як показує світовий досвід, за останні роки як шлях стимулювання інвестицій у сферу інновацій, розвитку конкурентоспроможності та створення нових робочих місць широкого визнання набула промислова політика розвитку, що базується на кластерному підході. Сьогодні промисловий кластер – це один з найефективніших способів організації взаємодії господарюючих одиниць. Кластерний підхід є важливим джерелом підвищення ефективності промислового виробництва. Потрібно використовувати зарубіжний досвід кластерного підходу для промислового сектору України, застосовувати кластерний підхід з урахуванням специфіки просторової структури економіки України й окремих регіонів у взаємозв'язку з традиційними підходами. Створення сприятливих умов для розвитку кластерних проєктів дасть змогу найефективнішим чином використовувати потенціал промислового сектору України.

Запровадження кластерного підходу в промисловій політиці держави приводить до таких позитивних зрушень:

– промисловість, яка функціонує за принципом кластерного підходу, характеризується вищим рівнем зайнятості;

– розвиток промисловості в регіоні покращується з формуванням галузево-споріднених кластерів у сусідніх регіонах;

– кластери є чинником впливу на залучення кваліфікованих працівників та дослідників для підвищення конкурентоспроможності продукції;

– кластери є центром концентрації інноваційних технологій як у традиційних, так і в нових галузях економіки;

– кластери є формою концентрації інвестиційних коштів на підприємства;

– кластерні об'єднання впливають на розвиток й виристання конкурентних переваг регіону [7].

Промислові кластери можуть мати різну структуру та діяти в різних стратегічних напрямках. Виходячи з досвіду зарубіжних країн, кластери можна розглядати як ефективний вектор промислової політики для боротьби з кризовими явищами в економіці держави, оскільки вони штовхають до розвитку малого та середнього бізнесу, а також є центром концентрації інвестиційних коштів.

Ефективна державна інноваційна політика та активна інноваційна діяльність промислових підприємств сприяє реалізації науково-технологічного потенціалу промисловості. Впровадження інновацій дасть змогу промисловим підприємствам підвищити конкурентоспроможність продукції, що виробляється підприємствами на основі використання нових або значно поліпшених способів виробництва, пов'язаних із застосуванням новітніх технологій, зокрема ресурсо- та енергозберігаючих, удосконаленого виробничого устаткування [8].

Стратегічною метою державної промислової політики України є створення багатогалузевого, високотехнологічного, конкурентоздатного, високоефективного промислового комплексу, що забезпечує достатній рівень економічної безпеки країни, підвищення жит-

тєвого рівня народу, оздоровлення екологічної обстановки та інтеграцію України у систему світогосподарських зв'язків на взаємовигідних умовах. Вибір раціональнішого варіанта промислової політики має ґрунтуватися:

– на аналізі реального стану вітчизняної промисловості;

– на пошуку найефективніших варіантів забезпечення конкурентоздатності вітчизняної продукції;

– на оцінці місткості ринків збуту для вітчизняної промислової продукції в країні і за кордоном;

– на виваженні підходів до вибору протекціоністських заходів для продукції вітчизняного промислового комплексу;

– на визначенні можливих економічних наслідків вибору того чи іншого варіанта промислової політики [9].

Висновки. Для перспективного розвитку промислового сектору основним фактором є здійснення структурної перебудови та модернізації промислових комплексів та активізація державної політики у промисловому розвитку. Одним з найефективніших механізмів реалізації промислової політики, який би дав змогу поєднати науково-технологічний, інноваційний та виробничий потенціали промисловості, є об'єднання підприємств у промислові кластери. Об'єднання зусиль держави та бізнесу є важливим для успіху кластеризації. Діяльність держави у векторах розвитку промислової політики має бути спрямована на активізацію створення сприятливого макроекономічного, інформаційного та правового середовища для розвитку утворень кластерного типу. Особливим аспектом державної промислової політики є забезпечення національної економічної безпеки, а саме створення стабільної, стійкої та гарантованої системи ресурсо- та енергозбереження, надійного й безперервного забезпечення держави всім комплексом промислової продукції, підтримка оптимального рівня військово-промислового виробництва, а на цій основі – обороноздатності та економічної безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Ю. Кіндзерський, М. Якубовський, І. Галиця та ін.] ; за ред. Ю. Кіндзерського. – К. : НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів, 2009. – 928 с.
2. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості : наук.-аналіт. доповідь / [О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразська та ін.] ; за заг. ред. В. Вишневського. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2014. – 200 с.
3. Ткач К. Теоретичні засади регіональної промислової політики : [монографія] / К. Ткач. – О. : Астропринт, 2008. – 279 с.
4. Стигліц Дж.Е. Економіка державного сектору / Дж.Е. Стигліц ; пер. з англ. – К. : Основи, 2005. – 854 с.
5. Промислова політика і управління розвитком промисловості в умовах системних дисбалансів: концептуальні основи (рос. мовою) / [В. Вишневський, О. Амоша, Л. Збаразська, О. Охтен, Д. Череватський] ; за заг. ред. В. Вишневського, Л. Збаразської. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2013. – 180 с.
6. Горник В. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості : [монографія] / В. Горник, Н. Дацій. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 200 с.
7. Кузьмін О. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства / О. Кузьмін, Л. Саталкіна // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4. – С. 127–134.
8. Попадинець Н. Модернізація промисловості як передумова перспективного розвитку внутрішнього ринку України / Н. Попадинець // Економіка промисловості. – 2012. – № 1–2. – С. 50–58.
9. Гончаров Ю. Промислова політика України: проблеми і перспективи / Ю. Гончаров. – К. : Наук. думка, 1999. – 278 с.

Орлов В.В.,
здобувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Орлов В.В. Таксономічний аналіз ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій в Україні. Стаття присвячена обґрунтуванню таксонометричного аналізу як сучасного методичного підходу до оцінки ефективності виробництва. Описано послідовність здійснення таксонометричного аналізу, його сутність та особливості. Запропоновано авторський підхід до побудови таксономічної моделі оцінки ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій, що складається з 15 показників. До моделі включено показники діяльності 65 господарських формувань з виробництва насіння, що відносяться до мережі Національної академії аграрних наук України. Доведено практичну цінність запропонованої моделі, яка дає змогу встановити шляхи зростання ефективності з урахуванням економічних наслідків впливу факторів мікро-, мезо- та макросередовища.

Ключові слова: насіння високих генерацій, ефективність, таксономічний аналіз, інтегральні показники, ресурси, виробництво, фінансові результати.

Орлов В.В. Таксономический анализ эффективности производства семян зерновых культур высоких генераций в Украине. Статья посвящена обоснованию таксонометрического анализа как современного методического подхода к оценке эффективности производства. Описаны последовательность осуществления таксонометрического анализа, его сущность и особенности. Предложен авторский подход к построению таксономической модели оценки эффективности производства семян зерновых культур высоких генераций, состоящий из 15 показателей. В модель включены показатели деятельности 65 хозяйственных формирований по производству семян, относящихся к сети Национальной академии аграрных наук Украины. Доказана практическая ценность предложенной модели, которая позволяет установить пути роста эффективности с учетом экономических последствий воздействия факторов микро-, мезо- и макросреды.

Ключевые слова: семена высоких генераций, эффективность, таксономический анализ, интегральные показатели, ресурсы, производство, финансовые результаты.

Orlov V.V. Taxonomic analysis of seed production efficiency of high generation grain crops in Ukraine. The article is devoted to substantiation of the taxonomic analysis as a modern methodical approach to the estimation of production efficiency. The sequence of the taxonomic analysis, its essence and peculiarities are described. The author's approach to the construction of the taxonomic model to assess the efficiency of seed production of high generation grain crops which consists of 15 indicators is proposed. The activity indicators of 65 agricultural organizations in seed production related to the network of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine are included into the model. Practical value of the proposed model, which allows establishing the ways of increasing the efficiency taking into account the economic consequences of influence factors of micro-, meso- and macroenvironment is proved.

Key words: high generation seeds, efficiency, taxonomic analysis, integral indices, resources, production, financial results.

Постановка проблеми. Сучасний агропромисловий комплекс за умов поглиблення економічної кризи є однією з бюджетоутворюючих та прибуткових галузей національної економіки, запорукою зміцнення продовольчої безпеки держави. Зі здобуттям незалежності із двох традиційних галузей АПК – рослинництва і тваринництва – роль першого поступово зростала, що обумовило його стратегічне значення для України.

Згідно з оцінками вчених у галузі сільського господарства для ефективного розвитку рослинництва все більшої значущості набувають питання забезпечення товаровиробників якісним насінням та садивним матеріалом.

Ефективність є однією з найскладніших категорій економічної науки. Вона виступає основою побудови кількісних критеріїв цінності прийнятих рішень, вико-

ристовується для формування матеріально-структурної, функціональної і системної характеристики господарської діяльності [1]. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання дослідження ефективності виробництва насіння високих генерацій на національному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі часто зустрічаються категорії «ефективність», «результативність» та «продуктивність», які співвідносять певні результати та витрати. Щодо цього автор поділяє думку академіка В.Г. Андрійчука, який проводить узагальнення, що продуктивність – це не завжди ефективність, але ефективність – це не тільки продуктивність, але й інші форми її існування [2].

Економічна ефективність – це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого

отримують вартісні показники ефективності виробництва. При цьому можливі три варіанти вказаного співвідношення: 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі; 2) ресурси виражені у вартісній, а результати – в натуральній формі; 3) ресурси виражені в натуральній, а результати – у вартісній формі [3].

На нашу думку, розрахунок окремих вищеописаних показників неповністю відображає досягнутий рівень ефективності виробництва насіння, оскільки має елементи певної фрагментарності. У зв'язку з цим постає питання розрахунку інтегрального показника, який би враховував синергетичний підхід до оцінки ефективності.

Інтегральні показники ефективності управління підприємством дають змогу найбільш повно й у взаємозв'язку врахувати багато чинників та елементів виробничо-господарської діяльності, які впливають на рівень і динаміку загальної ефективності підприємства. В основі формування інтегральних показників економічної ефективності лежить співвіднесення кінцевого фінансового результату діяльності із сукупною величиною витрат або ресурсів [4].

Вважаємо, що головною перевагою розрахунку інтегрального показника має стати можливість зіставлення його рівня в динаміці, що допоможе приймати обґрунтовані управлінські рішення та порівнювати за виробничими показниками окремі підприємства. Метод таксонометричного (таксономічного) аналізу досить глибоко описаний І.М. Репіною і базується на методології упорядкування, розбиття та виборі репрезентантів груп окремих величин чи показників. Соціально-економічні явища надзвичайно складні й багатогранні. Будь-який показник відтворює лише одну

грань предмета пізнання. Комплексна характеристика останнього передбачає використання системи показників, що має дві особливості: 1) всебічність кількісного відображення явищ; 2) органічний взаємозв'язок окремих показників, причому саме вони перетворюють групу показників на єдиний комплекс характеристик складного явища чи процесу [5].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка методичного підходу до визначення рівня ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій з використанням таксонометричного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Порядок визначення рейтингової оцінки ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій пропонуємо здійснювати за такими етапами.

1) Підбір та економічне обґрунтування виділення окремих складових інтегральної оцінки. Відповідно до авторського підходу виокремлено виробничий ($E_{вб}$), ресурсний ($E_{рб}$) та фінансово-результативний ($E_{фрб}$) блоки ефективності.

2) Побудова таксонометричної матриці спостережень (табл. 1). Наші дослідження базуються на аналізі річної статистичної звітності господарських формувань мережі Національної академії аграрних наук України ($n = 65$), серед яких 7 дослідних селекційних станцій та 58 державних підприємств (дослідних господарств).

3) Приведення показників таксонометричної матриці у числовий безрозмірний інтегральний діапазон $[0; 1]$ (табл. 2).

Стандартизація ознак у їх безрозмірне вираження (z_{ij}) відбувається за допомогою формули [5]:

Таблиця 1

Вихідна база дискриптивної моделі матриці таксонометричного аналізу ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій

Показники	Умовне позначення	Значення показника		
		2013 р.	2014 р.	2015 р.
Виробничий блок ($E_{вб}$)				
Валовий збір насіння, ц	x_1	679 919,2	482 540,5	452 312,9
Урожайність насіннєвого зерна, ц/га	x_2	90,7	103,8	98,3
Витрати на 1 ц насіння, грн.	x_3	120,6	134,0	147,4
Витрати на 1 га, грн.	x_4	825,1	936,0	1 144,6
Ресурсний блок ($E_{рб}$)				
Фондовіддача, грн.	x_5	0,21	0,21	0,24
Коефіцієнт зносу основних засобів	x_6	0,61	0,62	0,63
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	x_7	1,38	1,14	1,36
Норма прибутку, %	x_8	-0,64	0,04	-2,56
Річна продуктивність праці, тис. грн.	x_9	106,2	122,8	123,4
Трудовітність 1 ц насіння, люд.-год.	x_{10}	2,03	1,92	1,91
Фінансово-результативний блок ($E_{фрб}$)				
Обсяги реалізації насіннєвого зерна, тис. ц	x_{11}	475 468	349 667	344 876
Ціна реалізації 1 ц насіння, грн.	x_{12}	294,7	312,5	361,37
Рентабельність реалізації насіння, %	x_{13}	138,4	153,1	150,8
Рівень товарності насіннєвого зерна, %	x_{14}	69,9	72,5	76,2
Чистий прибуток, тис. грн.	x_{15}	-38 997	2 752	-233 089

Джерело: розраховано на підставі річної звітності дослідних господарств та установ мережі НААН України (ф. 50 с.-г.)

Таблиця 2

Стандартизована матриця таксонометричного аналізу ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій

Умовне позначення	Значення показника		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Виробничий блок (E _{вб})			
x ₁	1,404	-0,552	-0,852
x ₂	-1,286	1,153	0,132
x ₃	-1,225	0,000	1,225
x ₄	-1,083	-0,246	1,329
Ресурсний блок (E _{рб})			
x ₅	-0,684	-0,730	1,414
x ₆	-1,271	0,097	1,173
x ₇	0,802	-1,410	0,608
x ₈	0,372	0,995	-1,368
x ₉	-1,413	0,648	0,765
x ₁₀	1,410	-0,613	-0,798
Фінансово-результативний блок (E _{фрб})			
x ₁₁	1,414	-0,670	-0,743
x ₁₂	-1,000	-0,365	1,366
x ₁₃	-1,177	1,268	-0,091
x ₁₄	-1,131	-0,169	1,301
x ₁₅	0,494	0,900	-1,395

Джерело: власні розрахунки

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - m_j}{\sigma_j}, \quad i = 1, \dots, m; \quad j = 1, \dots, n, \quad (1)$$

де x_{ij} – значення ознаки за номером j для одиниці за номером i ; $m_j = x_j$ – оцінка математичного сподівання ознаки x_{ij} ; σ_j – оцінка середньоквадратичного відхилення ознаки x_{ij} :

$$\bar{x}_j = m_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}; \quad (2)$$

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - m_j)^2}. \quad (3)$$

4) Визначення вектор-еталонів та розподіл їх на стимулятори (I_c) і дестимулятори (I_d) (табл. 3).

Тобто для кожної j -ознаки знаходяться кращі значення ознаки z_{0j} серед усіх m одиниць, що слугують координатами вектор-еталона:

$$z_{0j} = \begin{cases} \max_i z_{ij} (j \in I_c), \\ \min_i z_{ij} (j \in I_d). \end{cases} \quad (4)$$

5) Встановлення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном за допомогою оцінки середньоквадратичного відхилення (σ_0) евклідової відстані (c_{i0}):

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (c_{i0} - \bar{c}_0)^2}, \quad (5)$$

$$c_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (i = 1, 2, \dots, m), \quad (6)$$

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m c_{i0}. \quad (7)$$

Таблиця 3

Стимулятори та дестимулятори матриці таксонометричного аналізу ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій

Умов. позн.	Напрямок впливу	Координати вектору-еталона
x ₁	стимулятор	1,404
x ₂	стимулятор	1,153
x ₃	дестимулятор	0,000
x ₄	дестимулятор	-1,083
x ₅	стимулятор	1,414
x ₆	дестимулятор	-1,271
x ₇	стимулятор	0,802
x ₈	стимулятор	0,995
x ₉	стимулятор	0,765
x ₁₀	дестимулятор	-0,798
x ₁₁	стимулятор	1,414
x ₁₂	стимулятор	1,366
x ₁₃	стимулятор	1,268
x ₁₄	стимулятор	1,301
x ₁₅	стимулятор	0,900

Джерело: власні розрахунки

Причому для нормування відстаней кожної одиниці сукупності до вектор-еталона, використовується величина c_0 :

$$c_0 = \bar{c}_0 + 2\sigma_0. \quad (8)$$

Вказані показники відображені у табл. 4.

Таблиця 4

Основні функції відстані таксонометричного аналізу ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій

Показник	Ум. позн.	Роки		
		2013	2014	2015
Евклідова відстань	c_{i0}	6,286	5,043	6,067
Зважена евклідова відстань	$\bar{c}_0$	5,798		
Середньоквадратичне відхилення	σ_0	4,563		
Норма відстані величин до еталона	c_0	14,925		

Джерело: власні розрахунки

6) Розрахунок інтегральних показників ефективності виробництва за виробничим, ресурсним та фінансово-результативним блоками:

$$I_e^* = \frac{c_{i0}}{c_0}; \quad 0 \leq I_e^* \leq 1. \quad (9)$$

Водночас використовують і модифікований інтегральний показник:

$$I_e = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}; \quad 0 \leq I_e \leq 1. \quad (10)$$

У табл. 5 відображені ці показники.

Для наочності накладемо отримані результати на декартову систему координат (рис. 1), простеживши

Таблиця 5
Інтегральні показники ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій за результатами таксонометричного аналізу

Показник	Ум. позн.	Роки		
		2013	2014	2015
Прямий показник	I_e^*	0,421	0,338	0,406
Модифікований показник	I_e	0,579	0,662	0,594

Джерело: власні розрахунки

чітку тенденцію щодо зниження інтегрального показника ефективності у 2015 р. порівняно з 2014 р. (на 0,068).

З метою поглиблення аналізу отриманий показник доповнюють таксономічним аналізом у розрізі окремих блоків, включених до моделі (табл. 6).

Отримані результати (рис. 2) свідчать про найбільш стрімке зниження показників виробничого блоку (з 0,621 у 2013 р. до 0,510 у 2015 р.), що обумовлює необхідність перегляду технології вирощування насіння, пошуку резервів зниження собівартості продукції.

Висновки. Запропонований методичний підхід до визначення рівня ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій, який базується на збалансованій інтегральній оцінці ефективності функціонування виробничого, ресурсного та фінансово-результативних блоків, з використанням таксонометричного аналізу дає змогу практично обґрунтувати шляхи зростання ефективності з урахуванням економічних наслідків впливу факторів мікро-, мезо- та макросередовища. Такий методичний підхід дає змогу приймати вчасні управлінські рішення та запроваджувати резерви зростання ефективності.

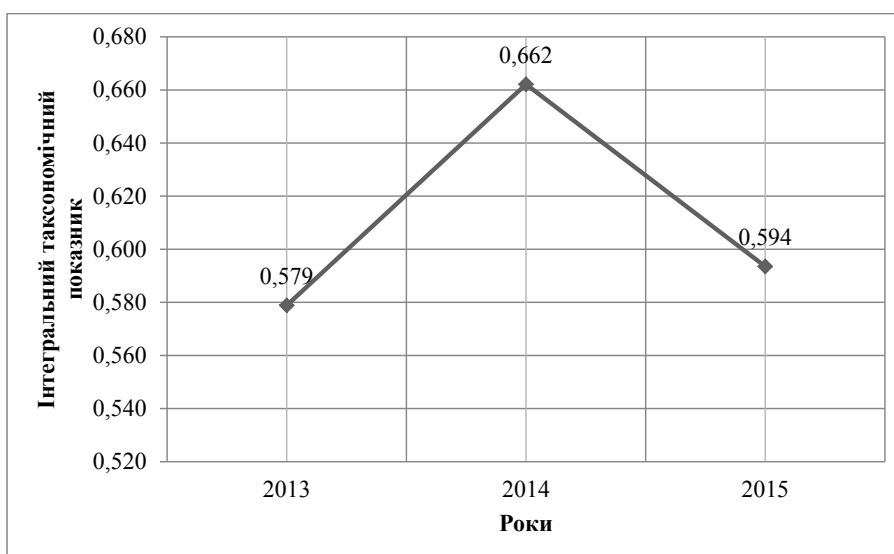


Рис. 1. Інтегральний показник ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій

Джерело: власні розрахунки

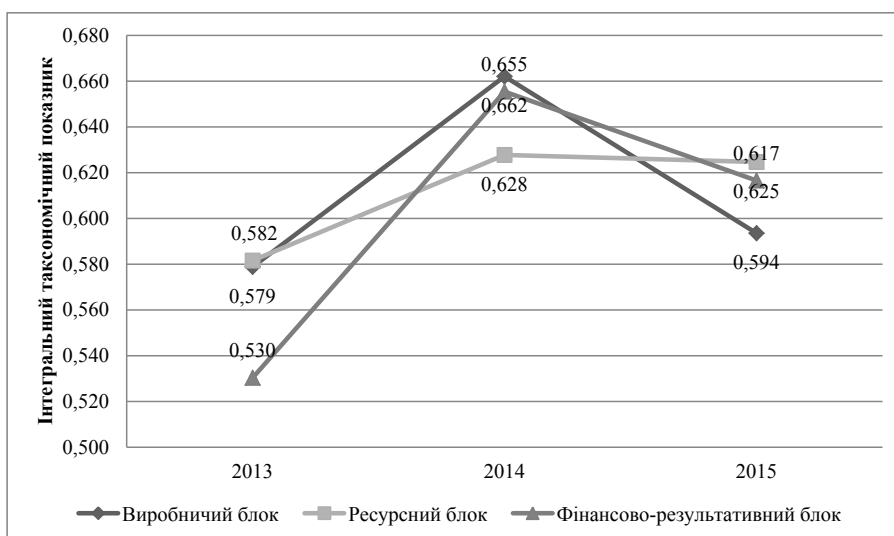


Рис. 2. Інтегральні показники ефективності виробництва насіння зернових культур високих генерацій у розрізі блоків, включених до моделі

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 6

**Показники таксонометричного аналізу ефективності виробництва насіння зернових культур
високих генерацій у розрізі блоків, включених до моделі**

Показник	Ум. позн.	Роки		
		2013	2014	2015
Виробничий блок				
Евклідова відстань	c_{i0}	6,134	3,888	7,940
Зважена евклідова відстань	$\overline{c_0}$	5,987		
Середньоквадратичне відхилення	σ_0	5,105		
Норма відстані величин до еталона	c_0	16,198		
Прямий інтегральний показник	I_e^*	0,379	0,240	0,490
Модифікований інтегральний показник	I_e	0,621	0,760	0,510
Ресурсний блок				
Евклідова відстань	c_{i0}	3,796	3,377	3,405
Зважена евклідова відстань	$\overline{c_0}$	3,526		
Середньоквадратичне відхилення	σ_0	2,773		
Норма відстані величин до еталона	c_0	9,072		
Прямий інтегральний показник	I_e^*	0,418	0,372	0,375
Модифікований інтегральний показник	I_e	0,582	0,628	0,625
Фінансово-результативний блок				
Евклідова відстань	c_{i0}	4,202	3,082	3,430
Зважена евклідова відстань	$\overline{c_0}$	3,571		
Середньоквадратичне відхилення	σ_0	2,687		
Норма відстані величин до еталона	c_0	8,946		
Прямий інтегральний показник	I_e^*	0,470	0,345	0,383
Модифікований інтегральний показник	I_e	0,530	0,655	0,617

Джерело: власні розрахунки

Список використаних джерел:

1. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, – М. : ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
2. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 52–63.
3. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія / А.В. Череп, Є.М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.
4. Яркіна Н.Н. Теоретические аспекты оценки эффективности управления предприятием / Н.Н. Яркіна // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 279–285.
5. Репіна І.М. Таксономічний аналіз ефективності формування та використання активів підприємства / І.М. Репіна // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 26. – С. 440–457.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.628.011.1

Бозуленко О.Я.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, маркетингу та комерційної логістики,
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Шкабара Т.Л.,

кандидат біологічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, маркетингу та комерційної логістики,
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ АСОРТИМЕНТУ

Бозуленко О.Я., Шкабара Т.Л. Теоретичні та методологічні підходи до визначення асортименту. У статті розглянуто сучасні наукові підходи до трактування сутності асортименту. Визначено товарознавчий та комерційний зміст асортименту. Виокремлено чинники, які впливають на формування асортименту торговельного підприємства. З'ясовано особливості формування структури торгового асортименту. Досліджено різні методи формування асортименту.

Ключові слова: асортимент, асортиментна політика, оптимальний асортимент, формування асортименту, методи управління асортиментом.

Бозуленко Е.Я., Шкабара Т.Л. Теоретические и методологические подходы к определению ассортимента. В статье рассмотрены современные научные подходы к трактовке сущности ассортимента. Определено товароведческое и коммерческое содержание ассортимента. Выявлены факторы, которые влияют на формирование ассортимента торгового предприятия. Рассмотрены особенности формирования структуры торгового ассортимента. Исследованы различные методики формирования ассортимента.

Ключевые слова: ассортимент, ассортиментная политика, оптимальный ассортимент, формирование ассортимента, методы управления ассортиментом.

Bozulenko O.Ya., Shkabara T.L. Theoretical and methodological approaches to the assortment definition. The article considers modern scientific approaches to the interpretation of the essence of assortment. Merchandising and commercial content of assortment is determined. Factors influencing the formation of an assortment of a trading enterprise are singled out. Features of the formation of trade assortment structure are considered. Different methods of assortment building are investigated.

Key words: assortment, assortment policy, optimum mix, assortment building, assortment management methods.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується активізацією галузей і підприємств, діяльність яких безпосередньо пов'язана із задоволенням потреб споживачів, особливо це стосується підприємств торгівлі. У торговельній галузі віддзеркалюються рівень розвитку національної економіки загалом, всі суперечливі тенденції, що притаманні бізнесу загалом. Виконуючи свої функції, торгівля здійснює реалізацію споживчої вартості (доведення товарів до споживачів) і реалізацію вартості (обмін товарів на гроші). За таких умов діяльність торговельних підприємств насамперед спрямована на формування та управління певним асортиментом, що забезпечується розробкою дієвої асортиментної політики. Привабливість асортименту для споживачів, який би задовольнив їх потреби, забезпечить стійкість і конкурентоспроможність підприємства.

Основою ефективної асортиментної політики є теоретичні підходи до сутності, змісту та методик формування асортименту, врахування яких стане гарантією успіху підприємства на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш вагомих праць, які з'ясовують різні аспекти означеної проблематики, варто відзначити наукові доробки таких учених, як Д. Аакер, І. Ансофф, В. Апопій, І. Бланк, Г. Багієв, Л. Балабанова, Е. Дихтль, П. Друкер, С. Ілляшенко, В. Кардаш, В. Кучеренко, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, В. Михайлов, В. Ребицький, Г. Сergyоїна, Г. Хершген.

У роботах цих авторів розкриваються сутність асортиментної політики підприємства, питання дослідження уподобань споживачів, а також низка аспектів управління асортиментом продукції за ринкових умов.

Праці зазначених науковців підтверджують, що асортимент та асортиментна політика є надзви-

чайно складними та багатогранними категоріями, які потребують більш чіткого визначення самого поняття «асортимент» як важливого ринкового елементу, а також адаптації його до конкретних умов господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розвиток системного підходу до визначення сутності товарного асортименту, а також методичне забезпечення його практичної реалізації.

Виклад основного матеріалу. Для успішної діяльності торговельного підприємства на ринку необхідно створити для покупця вигідні умови для придбання товарів (поєднання високої якості, досить низької ціни, системи знижок і сервісного обслуговування) та вчасно реагувати на зміну попиту і пропозиції з максимально можливою швидкістю, що знаходить своє відображення в асортиментній і ціновій політиці підприємства [1, с. 75].

Загострення конкуренції та постійна зміна поведінки покупців під дією зовнішніх факторів розвитку споживчого ринку змушують торговельні підприємства знаходити все нові способи управління асортиментом товарів, які б дали їм змогу позиціонувати свою товарну пропозицію як найефективнішу. Адже робота з асортиментом у роздрібній торгівлі потребує створення такої сукупності окремих товарів, яка має особливі переваги з точки зору покупців [2].

Під час здійснення управління асортиментом враховують безліч факторів, які поділяють на загальні (попит та рентабельність) і специфічні (джерела товарних ресурсів, необхідних для формування асортименту; канали розподілу; особливості й умови роботи конкретного торговельного підприємства; чисельність населення, що обслуговується; методи стимулювання збуту та формування попиту; особливості асортименту конкуруючих підприємств тощо) [1, с. 77].

Нині неможливо знайти єдиний підхід до управління товарним асортиментом. Кожне підприємство формує власний асортимент, виходячи зі специфіки своєї діяльності (внутрішні фактори) та особливостей зовнішнього середовища.

Проблеми, які вирішуються торговельними підприємствами під час здійснення асортиментної політики, пов'язані передусім зі складністю, неоднозначністю та різноспрямованістю поняття асортименту, що впливає з його характеристики за різними ознаками, напрямками, показниками, категоріями, а також проявом багатьох факторів, які вимагають відповідного управління та позначаються на його формуванні.

Як багатогранне поняття асортимент можна аналізувати з різних точок зору, а саме як засіб задоволення вимог споживачів, предмет праці та товарного забезпечення підприємства, товарні ресурси підприємств торгівлі, частку обігових активів і майна підприємств, об'єкт авансування фінансових ресурсів та об'єкт для вкладання інвестицій, об'єкт спрямування інноваційної діяльності, засіб покращення торговельного обслуговування покупців тощо [3, с. 3.1].

У товарознавстві під асортиментом товарів розуміють сукупність (набір) товарів різних груп, видів і різновидів, а формування асортименту здійснюється за конкретними ознаками так, щоб така сукупність товарів задовольняла різноманітні особисті потреби споживача [4, с. 33].

За характером розрізняють промисловий (виробничий) і торговий асортимент. Номенклатура товарів, які випускає підприємство, об'єднання чи галузь промисловості є промисловим асортиментом. Набір товарів, які знаходяться у сфері обертання в оптових і роздрібних підприємствах, називається торговим асортиментом.

Отже, асортимент – це категорія, яка характеризує товари та визначає принципіальну відмінність серед товарів різних видів і найменувань. В економічному словнику зазначено: «Товарний асортимент – це група товарів, тісно пов'язаних між собою за складом, видом, функціонуванням. Їх продаж може здійснюватися одним і тим самим групами клієнтів; через одні й ті самі типи торгових закладів або в межах одного діапазону цін [5, с. 14, 15].

Товари об'єднуються в групи за ознакою єдності їх виробничого походження чи споживчого призначення. Перелік товарних груп, підібраних для торгівлі, називають груповим асортиментом, а різновиди товарів у межах кожної товарної групи – внутрішньогруповим.

За широтою охоплення розрізняють товари:

- простого асортименту, які класифікуються за невеликою кількістю ознак;
- складного асортименту, які представлені значною кількістю груп, видів, різновидів і найменувань, які задовольняють різноманітні потреби в товарах;
- марочного асортименту, що є набором товарів однієї групи, але різних торгових марок;
- розгорнутого асортименту, що є набором товарів, який включає підгрупи, види, різновиди, що відносяться до однієї групи, але розрізняються між собою за індивідуальними ознаками;
- супутнього асортименту, що є набором товарів, які виконують допоміжні функції і не відносяться до даної групи товарів;
- змішаного асортименту, що є набором товарів різних груп.

За ступенем задоволення потреб асортимент буває:

- раціональним (набір товарів, що задовольняють реальні потреби, які залежать від рівня життя населення, досягнень науки і техніки);
- оптимальним (набір товарів, що задовольняють реальні потреби з максимально корисним ефектом для продавця).

За характером потреб розрізняють асортимент:

- реальний (дійсний набір товарів, наявний на конкретному підприємстві виробника або продавця);
- прогнозований (набір товарів, який повинен буде задовольняти потреби покупця);
- навчальний (перелік товарів, систематизований за визначеними науково обґрунтованими ознаками для досягнення навчальних цілей).

Асортимент товарів характеризується широтою, глибиною, ступенем оновлення, структурою, стійкістю, повнотою, гармонійністю.

Торговельно-товарознавчий підхід до формування асортименту базується на досліджуванні потреб споживачів і можливості якнайповнішого їх задоволення шляхом розширення, оновлення або інших змін асортименту товарів.

У комерційній діяльності торговельних підприємств асортимент виступає як інструмент для досягнення результативного товарно-грошового обміну.

Істотної різниці між товарознавчим та комерційним підходами формування асортименту немає. Адже формуючи асортимент, торговельні працівники ставлять на перше місце питання попиту та конкурентоспроможності, аналізуючи одночасно й внутрішні чинники підприємницької діяльності.

Отже, під товарним асортиментом слід розуміти сукупність товарів, відповідних між собою за певними ознаками, які підприємство просуває на ринок залежно від його можливостей з урахуванням найбільш повного задоволення побажань споживачів та за умови отримання максимального додаткового ефекту для підприємства [6, с. 172].

Зазвичай під час формування асортименту на торговельному підприємстві для ухвалення рішення про його розширення або зменшення береться до уваги тільки фактор доходності окремої асортиментної одиниці. Сьогодні в теорії управління асортиментом все більше уваги приділяється категорійному менеджменту, який встановлює взаємовідносини між групами асортименту (категоріями) і розподілу між окремими категоріями ресурсів підприємства (фінансових, ресурсів вітрини тощо). Таким чином, асортимент можна розглядати як систему взаємозв'язаних і здійснюючих вплив одна на одну асортиментних одиниць, що разом складатимуть оптимальний асортимент.

Метою оптимізації асортименту є створення такого набору асортиментних одиниць для реалізації, який би відповідав вимогам підприємства як за прибутковістю, так і за ризикованістю, що можна досягти шляхом системної диверсифікації з подальшим розподілом ресурсів між окремими асортиментними одиницями у вже диверсифікованому асортиментному наборі для досягнення стратегічних цілей підприємства [7, с. 90, 91].

Робота з оптимізації асортименту – неодмінно колективна діяльність багатьох фахівців підприємства, а саме товарознавців, маркетологів, економістів, фінансистів, керівників відділів продажів тощо.

Існує помилкова думка, що оптимальний асортимент повинен бути обов'язково великим. Адже великий асортимент ймовірний тільки у магазинах з великою торговою площею. Крім того, надмірно великий асортимент призводить до зниження купівельної активності. Для різних категорій магазинів повинен бути розроблений різний оптимальний асортимент, який переглядається мінімум один раз у півроку. При цьому слід враховувати як зміни у зовнішньому середовищі (наприклад, наявність поруч розташованих магазинів), так і зміни, що відбуваються в економічній ситуації, сезонних особливостях тощо. Отже, під час оптимізації асортименту потрібно враховувати безліч факторів. Необхідно відшукати рішення, яке буде найкращим стосовно зростання прибутку, доступності ресурсів, збільшення продажів і завоювання нових ринків. Залежно від кон'юнктури ринку підприємство вибирає для себе один із таких напрямів в управлінні асортиментом: розширення, зменшення, оновлення, стабілізація або вдосконалення [1, с. 79].

Здійснивши діагностику свого асортименту, торговельне підприємство може визначити перспективи розвитку асортименту на найближчий час, відшукати фінансові можливості підвищення його прибутковості,

розробити різні стратегії підтримки або відновлення асортименту.

Сьогодні існує безліч методик, які дають змогу використовувати асортимент для досягнення найбільш ефективних результатів у діяльності ритейла, які умовно можна поділити на три групи: методи споживчих переваг, економічного та портфельного аналізу.

Зокрема, низка іноземних і вітчизняних учених, враховуючи важливість застосування маркетингу на торговельних підприємствах під час здійснення асортиментної політики, вважають, що формування асортименту повинно здійснюватися відповідно до попиту споживачів, забезпечення конкурентоспроможності товару, визначення товарних стратегій відповідно до стадій життєвого циклу товарів, позиціонування товару на ринку, застосування нововведень тощо [8, с. 330].

Мета маркетингового управління товарним асортиментом полягає у створенні товарного асортименту, який ґрунтується на задоволенні споживачів (кількісні та якісні вимоги певних груп споживачів) і економічній ефективності діяльності підприємства.

До цієї групи доцільно віднести такі психологічні методи, як модель Розенберга, модель з ідеальною точкою, модель «товар-ринки» [9, с. 167], методи зіставлення необхідного та реального профілю; матриця спільних покупок; метод побудови простору сприйняття продукту споживачами [10, с. 264].

До другої групи традиційно відносять методи, за допомогою яких, досліджуючи номенклатуру товарів, можна розглядати такі параметри, як рівень прибутку (правило Парето); внесок товару до результату роботи підприємства (ABC-аналіз); стабільність продаж (XYZ-аналіз); статус кожного товару в асортиментній матриці (поєднаний ABC- і XYZ-аналіз); час існування товару та ринку (матриця Ансоффа) [10, с. 166]; основні напрями розвитку окремих товарних груп, пріоритетні позиції асортименту, ефективність структури асортименту та шляхи її оптимізації (метод Дібба-Сімкіна); інформація для поточного та стратегічного керування (матриця «Маркон») [9, с. 169]. До методів економічного аналізу відносять також методи динамічного програмування, методи теорії нечітких множин, метод статистичних кореляцій, методики імітаційного моделювання, метод теорії ігор, побудову лінійної економіко-математичної моделі [10, с. 264].

За допомогою третьої групи методів визначають частку ринку та швидкість обсягу продажів (матриця BCG), час знаходження товару на ринку (концепція орієнтації на життєвий цикл товарів (ЖЦТ) [11, с. 166], поточні ринкові ситуації «привабливість – конкурентоспроможність» (матриця McKinsey або General Electric), поточне та динамічне положення підприємства з аналогічними товарами (матриця DPM або Shell) тощо [9, с. 170]. Для здійснення портфельного аналізу використовують також матрицю «темпи росту підприємства – темпи росту ніші», матрицю розробки товару, матрицю конкуренції за М. Портером [10, с. 264].

Прийняття рішення про структуру асортименту враховує не тільки фінансову сторону розвитку підприємства, але і його стратегічну та соціальну спрямованість. Тому підприємства балансують між особистою зацікавленістю та інтересами потенційних споживачів, вибираючи методи формування товарного асортименту.

Проте вибір методу залежить передусім від управлінського персоналу, який схильний використовувати знайомі йому підходи до управління асортиментом, які добре себе зарекомендували на практиці, хоча формування асортименту може вимагати інших методів, тобто є потреба в ситуаційному підході до вибору типу матриці.

Однак на ринку споживача класичні методи не спроможні одержати об'єктивний результат через брак споживчого фактору в їх основі. Для цього неодмінним елементом на завершальній стадії формування асортименту є методи рефлексивного впливу. Наприклад, одним з методів, що враховує споживчу поведінку, є побудова матриці залучення Фути, Коуна, Белдінга (FCB), яка відображає взаємозв'язок ступеня залу-

чення споживача, методу пізнання реальності і моделей реакції споживача [12].

Висновки. Отже, розкриття змісту поняття асортименту торговельного підприємства є теоретичним базисом і методологічним підґрунтям його формування й управління ним.

Нині тільки ринок визначає необхідний асортимент, тому запорукою формування збалансованого асортименту товарів є виважена асортиментна політика торговельних підприємств. Створення оптимального асортименту товарів, який є одним з дієвих чинників підвищення ефективності діяльності підприємства, сприятиме зміцненню позицій підприємства на ринку, отриманню прибутку і приверненню прихильності споживачів.

Список використаних джерел:

1. Управление ассортиментом товаров на торговых предприятиях современного формата / [М. Дмитриченко, О. Зыбин, А. Киятов] // ТТПС. – 2013. – № 4 (26). – С. 75–80.
2. Дихтль Е. Практический маркетинг : [учеб. пособие] / Е. Дихтль, Х. Хершген ; пер. с нем. А. Макарова ; под ред. И. Минько. – М. : Высшая школа, 2005. – 254 с.
3. Єфімова Є. Актуальність асортиментної політики у сучасному управлінні підприємством роздрібною торгівлі / Є. Єфімова // Траєкторія науки. – 2017. – № 7 (12). – С. 3.1–3.14.
4. Непродовольчі товари : [підручник] / [В. Михайлов, Т. Глушкова, О. Зінченко]. – К. : Книга, 2005. – 536 с.
5. Економічний словник / [Й. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич]. – К. : Кондор, 2006. – 355 с.
6. Кубишина Н. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н. Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 171–178.
7. Лозюк В. Методика аналізу асортименту на основі застосування моделей оптимізації / В. Лозюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 90–95.
8. Русин Р. Методи оптимізації товарного асортименту підприємства / Р. Русин // Моделювання регіональної економіки. – 2014. – № 1. – С. 330–340.
9. Аналіз підходів до оптимізації асортименту підприємства / [П. Абаркін, С. Красильников, Б. Жиров] // Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – Вип. 49. – С. 167–171.
10. Верба В. Оптимізація товарного портфеля як чинник підвищення економічної ефективності виробничого підприємства / В. Верба, В. Ліщинська // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 262–268.
11. Юрова Н. Инструменты и методы управления ассортиментом товаров в ритейле / Н. Юрова // Вестник СибГУ имени М.Ф. Решетнева. – 2010. – № 1. – С. 165–170.
12. Покотилова О. Удосконалення методів формування асортименту товарів на основі впровадження рефлексивного підходу / О. Покотилова // Економіка Крима. – № 3 (40). – 2012. – С. 157–161.

Бондаренко В.О.,
магістрант,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
Тулуб О.М.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

УПРАВЛІННЯ ЗАГРОЗАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Бондаренко В.О., Тулуб О.М. Управление угрозами экономической безопасности предприятий. У статті розглядається питання управління загрозами економічної безпеки підприємства, описуються основні зовнішні та внутрішні загрози загалом, загрози економічної безпеки промислового підприємства, а саме їх сутність та класифікація. В роботі також розроблено та запропоновано основні рекомендації щодо мінімізації негативного впливу загроз на економічну безпеку підприємства.

Ключові слова: управління загрозами економічної безпеки підприємств, ризик, загроза, криза, економічна безпека, підприємство.

Бондаренко В.А., Тулуб Е.М. Управление угрозами экономической безопасности предприятий. В статье рассматривается вопрос управления угрозами экономической безопасности предприятия, описываются основные внешние и внутренние угрозы в целом, угрозы экономической безопасности промышленного предприятия, а именно их суть и классификация. В работе также разработаны и предложены основные рекомендации по минимизации негативного влияния угроз на экономическую безопасность предприятия.

Ключевые слова: управление угрозами экономической безопасности предприятий, риск, угроза, кризис, экономическая безопасность, предприятие.

Bondarenko V.A., Tulub O.M. Management of threats to the economic security of enterprises. The article examines the management of threats to the economic security of the enterprise, describes the main external and internal threats in general, threats to economic security of an industrial enterprise, namely their essence and classification. The work also developed and proposed the main recommendations for minimizing the negative impact of threats on the economic security of the enterprise.

Key words: management of threats to economic security of enterprises, risk, threat, crisis, economic security, enterprise.

Постановка проблеми. Сучасний етап соціально-економічного розвитку характеризується радикальними політичними, економічними, соціальними й екологічними змінами, стрімким розвитком науково-технічного прогресу, що проникає в усі сфери життєдіяльності людини. Наростання кризових явищ, посилення невизначеності та динамічності економічної ситуації вимагають від суб'єктів господарювання посилення уваги до питань власної економічної безпеки, виявлення та нейтралізації можливих загроз, небезпек та ризиків, здатних негативним чином вплинути на стан та результати їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкому спектру питань, пов'язаних із проблемами економічної безпеки підприємств та теоретично-методичними аспектами економічної безпеки, присвячені праці багатьох зарубіжних вчених, серед яких можна відзначити роботи О. Ареф'євої, В. Сенчагова, Л. Абалкіна, А. Архипової, О. Бородіна, Д. Ламберта, Л. Гончаренка, Т. Кочергіної, Р. Караллі, С. Мішри, Д. Задорожного, К. Самсонова, А. Спиридонова, А. Татаркіна. Науково-методичні аспекти економічної безпеки досліджували науковці різних країн, зокрема такі вітчизняні вчені, як В. Щелкунов, В. Губський, В. Гесць, О. Кірієнко, Т. Ковальчук, А. Пастернак-Таранушенко, Т. Кузенко,

В. Тамбовцев, Є. Олейник, О. Грунін, А. Колосов, А. Шликов, Г. Козаченко, М. Єрмошенко, В. Мунтіян, Г. Задорожний, А. Ляшенко, А. Ткаченко, В. Прохорова, С. Ілляшенко, Н. Реверчук, Г. Швиданенко, Д. Ковальов, О. Барановський, Л. Березіна, М. Бендіков, В. Сухоруков, О. Кіріченко, Б. Буркинський, Б. Валуєв, В. Гринчуцький, І. Грузнов, Ф. Євдокімова, Я. Жаліло, В. Забродський, Н. Капустін, Ю. Когут, Ю. Лисенко, С. Міщенко, Є. Олейніков, А. Паламарчук, В. Пономаренко, В. Пономарьов, Н. Послужна, Р. Руденський, І. Туболец, А. Чернявський.

Незважаючи на вагомий науковий доробок в цій сфері та зважаючи на багатоплановість й зростаючу вагомість означеної проблеми в сучасних умовах господарювання, вважаємо, що питання забезпечення належного рівня економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарювання, вчасне виявлення та діагностика джерел небезпеки й надалі потребують посиленої уваги.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття особливостей управління загрозами економічної безпеки на підприємстві, дослідження теоретичних основ загроз економічної безпеки підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо процесу управління системою економічної безпеки підприєм-

ства загалом та зовнішніми і внутрішніми загрозами зокрема.

Виклад основного матеріалу. Протягом останнього десятиліття стає очевидним, що менеджери і фахівці з безпеки підприємництва, організацій та бізнесу мають знати закони, принципи й технології ринкової економіки. Економіка України проходить край неоднозначний та складний за соціально-економічними наслідками період трансформації. У цих умовах на перший план висувається питання вже навіть не конкурентоспроможності підприємств, а їх економічної безпеки, що є, на наш погляд, дещо ширшим поняттям. Ми вважаємо, що форми прояву загроз економічної безпеки мають різний характер на макро-, мезорівнях ієрархії управління економічною і є складною динамічною системою, яка визначає необхідність моніторингу інтенсивності їх впливу.

Особливе місце в системі національної економічної безпеки посідає проблема економічної безпеки окремих підприємств, що має особливий характер. З одного боку, функціонування підприємств здійснюється в умовах нестаціонарного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі процентні ставки за тривалими банківськими кредитами, нестабільність податкового законодавства, що істотно знижує рівень життєдіяльності підприємств і підвищує ймовірність переходу в кризовий стан. З іншого боку, кризові тенденції на макрорівні створюють передумови негативних тенденцій розвитку регіональних систем і зниження рівня національної економічної безпеки.

Дослідженню питань економічної безпеки як на рівні національної економіки, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання присвятили свої праці такі відомі вчені-економісти, як, зокрема, А. Гальчинський, В. Гець, С. Мочерний, Я. Жаліло, В. Мунтіян, Т. Васильців, І. Александров, В. Богомолів, Г. Андрощук, Т. Клебанова, Г. Пастернак-Таранущенко, А. Барановський, С. Довбня.

Поняття економічної безпеки підприємства можна розглядати з кількох позицій. Наприклад, з позиції різних агентів ринку, що взаємодіють з підприємством. В цьому разі можна визначити, що економічна безпека підприємства є комплексним відображенням ступеня надійності підприємства як партнера у виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносинах за певний проміжок часу.

В економічній науці проблема економічної безпеки промислового кластеру не розроблена. В економічній літературі переважно висвітлено проблему загроз економічної безпеки підприємства, та й то мало і фрагментарно. У більшості джерел існує спрощена класифікація загроз економічної безпеки підприємства, схематично вона виглядає таким чином: 1) внутрішні загрози: корупційні; аварії; шкідництво (саботаж); 2) зовнішні: рейдерство; стихійні лиха; терористичні акти. У корупційну складову загроз входять як власне кримінально караний комерційний підкуп, так і прийом на роботу родичів та інших осіб, які неспроможні або не мають мотивації діяти в інтересах підприємства. До категорії аварій слід віднести всі прояви небажаних ситуацій на виробництві від масштабних катастроф до виробничого травматизму, тобто все те, що згодом може негативно позначитися на фінансах підприєм-

ства. До категорії шкідництва слід віднести будь-який саботаж діяльності підприємства, злісне порушення трудової дисципліни, злісне невиконання розпоряджень керівництва, а також псування і використання не за призначенням майна підприємства. Зовнішні загрози представлені рейдерством, до цієї категорії слід віднести всі види недружніх дій, спрямованих на поглинання, або будь-яку іншу форму здійснення контролю над підприємствами з боку, як із залученням державних органів, так і без цього. Стихійні лиха є природними проявами, які становлять небезпеку для підприємства. Теракти – це навмисні насильницькі дії з метою заподіяння шкоди майну підприємства і трудовому колективу, з використанням вибухових речовин, небезпечних мікроорганізмів тощо. Крім того, в економічному співтоваристві деякі вчені, наприклад В. Абрамов, визначають поняття загрози економічної безпеки як якийсь збиток, інтегральний показник якого характеризує ступінь зниження економічного потенціалу за певний проміжок часу. Під загрозою розуміється сукупність умов, процесів, чинників, що перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них і суб'єктів господарської діяльності [1]. Також в економічній літературі можна зустріти таке визначення поняття загрози економічної безпеки підприємства, яке дав М. Бендик, доктор економічних наук, провідний науковий співробітник Центрального економіко-математичного інституту РАН, сутність якого полягає в тому, що загроза – це такий розвиток подій, в результаті якого з'являється можливість або підвищується ймовірність порушення нормального функціонування підприємства і недосягнення ним своїх цілей, зокрема нанесення підприємству будь-якого виду шкоди [2]. Також під час аналізу економічної літератури стає зрозуміло, що загрози економічної безпеки підприємства в різних їх формах мають певну спільність дії, особливо за наявності подібного економічного простору, адже це глобальні загрози, на них впливають глобальні фактори, такі як дестабілізація фінансової системи, спад виробництва, соціальна напруженість в суспільстві, загальна криміналізація суспільства. Крім того, економіст В. Абрамов виділив таку класифікацію загроз економічної безпеки підприємства: за джерелом (внутрішні, зовнішні); за природою виникнення (політичні, кримінальні, конкурентні, контрагентські тощо); за ймовірністю реалізації (реальні, потенційні); за об'єктом посягання (інформація, персонал, фінанси, товар, матеріальні цінності, ділова репутація тощо); за можливістю прогнозування (прогнозовані, непрогнозовані); за величиною очікуваного збитку (катастрофічні, значні, що викликають труднощі); інші класифікаційні ознаки [1]. Крім них, в економічній літературі наводиться розподіл загроз економічній безпеці підприємства на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх відносять загрози, пов'язані з впливом персоналу на господарське життя компанії, при цьому цей вплив може відбуватися в активній і пасивній формах. До пасивної форми відносять недбалість і низьку кваліфікацію працівників, до активної – навмисну діяльність з нанесення прямої або непрямої шкоди підприємству, що виражається в розкраданні майна підприємства, у використанні ресурсів підприємства у власних цілях, розкраданні і передачі третім особам технологічної і комерційної інформації.

Зовнішні загрози економічної безпеки виникають за межами підприємства. До них відносять незаконні дії державних органів, що впливають на життєздатність підприємства; незаконні перевірки діяльності; паралізації діяльності підприємства на основі повноваження державних органів; рейдерські захоплення; недружні поглинання; технології фінансового тиску; психічний тиск на персонал компанії; промислове шпигунство; переманювання кваліфікованого персоналу; зрив угод.

Г. Козаченко та В. Пономарьов визначають економічну безпеку підприємства «як гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами, пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства» [1, с. 4]. Т. Соколенко розглядає економічну безпеку як стан, за якого стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу меж адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає тим дужче, чим ближче є ступінь адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони [2].

С. Ілляшенко під економічною безпекою підприємства розуміє стан ефективного використання його ресурсів і наявних ринкових можливостей, який дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, а також забезпечує його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії. Зміст поняття «економічна безпека» включає систему заходів, які забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють рівню добробуту працюючих. Таким чином, керівництво підприємства під час формування системи економічної безпеки підприємства повинно спрямовувати зусилля на виявлення джерел і розробку заходів з мінімізації негативного впливу чинників на життєдіяльність підприємства.

На рівні підприємства під небезпекою слід розуміти об'єктивно наявну можливість негативного впливу на його функціонування, внаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, яка навіть спроможна призвести до кризового стану або ліквідації чи поглинання іншою структурою.

Загалом безпекою є такий стан об'єкта (підприємства), який здатний зберегти рівень розвитку в умовах руйнівного внутрішнього або зовнішнього впливу, це стан захищеності від негативного впливу якихось чинників внутрішнього і зовнішнього характеру, здатність повною мірою протидіяти чинникам негативного впливу із зовнішнього середовища без залучення додаткових засобів і людей.

З цих двох понять випливає зміст загрози як конкретної і безпосередньої форми небезпеки або сукупності негативних чинників чи умов.

До внутрішніх небезпек і загроз, що впливають на фінансову безпеку, відносяться навмисні або випадкові помилки менеджменту у сфері управління фінансами підприємства, пов'язані з:

- вибором стратегії підприємства;
- управлінням й оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження і контроль управління дебіторською й кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної та податкової політики).

До зовнішніх загроз можна віднести:

- скупку акцій, боргів підприємства небажаними партнерами чи підставними компаніями;
- наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої кількості позикових засобів, так і великих заборгованостей підприємству);
- нерозвиненість ринків капіталу та їхньої інфраструктури;
- недостатньо розвинену правову систему захисту прав інвесторів і виконання законодавства;
- кризи грошової і фінансово-кредитної систем;
- нестабільність економіки;
- недосконалість механізмів формування економічної політики держави.

Джерелами негативних впливів на фінансову безпеку підприємства можуть бути:

- свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);
- збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Загрози можуть поділятися на актуальні, тобто ті, що вже настали (наприклад, економічна криза, яка настала), й потенційні, тобто можливі у майбутньому (наприклад, можлива поява в наступному році на ринку нових потенційних гравців). Залежно від форми прояву науковці розрізняють кількісні та якісні загрози. Кількісні загрози пов'язані з недосягненням або погіршенням показників діяльності підприємства порівняно зі встановленими нормативами. Якісні загрози пов'язані з якісними змінами у розвитку підприємства, зокрема банкрутство, корпоративні конфлікти, обвал ринку, «заморожування» банківських рахунків. Якісні загрози мають ймовірнісний характер та можуть оцінюватись з використанням теорії ризику [2].

Залежно від об'єкта посягань виокремлюють загрози безпосередньо підприємству та економічні загрози стейкхолдерам. Причому окремо розглядаються загрози внутрішнім стейкхолдерам (працівникам, менеджерам) та зовнішнім стейкхолдерам (акціонерам, дебіторам, кредиторам, інвесторам тощо).

Досить цікавим і актуальним, на нашу думку, є підхід, запропонований І. Манцуровим і О. Нусіною. Вони запропонували здійснювати поділ загроз за сферою походження, а саме загрози, що виникають в процесі звичайної діяльності підприємства, репутаційні загрози та загрози зовнішнього тиску [2]. До загроз, що виникають в процесі господарської діяльності, науковці відносять всі загрози, що утворюються всередині підприємства й пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції. Вони зумовлюють зниження результативності основної діяльності підприємства та впливають на його ринкову вартість. До таких загроз можуть відноситись порушення фінансової дисципліни, несвоєчасне погашення зобов'язань, низька кваліфікація персоналу підприємства, низька якість планування та контролю, високий рівень фізичного та морального зносу обладнання та техніки. Репутаційні загрози пов'язані з формуванням негативної думки про підприємство у зовнішніх контрагентів. Вони виникають поза межами підприємства, але зумовлені його діями та результатами діяльності. Такі загрози можуть призвести до зниження прибутковості підприємства та

зменшення його ринкової вартості. До репутаційних загроз можна віднести інформацію про порушення справи про банкрутство підприємства перед бюджетом, працівниками тощо. Загрози зовнішнього тиску виникають поза межами підприємства без його участі й без його бажання. Зазвичай вони викликані цілеспрямованими діями конкурентів, органів влади та інших сторонніх осіб, а також обставинами, що склалися у зовнішньому середовищі. До такого роду загроз можна віднести, наприклад, зміни у податковому та митному

законодавстві, недобросовісну конкуренцію, рейдерські атаки тощо.

Висновки. Розгляд основних положень системи безпеки підприємства здійснювався завдяки комплексному аналізу гносеології понять економічної безпеки підприємництва, підприємства та підприємницької діяльності; джерел та видів загроз економічної безпеки підприємства, а також принципів забезпечення економічної безпеки підприємства і механізму її реалізації.

Список використаних джерел:

1. Про основи національної безпеки України : Закон України від 10 червня 2003 року № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ міністерства економіки України від 2 березня 2007 року № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
3. Економічна безпека : [навч. посіб.] / за ред. З. Варналій. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
4. Круш П. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / П. Круш ; за ред. П. Круша, В. Подвігіної, Б. Сердюка. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2007. – 780 с.
5. Мігус І. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання / І. Мігус, С. Лаптев // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nauka.com.ua.
6. Васильців Т. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення : [монографія] / Т. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
7. Кузенко Т. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки / Т. Кузенко. – К. : Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2004.
8. Мунтіян В. Основи теорії інформаційної моделі економіки / В. Мунтіян. – К. : КИИЦ, 2004. – 368 с.
9. Дідович І. Формування економічної безпеки держави та регіону / І. Дідович, І. Фабін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11 – С. 152–158.
10. Качинський А. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення / А. Качинський. – К. : НІСД, 2001. – 312 с.
11. Маршалл В. Основные опасности химических производств / В. Маршалл. – М. : Мир, 1999. – 672 с.

Завідна Л.Д.,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
докторант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Завідна Л.Д. Стратегічний аналіз та його роль в системі управління підприємством. У статті розглянуто концептуальні підходи до визначення поняття «стратегічний аналіз», сформульовано основні характеристики стратегічного аналізу. Визначено роль стратегічного аналізу в забезпеченні ефективної адаптації підприємства до внутрішнього і зовнішнього середовища. Здійснено групування інструментарію за етапами стратегічного аналізу. Узагальнено елементи методів генерації й аналізу стратегічних альтернатив управління підприємством.

Ключові слова: стратегічний аналіз, інструменти стратегічного аналізу, етапи стратегічного аналізу, внутрішнє і зовнішнє середовище, стратегічне управління, управління підприємством.

Завидная Л.Д. Стратегический анализ и его роль в системе управления предприятием. В статье рассмотрены концептуальные подходы к определению понятия «стратегический анализ», сформулированы основные характеристики стратегического анализа. Определена роль стратегического анализа в обеспечении эффективной адаптации предприятия к внутренней и внешней среде. Осуществлено группирование инструментария по этапам стратегического анализа. Обобщены элементы методов генерации и анализа стратегических альтернатив управления предприятием.

Ключевые слова: стратегический анализ, инструменты стратегического анализа, этапы стратегического анализа, внутренняя и внешняя среда, стратегическое управление, управление предприятием.

Zavidna L.D. Strategic analysis and its role in the enterprise management system. The article considers conceptual approaches to the definition of a concept of “strategic analysis”, formulates the main characteristics of strategic analysis, and determines its role in providing effective adaptation of the enterprise to the internal and external environment. Grouping of instruments by stages of strategic analysis is conducted. Elements of methods of generation and analysis of strategic alternatives of enterprise management are combined.

Key words: strategic analysis, strategic analysis tools, stages of strategic analysis, internal and external environment, strategic management, enterprise management.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток концепції стратегічного управління сприяли формуванню і визнанню одного з основних інструментів цієї системи – стратегічного аналізу.

У процесі стратегічного аналізу відбувається накопичення стратегічної інформації, яка використовується для прогнозування й оцінки тенденцій зовнішніх чинників, стратегічного потенціалу підприємства та конкурентоспроможності. Послідовне виконання стратегічного аналізу дає змогу сформулювати стратегічні альтернативи, оцінити їх і вибрати таку стратегію, яка найбільшою мірою буде відповідати довгостроковим інтересам підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності категорії «стратегічний аналіз» у теоретично-прикладному контексті та визначенню його ролі в системі управління підприємством присвячені роботи багатьох вітчизняних й зарубіжних вчених, таких як, зокрема, І.Х. Ансофф, В.П. Баранчєєв, В.А. Винокуров, В.Г. Герасимчук, П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, І.С. Левик, М.М. Олексієв, С.В. Оборська, В.В. Пастухова, І.Т. Райковська, К.І. Редченко, О.М. Скібіцький, А.Дж. Стріклєнд, А.А. Томпсон, Д. Хасбі, Д. Хассі, З.Є. Шершньова, Н.В. Яшкіна.

Однак проблема єдиного концептуального підходу до трактування сутності стратегічного аналізу, вико-

ристання відповідних інструментів на етапах його розвитку, дослідження методології стратегічного аналізу та його ролі в управлінні підприємством потребує комплексного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є узагальнення наукових підходів до визначення сутності стратегічного аналізу, вироблення завдань стратегічного управління, здійснення групування інструментарію за етапами стратегічного аналізу та формування його методології.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акцентуючи увагу на розкритті сутності стратегічного аналізу, доводиться констатувати дискусійний характер цієї категорії, оскільки існують декілька наукових позицій щодо його змісту.

І.Х. Ансофф, аналізуючи основні концепції стратегічного планування з погляду стратегічної поведінки у важких і нестабільних умовах зовнішнього середовища, пов'язує стратегічний аналіз з формулюванням стратегії: «Тому має сенс починати стратегічний аналіз з переоцінки і переформулювання стратегії», «логіка і техніка стратегічного аналізу» [1, с. 363].

А.А. Томпсон і А.Дж. Стріклєнд [2, с. 108] досить широко розглядають поняття «стратегічний аналіз», включаючи аналіз макро- і мікросередовища ком-

панії, що приводить до правильного стратегічного вибору, надаючи обґрунтовані альтернативи і ключові критерії вибору.

Як зазначає В.А. Винокуров [3], стратегічний аналіз – це спосіб реалізації системного і ситуаційного підходів під час вивчення різних факторів впливу на процес стратегічного управління. Завдання стратегічного аналізу полягає в змістовному і формальному описі об'єкта дослідження, виявленні особливостей, закономірностей і тенденцій розвитку, визначенні способів управління цим об'єктом.

«Стратегічний аналіз – це засіб перетворення бази даних, отриманої внаслідок аналізу середовища, в стратегічний план організації», – зазначає М.М. Олексій [4, с. 91]. Крім того, він підкреслює, що «стратегічний аналіз може бути розділений на два основних етапи: 1) порівняння намічених фірмою орієнтирів і реальних можливостей пропонованих середовищем, аналіз розриву між ними; 2) аналіз можливих варіантів майбутнього фірми, визначення стратегічних альтернатив» [4, с. 91–92].

Д. Хасбі бачить аналіз в системі стратегічного управління як оцінку та контролю за реалізацією стратегічного плану. При цьому він відзначає, що цей процес повинен бути безперервним і починатися зі «стратегії розробки стратегії» [5, с. 26]. Фактично автор говорить про необхідність здійснювати стратегічний аналіз паралельно з розвитком процесів стратегічного планування.

Д. Хасбі стверджує, що стратегічний аналіз є одним з основних елементів, без якого організація не в змозі досягти тривалого стратегічного успіху. Тут же наведено алгоритм аналітичної роботи: формулювання проблеми, оцінка стратегічних альтернатив, розробка механізму втілення стратегії в життя, переосмислення альтернатив з урахуванням отриманого результату [6, с. 26].

Так, деякі фахівці зі стратегічного управління, розглядаючи стратегічний аналіз як окремий елемент стратегічного управління, ототожнюють його зі SWOT-аналізом [3; 7; 8; 9]. На думку авторів [10, с. 106–115], стратегічний аналіз включає в себе ретроспективний аналіз і дослідницький прогноз зовнішнього середовища; аналіз стратегічних альтернатив; нормативне прогнозування розвитку; аналіз варіантів прогнозу. З ланцюжка аналітичних дій, як зазначають автори книги [11], випливає, що внаслідок стратегічного аналізу складається комплексний прогноз розвитку підприємства, який вже є основою стратегічного планування.

Найбільш правомірним щодо визначення сутності стратегічного аналізу, на нашу думку, є підхід В.П. Баранчєєва [12], який ґрунтується на передбачуваній оцінці стратегічних умов ринку, стратегічного потенціалу та стратегічної позиції підприємства.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити такі висновки.

1) *Стратегічний аналіз* є дослідженням стану підприємства та включає в себе аналіз зовнішнього оточення і внутрішнього потенціалу. *Основне завдання стратегічного аналізу* полягає в оцінці ключових впливів на сьогодення і майбутнє становище підприємства.

2) *Стратегічний аналіз* є аналітичною основою всіх інших функцій процесу стратегічного управління. Інтеграція результатів стратегічного аналізу відбувається на стадії стратегічного планування, тобто в рамках цієї функції стратегічного управління відбувається

трансформація інформації, отриманої в ході стратегічного аналізу, в стратегічний план, що зі свого боку передбачає одночасне і взаємозалежне протікання процесів стратегічного аналізу і стратегічного планування.

3) Здійснення стратегічного аналізу створює основу побудови стратегічного управління на підприємстві. Це виражається в:

- практичному обґрунтуванні реальності цілей підприємства;
- забезпеченні відповідності вибраної стратегії цілям організації;
- аналітичній підтримці процесу розроблення, формулювання і вибору стратегії;
- оцінці вихідного стану підприємства;
- прогнозуванні майбутнього стану зовнішнього середовища і положення підприємства в ній.

4) *Стратегічний аналіз* є дієвим інструментом постійного контролю за ходом виконання вибраної стратегії і підтримки процесу розроблення нових стратегій, найбільшою мірою відповідних умов навколишнього середовища.

У процесі стратегічного аналізу необхідно звернути увагу на логічний перехід від аналізу мікро- і макросередовища підприємства до розробки альтернатив і вибору оптимальної стратегії. Схематично цей процес зображено на рис. 1.

В процесі стратегічного управління ніщо не є закінченим, а всі попередні дії коригуються залежно від трансформації навколишнього середовища або появи нових можливостей, здатних поліпшити стратегію.

Стратегічне управління – процес, який перебуває в постійному русі. Зміни обставин як всередині підприємства, так і поза ним або всі разом потребують відповідних коригувань стратегії. Тому процес стратегічного управління є замкнутим циклом (рис. 2).

План управління підприємством охоплює всі його головні функції та підрозділи, а саме виробництво, фінанси, маркетинг, кадри, наукові дослідження і розробки. Для кожного підрозділу підприємства, кожної функції визначається певна роль у цій стратегії. Зробити стратегічний вибір за даними стратегічного аналізу означає пов'язати бізнес-рішення з конкурентоспроможними діями з огляду на дані щодо всього підприємства.

Вищевикладене дає можливість сформулювати визначення стратегічного аналізу. *Стратегічний аналіз* є процесом комплексного дослідження впливу чинників зовнішнього оточення і факторів внутрішнього середовища на поточну конкурентну позицію підприємства на ринку та виявлення умов і можливостей його подальшого успішного розвитку в умовах ринкового господарювання.

На думку французьких дослідників [14], предметом стратегічного аналізу є стратегічні компетенції підприємства, які відносяться до всієї сукупності його продуктів та послуг і потребують особливого підходу з боку управління.

О.М. Скибицький, В.П. Баранчєєв та В.В. Пастухова [12; 15] здійснили спробу групування інструментарію за етапами стратегічного аналізу:

- 1) ідентифікація стратегічного потенціалу (метод порівнянь, дискрептивний аналіз);
- 2) оцінювання привабливості ринку (концепція стратегічних зон господарювання, екстраполяція, експертні оцінки, моделювання);

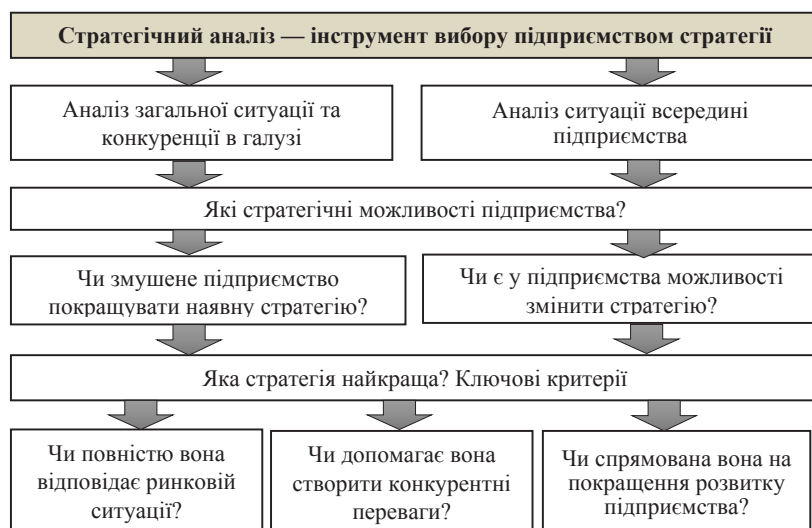


Рис. 1. Стратегічний аналіз як інструмент вибору підприємством стратегії

Джерело: побудовано автором за даними [13, с. 10]



Рис. 2. Стратегічний аналіз у виробленні завдань стратегічного управління

Джерело: побудовано автором за даними [13, с. 14]

3) оцінювання стратегічної позиції (статистичний аналіз та матриця McKinsey);

4) аналіз місії і цілей (метод побудови «дерева цілей», модель системи управління підприємством);

5) аналіз внутрішнього середовища (метод життєвого циклу товару, підприємства, графік Портера «рентабельність/частка ринку», крива досвіду тощо);

6) аналіз зовнішнього середовища (концепція Портера «5 конкурентних сил», PEST-аналіз тощо).

І.С. Левик [16] пропонує проводити стратегічний аналіз у три основні етапи з виділенням таких відповідних інструментів стратегічного аналізу:

1) аналіз місії та цілей (рекомендовані інструменти такі: метод дезагрегації цілей та метод забезпечення необхідних умов);

2) аналіз потенціалу підприємства, його зовнішнього середовища та їх взаємодії (рекомендовані інструменти такі: модель BCG, матриця GE/McKinsey, модель Shell/DPM, матриця PIMS, модель 5-ти конкурентних сил Портера, модель GAP, матриця ADL, модель Хофера-Шендлера, метод SPACE, SWOT-аналіз, концепція BSC Нортоні і Каплана, PEST-аналіз);

3) аналіз стратегічного портфеля та стратегії (стратегічних рішень) (рекомендовані інструменти такі: модель BCG, матриця GE/McKinsey, модель Shell/DPM, матриця PIMS, матриця ADL, модель Хофера-Шендлера, метод SPACE, SWOT-аналіз, концепція BSC Нортоні і Каплана, матриця Ансоффа «продукт-ринок»).

І.Т. Райковська [17] виділяє такі етапи стратегічного аналізу:

– аналіз майнового та фінансового потенціалу суб'єкта господарювання;

– визначення ринкової позиції підприємства (опис ринкової ситуації, виявлення тенденцій ринку, визначення напрямів і особливостей розвитку);

– аналітична оцінка та діагностика стратегічної позиції суб'єкта господарювання (під час аналізу внутрішнього середовища інструментами є модель життєвого циклу товару, технології, організації, галузі; схема бізнес-процесів продуктів; під час аналізу зовнішнього середовища та аналізу середовища загалом інструментами є матриця конкуренції М. Портера, матриця розвитку товару/ринку І. Ансоффа, матриця росту/частки ринку (БКГ), модель привабливості/конкурентоспроможності (матриця GE/McKinsey), комплексний аналіз PIMS, матриця «спрямованої політики» (модель «Shell» – DMP), тримірна схема Абеля, SWOT-аналіз);

– використання результатів стратегічного аналізу для розроблення та обґрунтування стратегії розвитку суб'єкта господарювання (визначення сфери діяльності та формулювання її стратегічних напрямів, постановка стратегічних цілей та завдань їх досягнення, формулювання стратегії для досягнення визначених цілей і результатів діяльності, реалізація стратегічного плану, оцінка результатів діяльності та зміна стратегічного плану або методів його реалізації).

Враховуючи те, що в основі стратегічного аналізу лежить вивчення макро-, мікрооточення та внутрішнього середовища підприємства, вважаємо за доцільне визначити конкретні методичні прийоми, які викорис-

товуються під час дослідження кожного з цих напрямів (рис. 3).

За результатами аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства здійснюються планування стратегії, оцінка стратегічних альтернатив та прийняття рішень, що також передбачає використання певних методичних прийомів стратегічного аналізу.

К.І. Редченко [18], П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна [19] виділяли серед інструментів стратегічного аналізу загальнонаукові та прикладні прийоми стратегічного аналізу. За об'єктом дослідження вони виділили 7 груп прикладних методів та моделей, які використовуються для аналізу макрооточення та безпосереднього оточення, аналізу організації та продукту, стратегічного фінансового та інвестиційного аналізу, аналізу стратегії та прийняття стратегічних рішень.

Водночас сукупність способів та прийомів аналізу має забезпечити реалізацію *п'яти узагальнених елементів методу аналізу*: 1) виявлення та побудова взаємозв'язку складових явища, що досліджується; 2) розчленування (деталізація); 3) порівняння; 4) визначення величини впливу факторів; 5) узагальнення (синтез).

Усі вищезазначені елементи методу стратегічного аналізу є взаємопов'язаними, адже без визначення взаємозв'язку складових досліджуваного явища неможливе його розчленування; без розчленування неможливе їх порівняння; за результатами визначених елементів проводиться узагальнення.

Висновки. Отже, використання відповідних інструментів на етапах стратегічного аналізу дає можливість виявити та вчасно й гнучко реагувати на зміни факторів зовнішнього середовища, порівняти можливі напрями розвитку підприємства та визначити найбільш перспективні, встановити зв'язки між станом підприємства та можливими стратегічними напрямками розвитку, сегментувати ринок товарів та послуг, визначивши



Рис. 3. Методологія стратегічного аналізу

Джерело: побудовано і складено на основі джерел [1–20]

найбільш привабливі для підприємства сегменти, визначити параметри конкурентоспроможності підприємства та ринкову позицію відносно конкурента, визначити альтернативний набір стратегій для кожної господарської одиниці з метою прийняття стратегічних управлінських рішень щодо остаточного вибору і реалізації стратегій розвитку підприємства.

Послідовне виконання розглянутих етапів стратегічного аналізу дає змогу сформулювати стратегічні альтернативи, оцінити їх і вибрати таку стратегію, яка найбільшою мірою буде відповідати довгостроковим інтересам підприємства.

Вибір тих чи інших інструментів стратегічного аналізу на кожному етапі залежить від багатьох чинників, основними з яких є стратегічні цілі власників, доступність інформації, ресурсне забезпечення тощо.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И.Х. Новая корпоративная стратегия / И.Х. Ансофф. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.
2. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации : [учеб. для вузов] / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III ; пер. с 9-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
3. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии / В.А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 106 с.
4. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы : [учеб.-метод. пособие] / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 248 с.
5. Хасби Д. Стратегический менеджмент / Д. Хасби. – М. : Контур, 1998. – 200 с.
6. Хасби Д. Стратегия и планирование / Д. Хасби Д. ; пер. с англ. ; под ред. Л.А. Трофимовой. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
7. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией : [учеб. для вузов] / М.И. Круглов. – М. : Рус. деловая лит., 1998. – 768 с.

8. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибир. Соглашение, 1999. – 288 с.
9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З.Є Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНТУ, 1999. – 384 с.
10. Калиніченко Ю.В. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Ю.В. Калиніченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4 (29). – С. 106–115.
11. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г.І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
12. Баранчев В.П. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация / В.П. Баранчев // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.uptr.ru/articles-all_3052.html.
13. Головка Т.В. Стратегічний аналіз : [навч.-метод. посіб.] / Т.В. Головка, С.В. Сагова ; за ред. М.В. Кужельного. – К. : Вид-во КНЕУ, 2008. – 198 с.
14. The challenge of Organizational Change / [R.M. Kanter, B.A. Stein, T.D. Jick]. – New-York et. al. 1992.
15. Скібицький О.М. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / О.М. Скібицький. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 312 с.
16. Левик І.С. Інструментарій стратегічного аналізу: класифікація, переваги та недоліки використання / І.С. Левик // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 132–138.
17. Райковська І.Т. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 172–178.
18. Радченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навч. посіб.] / К.І. Радченко. – 2-ге вид., доповн. – Львів : Новий Світ-2000 ; Альфа-2000, 2003. – 272 с.
19. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / [П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Алтера, 2008. – 478 с.
20. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / [С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

УДК 338.240

Кучмєєв О.О.,
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Кучмєєв О.О. Формування концепції забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі. Стаття присвячена формуванню концепції забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі та визначенню основних її елементів. У статті подано оцінку наявних концептуальних підходів до управління економічною безпекою підприємств оптової торгівлі. Визначено етапи формування концепції економічної безпеки підприємства. Наведено основні принципи функціонування системи економічної безпеки підприємств оптової торгівлі. Надано висновки та визначено перспективи подальших досліджень з питання, що розглядається.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, концепція забезпечення економічної безпеки, концептуальні підходи, принципи функціонування системи.

Кучмеев А.А. Формирование концепции обеспечения экономической безопасности предприятий оптовой торговли. Статья посвящена формированию концепции обеспечения экономической безопасности предприятий оптовой торговли и определению основных ее элементов. В статье дана оценка существующих концептуальных подходов к управлению экономической безопасностью предприятий оптовой торговли. Определены этапы формирования концепции экономической безопасности предприятия. Приведены основные принципы функционирования системы экономической безопасности предприятий оптовой торговли. Представлены выводы и определены перспективы дальнейших исследований по рассматриваемому вопросу.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности, концепция обеспечения экономической безопасности, концептуальные подходы, принципы функционирования системы.

Kuchmyeyev O.O. Formation of the concept of ensuring the economic security of wholesale trade enterprises. The article is devoted to the formation of the concept of ensuring the economic security of wholesale trade enterprises and identifying its main elements. The article gives an overview of the existing conceptual approaches to managing the economic security of wholesale trade enterprises. The stages of formation of the concept of economic security of the enterprise are determined. The basic principles of functioning of the system of economic security of wholesale trade enterprises are given. The conclusions and prospects of further researches on the subject under consideration are given.

Key words: economic security, system of economic security, concept of ensuring economic safety, conceptual approaches, principles of functioning of the system.

Постановка проблеми. Характерною ознакою підприємницької діяльності є наявність постійних ризиків та загроз економічного характеру. Нині більшість підприємств оптової торгівлі України потенційно опиняється в зоні дії широкого спектру загроз, що створили реальну економічну небезпеку існуванню їх бізнесу. Важливим етапом забезпечення економічної безпеки підприємства є складання її концепції. Процес її формування передбачає, що керівництвом підприємства має бути сформована система пріоритетних інтересів, виявлені інтереси взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища, а також вибрані такі способи та форми узгодження інтересів, щоб результати взаємодії забезпечили прибуток підприємству. Формування концепції економічної безпеки підприємств є надзвичайно актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку вітчизняних та іноземних авторів найвідоміших публікацій з проблематики безпеки, успішний захист підприємства від економічних загроз залежить від повноти реалізації принципів підходу до розв'язання цієї проблеми. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зроблено такими науковцями, як Т. Козир, О. Мороз, В. Амитан, М. Камлик, Л. Донець і Н. Ващенко, О. Долженков і Ж. Жуковська, О. Головченко. Так, Т. Козир [9, с. 80] вважає, що концепція економічної безпеки підприємства складається з таких основних елементів, як аналіз зовнішніх та внутрішніх загроз підприємству, визначення складу показників, що формують критерії економічної безпеки підприємства, а також регулювання значень таких основних показників економічної безпеки підприємства, як трудові, матеріальні ресурси та фінансові результати, але ним не висвітлені основні принципи та інструменти забезпечення економічної безпеки підприємств. О. Мороз [5, с. 60] пропонує концептуальну модель економічної безпеки підприємств, яка ґрунтується на парадигмі опису подій, причинно-наслідкових механізмів пояснення моделі ефективності сучасного підприємства з точки зору категорії «економічна безпека» як поведінкового чинника. Автором не звернено уваги на внутрішні чинники та загрози формування концепції економічної безпеки підприємств. В. Амитан [1, с. 15] обґрунтовує концепцію економічної безпеки підприємств як захист конфіденційної інформації та боротьби з комп'ютерними злочинами й відокремленим підрозділом служби економічної безпеки підприємств. В своїй роботі він враховує чинники впливу на економічну безпеку підприємств, принципи та інструменти економічної безпеки підприємств. М. Камлик [7, с. 143] обґрунтовує концепцію економічної безпеки підприємств як комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами та підрозділами суб'єктами господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави загалом, свідчення протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних чи юридичних осіб, що можуть привести до істотних економічних втрат та забезпечення сталого розвитку підприємства в майбутньому. Але автором не враховано комплексу заходів економічного характеру для обґрунтування концепції економічної безпеки підприємств. Л. Донець та Н. Ващенко [4, с. 110] виділяють такі складові концепції безпеки

підприємства: об'єкти та суб'єкти безпеки, механізм забезпечення, а особливу роль приділяють політиці безпеки, яка включає в себе визначення мети, функцій, принципів та розроблення стратегії. Проте авторами не висвітлені чинники впливу на економічну безпеку підприємств. О. Долженков, Ж. Жуковська, О. Головченко [8, с. 34] сутність концепції економічної безпеки вбачають у вивченні гарантування економічної безпеки підприємства через комплекс економічних інтересів як життєво важливих матеріальних, інноваційно-інтелектуальних цінностей та потреб суспільства, збереження яких гарантує прогресивний розвиток підприємницької діяльності. Авторами не враховані чинники, принципи та інструменти розвитку економічної безпеки підприємств.

Формулювання цілей статті. Наявність значної кількості наукових доробок у цьому напрямі дослідження, теоретична та науково-методична база вирішення питання економічної безпеки в умовах нестабільності зовнішнього середовища потребує постійного розвитку. Сьогодні недостатньо вирішеними є питання, спрямовані на забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі, моделювання розробки концепції забезпечення економічної безпеки підприємства на основі аналізу структурних взаємозв'язків зовнішніх і внутрішніх загроз. У зв'язку цим необхідним є формування концептуального підходу до забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Одним із найбільш значущих елементів безпеки підприємства оптової торгівлі є концепція її забезпечення. Загрози інтересів підприємства виникають в процесі їх реалізації в практичній діяльності, що й породжує необхідність захисту інтересів, а фактично – політики і стратегії захисту від цих загроз. Політика і стратегія такого захисту складають сутність концепції безпеки підприємства. Концепція (в перекладі з лат. – «сприйняття») – це фактично система поглядів на певне явище або спосіб розуміння, тлумачення якихось явищ, основоположна ідея теорії, загальний її задум [3, с. 12].

Концепція безпеки підприємства оптової торгівлі є системою поглядів керівництва підприємства на проблеми безпеки на різних етапах і рівнях та в різних сферах його господарської діяльності, а також визначає основні шляхи їх вирішення, принципи, напрями й етапи реалізації заходів безпеки. Під час розроблення концепції безпеки підприємства враховуються чинне законодавство, нормативні акти і регламенти у сфері безпеки, захисту, застосування технічних засобів. Формування концепції економічної безпеки підприємства включає такі етапи:

- 1) аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на стан економічної безпеки підприємств;
- 2) складові та засоби забезпечення і принципи економічної безпеки підприємств;
- 3) оцінка поточного стану рівня забезпечення економічної безпеки підприємства;
- 4) розробка комплексу заходів та інструментів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, що включає:
 - бюджетне планування реалізації сукупності розроблених заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства;

- планування рівня забезпеченості підприємства фінансовими, трудовими й матеріальними ресурсами;
- поточне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оперативна реалізація запланованих заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства;
- контроль за реалізацією всіх запланованих заходів;
- коригування комплексу заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Оскільки об'єктом гарантування економічної безпеки виступає стабільний економічний стан підприємства, що є складним та багатоаспектним механізмом, то ефективне гарантування його захисту повинно реалізовуватись через комплексний підхід до управління цим процесом. Комплексний підхід припускає облік в управлінні об'єктом всіх основних його аспектів, а елементи системи, що управляються, розглядаються тільки в сукупності цілісності та єдності. Зміст концепції економічної безпеки підприємств оптової торгівлі охоплює основні складові економічної безпеки підприємств, інструменти забезпечення економічної безпеки підприємства, чинники впливу і засоби забезпечення економічної безпеки підприємств. Метою розробки концепції економічної безпеки підприємств оптової торгівлі є формування комплексної системи економічної безпеки підприємств.

Особливостями концепції економічної безпеки підприємств оптової торгівлі є те, що:

- концепція економічної безпеки підприємств є конструктивною, тобто відображає початковий стан об'єкта, на перетворення якого спрямована концепція; стан об'єкта, досягнутий в результаті реалізації концепції; заходи досягнення сформульованих у концепції цілей;

- засоби необхідні і достатні для досягнення поставлених цілей; є джерела ресурсного забезпечення для реалізації концепції; наявний механізм реалізації концепції, тобто способи (методи) використання виділених засобів і ресурсів;

- концепція є досить гнучкою, тобто дає можливість в її межах реагувати на зміну умов реалізації концепції і вносити корективи в реалізацію за потреби в них.

Особливостями введення до логічної структури концепції таких позицій є:

- виявлення об'єкта і предмета, визначення їх сутності, місця серед множини інших;

- чітке формулювання ролі і завдання реалізації концепції;

- виділення умов, необхідних і достатніх для реалізації концепції та зіставлення їх з наявними;

- визначення заходів і шляхів реалізації, що забезпечують перетворення об'єкта реалізації концепції;

- формулювання критеріїв успішності заходів щодо розроблення концепції [5, с. 70].

Основним змістом концепції безпечного функціонування визначено формування засад системи управління підприємством, націленої на створення умов для стабільного функціонування та на систематичне задоволення потреби підприємства у безпеці на всіх стадіях його життєвого циклу, тобто від зародження до моменту самостійної або примусової ліквідації (банкрутства).

Основні принципи функціонування системи управління в рамках концепції безпечного функціонування підприємства полягають у такому:

- безумовне задоволення як загальних потреб підприємства, так і потреб його робітників;

- гнучкість структури економічного потенціалу, що забезпечує його стабільне функціонування у теперішньому та безпечну діяльність у майбутньому;

- постійне очікування загроз як внутрішнього, так і зовнішнього характеру;

- здатність структури управління швидко реагувати на загрози та ефективно використовувати наявні можливості;

- ефективна інформаційна забезпеченість процесів планування та використання стратегій підприємства;

- усвідомлення суспільством важливості створення сприятливих умов для здійснення підприємством заходів з підтримки власної економічної безпеки.

Головними загрозами, які перешкоджають забезпеченню економічної безпеки підприємств оптової торгівлі, є різноспрямованість економічних інтересів підприємств, слабка мотивація працівників до попередження загроз і їх незацікавленість у кінцевих результатах діяльності підприємства. В цих умовах підприємство змушене пристосовуватися до зовнішнього середовища без зворотного впливу. Тому в його можливостях залишаються контроль за внутрішнім механізмом функціонування, моніторингом економічних показників фінансово-господарської діяльності та прийняття ефективних управлінських рішень. Відповідно, у цій ситуації виникає потреба у формуванні концепції забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі, для цього на основі аналізу і синтезу наявних наукових поглядів систематизовані основні функціональні елементи економічної безпеки підприємства, до яких відносять фінансовий, техніко-технологічний, інтелектуальний, політико-правовий, інформаційний, правовий та соціальний. Концепція безпеки підприємства оптової торгівлі є базою для розробки і створення системи забезпечення його безпеки – сукупності сил, засобів і методів роботи із забезпечення зовнішньої і внутрішньої безпеки з урахуванням фізичного, технічного, правового, фінансового, інформаційного, психологічного і спеціального забезпечення. Сформована концепція дасть змогу створити атмосферу безпеки на відповідному підприємстві.

Оскільки об'єктом гарантування економічної безпеки підприємства оптової торгівлі виступає стабільний економічний стан підприємства, що є складним та багатоаспектним механізмом, то ефективне гарантування його захисту повинно реалізовуватися через комплексний підхід до управління цим процесом. Комплексний підхід припускає облік в управлінні об'єктом усіх основних його аспектів, а елементи системи, що управляються, розглядаються тільки в сукупності цілісності та єдності.

Розрізняють такі види концепції економічної безпеки підприємств, які формулюють загальну концепцію економічної безпеки підприємств оптової торгівлі.

Правова концепція економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності повної та надійної нормативно-правової бази, що регламентує діяльність підприємств оптової торгівлі з ефективним механізмом реалізації всіх положень, що викладені у нормативно-правових актах. Правове забезпечення підприємниць-

кої діяльності в торговельній галузі має комплексний, системний та послідовний характер і повинно запобігати виникненню передумов для економічної злочинності. В цьому разі головне місце відводиться державі в особі її уповноважених органів на всіх рівнях для прийняття необхідних нормативно-правових актів, а також безпосередньо апарату управління того чи іншого підприємства для розробки внутрішніх наказів, інструкцій, положень тощо.

Силова концепція економічної безпеки підприємств орієнтована перш за все на протидію економічній злочинності. Її завданням є забезпечення фізичної безпеки керівників та працівників підприємства оптової торгівлі, створення ефективної системи контролю за використанням ресурсів, запобігання пошкодженню та викраденню матеріальних цінностей підприємства, несанкціонованому витоку інформації, що містить комерційну таємницю тощо. Реалізація положень цієї концепції є передусім прерогативою служби безпеки підприємства, яку повинен очолювати начальник з прямим підпорядкуванням керівнику підприємства.

Виробничо-структурна концепція економічної безпеки підприємств оптової торгівлі націлена на використання передових технологій у забезпеченні діяльності підприємств та оснащення їх сучасним обладнанням і технікою.

Ринкова концепція економічної безпеки підприємств передбачає орієнтацію на пошук своєї ніші на ринку, завоювання там міцних позицій та збільшення кола своїх споживачів шляхом розширення і оновлення асортименту продукції, якомога повнішого задоволення потреб споживачів, постійного рекламування та просування своєї продукції на ринку, налагодження ефективної системи збуту.

Концепція ризиків орієнтована на мінімізацію та нівелювання цих негативних явищ, котрі можуть очікувати на підприємство в процесі здійснення діяльності.

Концепція оптимального стану ресурсів. Сутність концепції оптимального стану ресурсів підприємства оптової торгівлі полягає в ефективному та збалансованому використанні ресурсів (виробничих, фінансових, кадрових тощо) з урахуванням поставлених цілей і завдань підприємства. Вона найбільше відображає поняття економічної безпеки

підприємства з позицій ресурсно-функціонального підходу, що має найбільшу кількість прихильників серед науковців.

Під час дослідження економічної безпеки підприємства оптової торгівлі доцільно спиратися на останню концепцію з одночасним частковим врахуванням окремих елементів інших вищезазначених. Такий підхід забезпечить якомога повніше відображення поняття економічної безпеки та врахування всіх її основних складових.

Ця концепція управління економічною безпекою підприємств оптової торгівлі забезпечує їх спроможність забезпечити свій незалежний розвиток і достатній оборотний потенціал, захист від внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність зберегти свій власний капітал і структуру згідно з вибраною та визначеною місією. Також вона забезпечує здатність до саморозвитку і прогресу та захищеність підприємства від зовнішніх та внутрішніх збитків та дії дестабілізуючих чинників середовища, що створюють загрозу для його нормального розвитку, стабільний фінансовий стан підприємства.

Результатом функціонування концепції економічної безпеки підприємств оптової торгівлі є надходження необхідних для функціонування підприємства ресурсів та інформації відповідно до системи пріоритетних інтересів підприємства, мінімізації витрат на придбання ресурсів у необхідній кількості та належної якості.

Висновки. Формування концепції забезпечення економічної безпеки підприємства оптової торгівлі посідає важливе місце в процесі забезпечення його безпеки. До Концепції пропонується включити такі складові: засоби та принципи забезпечення економічної безпеки підприємств, інструменти та чинники впливу на економічну безпеку підприємств, основні елементи економічної безпеки підприємств та задачі економічної безпеки підприємств.

До перспективних напрямів дослідження із зазначеного питання можна віднести обґрунтування можливості доповнення концепції забезпечення економічної безпеки підприємства оптової торгівлі новими складовими, які б дали змогу оптимізувати її до сучасних реалій діяльності зазначених підприємств.

Список використаних джерел:

1. Амитан В. Економічна безпека: концепція й моделі / В. Амитан // Економічна кібернетика. – 2016. – № 3. – С. 13–20.
2. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / [Т. Васильців, О. Бойкевич, В. Каркавчук] ; за ред. Т. Васильціва. – Львів, 2016. – 386 с.
3. Грунін О. Економічна безпека організації : [навч. посібник] / О. Грунін, С. Грунін. – СПб. : Пітер, 2002. – С. 12–13.
4. Донець Л. Економічна безпека підприємства : [навч. посібник] / Л. Донець, Н. Вашенко. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
5. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства / [М. Єрмошенко, К. Горячова, А. Ашуєв]. – К. : Національна академія управління, 2015. – 78 с.
6. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : [монографія] / [О. Мороз, Н. Карачина, А. Шиян]. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
7. Камлик М. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / М. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
8. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения : [монография] / [А. Козаченко, В. Пономарьов, А. Ляшенко]. – К. : Либра, 2013. – 280 с.
9. Козир Т. Алгоритм формування концепції забезпечення економічної безпеки / Т. Козир // Економіка і управління. – 2015. – № 5. – С. 78–82.
10. Долженков О. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах : [моногр.] / О. Долженков, Ж. Головченко ; [за заг. ред. О.Ф. Долженкова, Ж.О. Жуковської, О.М. Головченко]. – О. : ОЮІХНУВС, 2014. – 208 с.

Маліновська М.В.,

магістрант,
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

Назаренко С.А.,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та економічної безпеки,
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Маліновська М.В., Назаренко С.А. Особливості формування економічної безпеки підприємства.

У статті розглядається питання формування економічної безпеки на підприємстві з урахуванням зовнішніх та внутрішніх загроз. Описуються фактори активізації загроз економічній безпеці підприємства, етапи формування економічної безпеки підприємства з урахуванням специфіки підприємств. Доповнюється принцип «шести рівнів». Розглядаються основні організаційні принципи побудови системи безпеки.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, суб'єкти господарської діяльності, криза, система економічної безпеки, внутрішні загрози, зовнішні загрози, ризик.

Малиновская М.В., Назаренко С.А. Особенности формирования экономической безопасности предприятия. В статье рассматривается вопрос формирования экономической безопасности на предприятии с учетом внешних и внутренних угроз. Описываются факторы активизации угроз экономической безопасности предприятия, этапы формирования экономической безопасности предприятия с учетом специфики предприятий. Дополняется принцип «шести уровней». Рассматриваются основные принципы построения системы безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, субъекты хозяйственной деятельности, кризис, система экономической безопасности, внутренние угрозы, внешние угрозы, риск.

Malinovskaya M.V., Nazarenko S.A. Features of the formation of economic security of the enterprise. The article deals with the question of the formation of economic security in the enterprise, taking into account external and internal threats. The factors of activation of threats to economic safety of the enterprise are described. Stages of formation of economic security of the enterprise, taking into account the specifics of enterprises. Supplemented by the principle of "six levels". The main organizational principles of building a security system are considered.

Key words: economic safety of the enterprise, subjects of economic activity, crisis, system of economic security, internal threats, external threats, risk.

Постановка проблеми. У сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності в галузі забезпечення економічної безпеки.

Потреба у включенні економічної безпеки до планової роботи на кожному підприємстві існує з огляду на нестабільність зовнішнього середовища і поглиблення внутрішніх загроз, що призводить до зниження рівня економічної безпеки підприємств, від рівня якої залежать кінцеві результати господарювання, фінансовий стан і конкурентоспроможність підприємств, умови вітчизняного економіко-правового середовища підприємницької діяльності; не усунені наслідки фінансово-економічної кризи [1, с. 88–89].

Високий рівень захищеності економічних інтересів підприємств дає змогу посилити їх фінансово-економічну стійкість та гарантувати більш стабільне функціонування на етапі європейської інтеграції України, що одночасно сприятиме розвитку економіки, формуванню здорового конкурентного середовища та передумов для залучення інвестицій. За останні роки, а саме 2011–2016 роки, кількість банків скоротилася зі 175 до 100, лише за останній рік збанкрутіли 2 073 під-

приємства у всіх галузях економіки, що свідчить про вразливість вітчизняних підприємств до факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [2]. Державна підтримка економічного сектору постійно зменшується на фоні інфляції у 406%, у 2011–2016 роках така підтримка зменшилася з 30 до 13 млн. грн.

Наголосимо також на тому, що недостатність уваги до проблеми забезпечення належного рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств є однією з причин, яка не дає змогу створити належні умови щодо підвищення економічної ефективності їх діяльності, а також створює загрозу функціонуванню та розвитку підприємницької діяльності в торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розвиток теорії та формування економічної безпеки зробили значний внесок відомі українські вчені. Серед них слід відзначити І. Белоусову, Л. Гнилицьку, Н. Зачосову, Ю. Кіма, О. Кириченко, В. Кралича, І. Мігус, Т. Момот, С. Назаренка, О. Тулуб, в працях яких здійснено спробу формування певних положень вітчизняної теорії та методології економічної безпеки підприємств. З. Живко, І. Керницький, М. Кирницька, В. Ортинський розглядають економічну безпеку з кіль-

кох позицій: з позиції різних агентів, які взаємодіють з підприємством та з позиції самого підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття особливостей формування економічної безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Відсутність в економічній теорії системного уявлення про економічну безпеку означає, що особливості її формування мають розглядатися в контексті внутрішніх і зовнішніх загроз.

Формування економічної безпеки підприємств виявляється в можливості організації протидіяти негативним зовнішнім і внутрішнім загрозам, що виводить організацію зі стану рівноваги.

До внутрішніх загроз в економічній сфері відносять скорочення обсягів виробництва в провідних галузях, розрив господарських зв'язків, монополізацію економіки, криміналізацію суспільства, наявність структурних диспропорцій, великий внутрішній борг, високий рівень зношеності основних засобів, енергетичну кризу, низький рівень продуктивності праці та інвестиційної діяльності; високий рівень інфляції та безробіття, зростання «тіньової» економіки, низький платоспроможний попит населення, цінові диспропорції між промисловістю та сільським господарством, загрозу втрати продовольчої незалежності країни, масове ухиляння від сплати податків; у соціальній сфері відносять поглиблення диференціації доходів, бідність, погіршення структури харчування, зменшення доступності освіти та медичних послуг, погіршення якості життя, соціальну незахищеність значних верств населення, зниження народжуваності, зростання смертності, неконтрольовані міграційні процеси.

До зовнішніх загроз економічної безпеки країни належать економічна залежність від імпорту, від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, нерациональна структура експорту, а саме надмірний вивіз сировинних ресурсів; втрата позицій на зовнішніх ринках; зростання зовнішньої заборгованості, нерациональне використання іноземних кредитів; неконтрольований відплив валютних ресурсів за кордон, розміщення їх в зарубіжних банках [3, с. 93].

Тому необхідне формування системи рішень, що забезпечують не тільки інноваційний розвиток підприємства, але й вирішення питань його економічної безпеки.

Сьогодні економічна безпека стає важливим елементом всієї системи ризик-менеджменту підприємства.

Така діяльність вимагає концентрації людських ресурсів і залучення великої кількості висококваліфікованих фахівців, оскільки кожне підприємство є складною системою, що включає основні елементи і зв'язки між ними.

Серед факторів, що сприяють активізації загроз економічній безпеці підприємства, слід виділити наявність низки проблем, пов'язаних з діяльністю працівників підприємства, таких як плінність кадрів, низький рівень доходів, слабкий контроль виконання професійних функцій співробітниками, адже все це знижує ступінь відповідальності і збільшує ймовірність схильності працівника до незаконних дій різного характеру: розголошення комерційної таємниці та іншої конфіденційної інформації підприємства, шахрайства, присвоєння грошових засобів тощо [4, с. 61].

Успіху у сфері забезпечення економічної безпеки досягають підприємства, служби економічної безпеки яких складаються з висококваліфікованих фахівців, що володіють не тільки відповідними знаннями і навичками, але

й можливістю співпрацювати зі спецслужбами, правоохоронними органами та іншими державними структурами. Нерозвиненість і неточність засобів і методів забезпечення економічної безпеки підприємства негативно позначаються на ефективності і якості її роботи. Однак, незважаючи на потребу в підвищенні якості та ефективності роботи служби економічної безпеки, на більшості підприємств діяльність цих служб обмежена. Через слабе правове, технічне та наукове забезпечення економічної безпеки підприємств погіршується робота цих служб [5, с. 75]. Крім того, актуальною є проблема нестачі досвідчених фахівців для роботи в службі економічної безпеки і відсутність програм підготовки кадрів в цій сфері.

Для запобігання внутрішнім загрозам підприємства під час формування економічної безпеки підприємства використовуються такі засоби: звільнення підприємства від зайвого обладнання, машин та інших основних засобів або здачі їх в оренду; своєчасне і якісне проведення планово-запобіжних і капітальних ремонтів; придбання високоякісних основних засобів; підвищення рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу; своєчасне оновлення основних засобів з метою недопущення надмірного морального і фізичного зносу; підвищення коефіцієнта змінності роботи підприємства, якщо в цьому є економічна доцільність; покращення якості підготовки сировини і матеріалів до процесу виробництва; підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва; забезпечення там, де це економічно доцільно, централізації ремонтних служб; підвищення рівня концентрації, спеціалізації і комбінування виробництва; впровадження нової техніки і прогресивної технології, а саме маловідходної, безвідходної, енерго- і паливозберігаючої; удосконалення організації виробництва і праці з метою скорочення втрат робочого часу і простою в роботі машин і обладнання [3, с. 95].

Надійна й ефективна система економічної безпеки підприємства можлива лише за системного і комплексного підходу до її розробки та організації.

Особливості формування системи економічної безпеки підприємства повинні охоплювати такі етапи [6, с. 94]:

- вивчення специфіки бізнесу підприємства, сегменту, який воно займає на ринку, штатного розпису, а також знайомство з персоналом;
- аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічної безпеки підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їхні причини і шляхи врегулювання;
- аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;
- моделювання нової системи економічної безпеки підприємства;
- затвердження керівництвом моделі нової системи економічної безпеки та бюджету на її утримання;
- формування нової системи економічної безпеки;
- оцінка ефективності сформованої системи, а також її удосконалення.

Під час формування системи економічної безпеки підприємства слід дотримуватись таких вимог [7, с. 67]:

- система не повинна бути шаблонною або тестовою;
- система повинна бути унікальною;
- система повинна бути самостійною;
- система повинна бути комплексною;
- компоненти системи повинні бути дієвими та ефективними.

За такого формування системи економічної безпеки збільшується ймовірність правильної розробки стратегії і тактики розвитку суб'єкта господарювання, правильної оцінки перспективи його зростання та зменшення наслідків негативного впливу нових загроз та небезпек.

Система буде ефективною лише в тому разі, якщо будуть виконані всі вищезазначені компоненти.

На нашу думку, обов'язковою умовою функціонування економічної безпеки підприємства є безперервність функціонування системи економічної безпеки, її диференціація, пошук способів подолання виниклих загроз залежно від їх характеру і величини можливого збитку, а також узгодженість дій усіх підрозділів служб безпеки як між собою, так і з працівниками інших департаментів і управлінь організації.

Служба безпеки повинна активно використовувати потенціал підрозділів, спрямовуючи його на підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Найважливішим аспектом діяльності СЕБ є активна попереджувальна робота з персоналом. Така робота передбачає перевірку ставлення співробітників організації до службових обов'язків, дотримання ними правил зберігання комерційної таємниці та іншої конфіденційної інформації, а також ступеня акуратності і точності роботи з документацією компанії.

На жаль, для сучасних економічних відносин характерна активізація шпигунської діяльності з боку компаній-конкурентів або інших контрагентів. Особливо небезпечними є організації, які практикують методи недобросовісної конкуренції і мають великий досвід в цій сфері діяльності. Ця проблема посилюється, коли організація є великим виробничим підприємством, яке має широкі ділові зв'язки і значну кількість контрагентів, зокрема постачальників, клієнтів, позичальників, кредиторів.

Таким чином, для забезпечення максимального ступеня захисту від цих загроз необхідна організація відповідної діяльності, яка також повинна носити системний характер, а саме формування на підприємстві служби економічної безпеки (СЕБ).

Для кожного підприємства необхідно розробляти унікальну систему економічної безпеки, тому що діяльність окремо взятої організації має безліч особливостей залежно від того, в якій сфері вона функціонує. Ці особливості необхідно враховувати під час розроблення системи забезпечення безпеки.

Для підвищення ефективності роботи СЕБ необхідно, щоб під час організації її діяльності враховувалися фінансові можливості компанії і проводилася адекватна оцінка майбутніх витрат на забезпечення безпеки того чи іншого об'єкта.

Служба економічної безпеки великих підприємств може формуватися на принципі «шести рівнів» [8].

О. Тулуб розглядає вищі рівні діяльності підприємства (а разом з ними і рівні ризиків, загроз та безпеки) та доходить висновків, що великі промислові підприємства мають шість рівнів забезпечення системи економічної безпеки: рівень власника, рівень топ-менеджменту, рівень менеджменту середньої ланки, рівень побудови бізнес-процесів, рівень поточної господарської діяльності та рівень аудиту, контролю й аналізу [9, с. 501]. Для забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності необхідним є проведення комплексу заходів щодо забезпечення економічної безпеки на всіх шести рівнях.

Якщо ж розглядати невеликі підприємства, то, на нашу думку, можна скоротити цей принцип до трьох рівнів: рівень власника; рівень топ-менеджменту; рівень аудиту, контролю та аналізу. На малих підприємствах за сталої роботи цих рівнів можна забезпечити ефективну систему економічної безпеки.

Під час формування економічної безпеки необхідно враховувати, що система економічної безпеки підприємства, як і будь-яка інша система, є певною множиною взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу (отримання прибутку) [10, с. 37].

Основними організаційними принципами побудови системи безпеки є такі: комплексність, або системність, безперервність, законність, плановість, ощадливість, взаємодія, поєднання гласності та конфіденційності, компетентність.

Висновки. Особливості формування економічної безпеки підприємств включають у себе множини факторів, першочерговими з яких є такі:

- залучення висококваліфікованих фахівців, що володіють не тільки відповідними знаннями і навичками, але й можливістю співпрацювати зі спецслужбами, правоохоронними органами та іншими державними структурами;
- використання системного і комплексного підходу до розробки системи економічної безпеки та її організації;
- якісний аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їхні причини і шляхи врегулювання;
- створення унікальної, комплексної, самостійної системи.

Таким чином, забезпечення економічної безпеки підприємства є єдиним організаційно-технічним комплексом, в ході формування якого розробляється концепція забезпечення економічної безпеки організації або політика економічної безпеки.

Під час формування економічної безпеки підприємства слід враховувати всі перелічені особливості, оскільки лише комплексний підхід забезпечує ефективність та можливість попередження негативних наслідків для підприємства.

Список використаних джерел:

1. Довбня С. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Довбня, Н. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Линник О. Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на формування системи економічної безпеки підприємства / О. Линник, Н. Артеменко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 44. – С. 91–98.
4. Зачосова Н. Формування системи економічної безпеки фінансових установ : [монографія] / Н. Зачосова. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А. – Черкаси, 2016. – 375 с.
5. Ганущак Т. Фінансова безпека бізнесу : [навчальний посібник] / Т. Ганущак. – К. : Департамент поліграфії Університету «КРОК», 2016. – 266 с.

6. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб.] / [В. Ортинський, І. Керницький та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
7. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / [А. Козаченко, В. Пономарев, А. Ляшенко]. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
8. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / [В. Гапоненко, А. Беспалько, А. Власков]. – М. : Ось-89, 2007. – 208 с.
9. Тулуб О. Глобальні та національні проблеми економіки / О. Тулуб // Особливості формування та функціонування системи економічної безпеки інституцій бізнесу та підприємництва за видами економічної діяльності. – 2017. – № 16. – С. 498–503.
10. Шлыков В. Теория и практика экономической безопасности предприятия / В. Шлыков. – М. : Арсин, 2000. – 364 с.

УДК 330.322.5

Морозова О.С.,
кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри
міжнародних економічних відносин та економічної теорії,
Міжнародний університет бізнесу та права

Морозов О.В.,
доктор сільськогосподарських наук, професор,
професор кафедри науки про Землю,
Херсонський державний аграрний університет

Морозов Р.В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту організацій,
Херсонський державний аграрний університет

Бабушкіна Р.О.,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри науки про Землю,
Херсонський державний аграрний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Морозова О.С., Морозов О.В., Морозов Р.В., Бабушкіна Р.О. Інвестиційна привабливість туристичного бізнесу південного регіону України. Регіональний інвестиційний клімат може бути представлений у вигляді двох основних компонентів, а саме інвестиційної активності в регіоні та рівня його інвестиційної привабливості. Стаття присвячена дослідженню умов створення сприятливого інвестиційного клімату регіону, підвищення рівня його інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та їх ефективного використання, розширення та поглиблення євроінтеграційних інвестиційних зв'язків.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний ризик, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційна активність.

Морозова Е.С., Морозов А.В., Морозов Р.В., Бабушкина Р.А. Инвестиционная привлекательность туристического бизнеса южного региона Украины. Региональный инвестиционный климат может быть представлен в виде двух основных компонентов, а именно инвестиционной активности в регионе и уровня его инвестиционной привлекательности. Статья посвящена исследованию условий создания благоприятного инвестиционного климата региона, повышения уровня его инвестиционной привлекательности, привлечения инвестиций и их эффективного использования, расширения и углубления евроинтеграционных инвестиционных связей.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный риск, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность.

Morozova O.S., Morozov O.V., Morozov R.V., Babushkina R.O. Investment attractiveness of tourist business of the Southern Region of Ukraine. A regional investment climate can be presented as two basic components, namely investment activity in a region and level of its investment attractiveness. The article is devoted to the study of the conditions of creation of a favorable investment climate in the region, increase of its investment attractiveness, attraction of investments and their effective use, expansion and deepening of European integration investment ties.

Key words: investments, investment risk, investment climate, investment attractiveness, investment activity.

Постановка проблеми. Успішна реалізація завдань соціально-економічного розвитку регіонів значною мірою залежить від ефективності організації інвестиційного процесу. Саме активізація інвестиційного процесу є головною складовою економічних вимог, які покликані визначити реальні зрушення в структурі економіки країни та регіону, прискорити перехід економіки на якісно новий рівень індустріального розвитку, підвищити якість вітчизняної продукції та її конкурентоспроможність на світовому ринку, сприяти подоланню міжрегіональних диспропорцій, забезпечити якісне економічне зростання в державі.

Інвестиційний клімат регіону характеризується сукупністю правових, економічних і соціальних умов ведення інвестиційної діяльності в регіоні, що визначають рівень ризикованості інвестиційних вкладень (зокрема, іноземних) і, відповідно, рівень їх дохідності. Можна вважати, що інвестиційний клімат є інтегрованим відображенням двох складових елементів, а саме інвестиційної привабливості регіону та інвестиційної активності в ньому. Для розробки регіональної інвестиційної політики потрібно враховувати циклічність на будь-якій з цих стадій. Для реалізації інвестиційного розвитку регіону необхідно здійснювати управління та вплив на кожен з етапів інвестиційного процесу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цієї проблеми займалися багато вчених та науковців, таких як А.П. Гайдучий [3], А.П. Іванов, Б.В. Погрішук, Д.А. Епштайн, Д.А. Харрісон, Дж.Б. Томпсон, К.Е. Мейер, О.В. Носова [8]; питанням залучення іноземних інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату України займалися такі вчені, як, зокрема, А.С. Музиченко, А.В. Філіпенко, В.М. Комаров, В.С. Лановий, І.О. Бланк [2], М.В. Мельник, М.Б. Дацишин, Б.В. Гунський, С.О. Гуткевич.

Великою популярністю сьогодні користуються результати аналізу інвестиційної привабливості країн, представлені відомими інвестиційними, посередницькими та консалтинговими компаніями і рейтинговими агентствами, а також великими корпораціями, біржами, фінансовими групами та бізнес-журналами, що представляють їхні інтереси. До найвідоміших належать оцінки інвестиційної привабливості окремих країн від "World Bank", "Institutional Investor", "Euromoney", "Business Environment Risk Index" (BERI), "Moody's Investor Service", методики Тейна-Ютерса, Котлера-Хейзлера, журналів "The Economist", "Fortune", "Euromoney" тощо [6–12].

Формулювання цілей статті. Незважаючи на великий спектр проведених досліджень та значні науково-практичні напрацювання, сьогодні залишається низка питань у сфері підвищення рівня інвестиційної привабливості України, які потребують подальших досліджень. Так, зокрема, досі немає однозначних пропозицій стосовно вектору інвестиційної спрямованості зовнішньоекономічної діяльності України, залишається відкритим питання шляхів підвищення інвестиційної привабливості країни в сучасних умовах.

Саме тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного клімату регіону, підвищення рівня його інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та їх ефективного використання, розши-

рення та поглиблення євроінтеграційних інвестиційних зв'язків.

Під час аналізу та вивчення цієї проблематики застосовувались такі методи дослідження, як аналіз і синтез; критичний аналіз (дослідження категорій «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат»); факторний аналіз, систематизація, конкретизація та узагальнення (під час визначення факторів, що впливають на формування інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання); порівняння та статистичний аналіз (під час аналізу інвестиційної привабливості України); прогнозування (під час прогнозування динаміки зміни інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості України).

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки набуває важливості поняття «інвестиційної привабливості» як основного факторів підвищення економічного розвитку країни, який повинен відповідати певному переліку характеристик.

Характеристики підприємства під час оцінювання інвестиційної привабливості такі:

- прозорість діяльності та позитивний імідж;
- фінансова стійкість та платоспроможність;
- конкурентоспроможність, стійке положення на займаних ринках збуту, можливість освоєння нових ринків;
- рівень інноваційної активності;
- виробничий потенціал підприємства, можливості щодо збільшення випуску продукції, освоєння нових видів продукції, диверсифікації виробництва;
- висококваліфікований персонал, зокрема професійна менеджерська команда.

Одним з визначальних факторів інвестиційної привабливості країни є інвестиційний клімат, який можна визначити як такий стан інвестиційного середовища, що характеризується та оцінюється через темпи зростання валового внутрішнього продукту, наявний рівень податків і пільг, відсоткових ставок, інфляції, тарифів і цін, валютних курсів, цін на корпоративні та державні цінні папери, а також правового забезпечення інвестиційної діяльності.

Ситуація останніх років продемонструвала, що фактичний стан залучення інвестицій в економіку Херсонської області не відповідає її інвестиційним можливостям, які визначаються такими факторами:

- вигідне географічне положення області (морські та повітряні ворота України);
- аграрний сектор економіки (можливості для повного циклу виробництва);
- унікальні рекреаційні ресурси (синергія природи та гостинності херсонців);
- промисловість (браунфілди та території для розвитку технологій).

Фактори, що впливають на формування туристичного ринку області, можна класифікувати відповідно до масштабів цього ринку. За такої класифікації виділяють 3 рівні факторів (рис. 1).

Склад і вагомість факторів будуть різнитися для кожного рівня. Зокрема, на глобальному рівні вплив на формування туристичного ринку здійснює дуже велика кількість факторів. Однією з класифікацій, яка найкращим чином ілюструє ці чинники, є класифікація елементів туристичного продукту (отже, факторів, які

впливають на формування туристичного ринку), представлена у звіті Всесвітньої туристичної організації. У ній всі ресурси поділені на 7 великих груп (табл. 1).

Херсонщина посідає одне з провідних місць в Україні за рівнем забезпеченості цінними природними та історико-культурними ресурсами, здатними генерувати значний інтерес у вітчизняних та іноземних туристів. Найбільш відвідувані туристами адміністративні курортно-рекреаційні райони такі: Генічеський, Голопристанський, Скадовський та місто Херсон. Основна мета полягає у здійсненні громадянами подорожі в регіон за видами туризму: відпочинок та оздоровлення біля моря (75%), сільський зелений туризм (19%), історико-культурний та інші різновиди туризму (6%).

В курортній зоні Херсонського Причорномор'я та Приазов'я надають послуги для відпочиваючих близько 300 пансіонатів, туристичних баз, санаторіїв, із них 49 дитячих оздоровчих закладів, понад 500 приватних міні-готелів, близько 50 об'єктів сільського зеленого туризму.

Херсонщина має унікальні лікувально-оздоровчі та курортно-рекреаційні можливості: із 4-х біосферних заповідників України два розташовані в Херсонській області, такі як Чорноморський та «Асканія-Нова», які входять до всесвітньої мережі природних охоронних територій ЮНЕСКО, єдина у Європі природна пустеля – Олешківські піски, екологічно чиста Дельта Дніпра, цілющі грязі, лікувально-термальні та мінеральні води, унікальні соляні озера, а також більше 1 000 історико-культурних об'єктів.

Справжніми туристичними перлинами краю є 4 національні природні парки, такі як «Азово-Сиваський», «Олешківські піски», «Джарилгацький», «Нижньодніпровський».

Окрім ресурсів, якими обдарувала Херсонщину природа, в області більше 5 тис. об'єктів історико-культурної спадщини (легендарні Кам'янська та Олешківська Січі, скіфські кургани, античні городища, залишки турецьких укріплень, козацькі хрести, численні храми).

В області активно розвиваються водний туризм, сільський зелений туризм, винний туризм, екологічний туризм, історико-культурний туризм. Туристична сфера Херсонської області йде шляхом поступового розвитку і має значні перспективи. Зберігається тенденція збільшення кількості надання послуг населенню [1]. Динаміка туристичних потоків в Україні наведена в табл. 2.

Для забезпечення ефективної діяльності будь-якої сфери необхідні кошти, державних видатків не завжди вистачає для їх підтримки та розвитку. Тому важливим питанням є залучення інвестицій у сферу туризму області. Херсонська область залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є досить інтегрованою у світове господарство, а порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Інвестиційна привабливість туристичного регіону – це сукупність мікро- та макрореакторів, що формують загальне уявлення потенційного інвестора про регіон і дають йому можливість визначити, наскільки досліджуваний регіон може бути привабливим та вигідним для інвестування [1]. Для визначення інвестиційної привабливості регіону такі дослідники, як І.А. Бланк, Г.І. Великоіваненко, К.М. Мамонова, А.Б. Колтинюк, В.В. Міхеєва, І.С. Герасименко, пропонують ділити основні показники регіонів на три великі групи: показники виробничо-фінансового, соціального та ресурсно-сировинного потенціалів регіону (табл. 3).

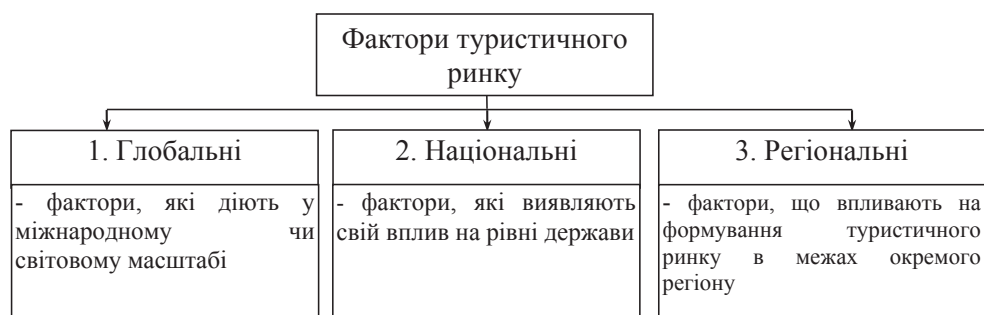


Рис. 1. Класифікація факторів за масштабами туристичного ринку

Таблиця 1

Класифікація елементів туристичного продукту

Групи	Складові туристичного продукту
1.	Робочий час і час для відпочинку, наявність і тривалість відпустки, рівень і традиції сфери освіти, охорони здоров'я та відпочинку.
2.	Різноманітні блага та послуги, транспорт і обладнання, які складають специфічну інфраструктуру сфери відпочинку і природні багатства.
3.	Енергетичні багатства.
4.	«Людські фактори», які розглядаються з точки зору демографічних даних, умов життя, звичок населення щодо туристичних послуг, а також щодо даних про різні аспекти культури.
5.	Інституційні, політичні, юридичні й адміністративні аспекти.
6.	Соціальні аспекти, особливо соціальна структура країни, участь населення в управлінні державою, співвідношення між розвагами.
7.	Економічна і фінансова діяльність.

Таблиця 2

Туристичні потоки в Україні [12]

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, усього	Із загальної кількості туристів			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	61 275	5 929	1 116	54 230	10 693
2001	64 312	7 858	2 021	54 433	59 282
2002	94 607	5 165	2 728	86 714	75 175
2003	107 351	7 149	4 216	95 986	89 202
2004	63 361	5 179	4 098	54 084	18 721
2005	70 183	4 979	5 273	59 931	16 982
2006	69 203	7 133	5 084	56 986	16 998
2007	71 054	7 785	5 574	57 695	26 939
2008	94 200	6 412	6 694	81 094	35 234
2009	128 096	4 356	6 284	11 745	59 020
2010	94 156	3 494	6 046	84 616	24 497
2011	37 672	1 623	3 696	32 353	20 788
2012	17 494	35	6 512	10 947	9 667
2013	16 122	5	7 863	8 254	6 134
2014	15 818	1	8 332	7 485	3 463
2015	11 720	–	7 234	4 486	6 155
2016	16 584	–	10 090	6 494	11 994

Джерело: за 2000–2011 рр. наведено дані Міністерства інфраструктури України, з 2012 р. наведено дані Головного управління статистики у Херсонській області

Таблиця 3

Показники інвестиційної привабливості регіону

Показники	Характеристика
Виробничо-фінансові	Дає інвестору уявлення про економічний потенціал регіону та перспективи його розвитку.
Соціальні	Надає інформацію про соціальний стан регіону (рівень безробіття, середній вік населення тощо).
Ресурсно-сировинні	Надає інформацію про ресурсно-сировинну базу регіону (земельні, водні, кліматичні, мінеральні та інші ресурси).

Таблиця 4

Види інвестиційних ризиків

Вид ризику	Характеристика
Політичний	Залежить від стабільності регіональної влади і політичної поляризації населення.
Економічний	Пов'язаний з динамікою економічних процесів у регіоні.
Соціальний	Характеризується рівнем соціальної напруженості.
Кримінальний	Залежить від рівня злочинності з урахуванням тяжкості злочинів.
Екологічний	Розрахований як інтегральний рівень забруднення навколишнього середовища.
Фінансовий	Відображає напруженість регіональних бюджетів та сукупні фінансові результати діяльності підприємств регіонів.
Законодавчий	Сукупність правових норм, що регулюють економічні відносини на території: місцеві податки, пільги, обмеження тощо.

В окрему групу виділяють показники соціально-політичної та екологічної безпеки регіону. Це зумовлено тим, що ці показники найбільше впливають на думку інвестора щодо перспектив інвестування, оскільки саме ці показники показують рівень загроз для здійснення господарської діяльності та зумовлюють інвестиційний ризик.

Інвестиційний ризик оцінює ймовірність втрати інвестицій і доходу від них. Ризик – характеристика ймовірнісна, якісна. На регіональному рівні можна виділити такі види ризику (табл. 4).

Вартісна оцінка інвестиційного потенціалу необхідна для забезпечення ефективного управління інвес-

тиційною діяльністю в регіоні. Існують такі основні наукові підходи до вимірювання інвестиційного потенціалу регіону:

1) на основі показників ресурсної забезпеченості (інвестиційні ресурси та товари, суб'єктивні та об'єктивні чинники та умови, що впливають на активність суб'єкта господарювання);

2) на основі показників економічного доходу (вартісний вираз потоку підприємницьких послуг, викликаних коливанням запасу ресурсів, який дає змогу збільшувати продуктивність праці);

3) на основі комплексних (інтегральних, синтетичних) показників ресурсної забезпеченості, скорегова-

них на ймовірність залучення та використання інвестицій [5, с. 67–68].

Отже, інноваційно-інвестиційний процес має бути регульованим, а регіон повинен формувати ефективну інноваційно-інвестиційну політику, спрямовану на покращення її привабливості.

Висновки. Відповідно до проведеного дослідження Херсонська область має досить високий рівень інвестиційної привабливості в туристичній сфері, але котра, на жаль, недостатньо цікавить інвесторів.

Розглядаючи туристичну сферу як фактор підвищення інвестиційної привабливості регіонів України, ми визначили, що на інвестиційну привабливість регіонів впливає низка факторів: рівень соціально-економічного розвитку туристичного регіону; інвестиційна діяльність регіону; рівень розвитку туристичної сфери регіону (забезпеченість туристичними ресурсами, забезпеченість туристичною інфраструктурою, динаміка потоків туристів тощо).

Водночас до галузевих факторів, які перешкоджають формуванню позитивного інвестиційного клімату в туристичній сфері як України загалом, так і її південного регіону та Херсонської області зокрема, можна віднести такі:

– недостатній рівень розвитку мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам;

– відсутність скоординованої висококваліфікованої та грамотної системи дій з просування туристичного продукту України на світовий ринок, яка б давала відчутні результати;

– технологічна відсталість галузі;

– низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі;

– практично повна відсутність застосування туристичних технологій, які в розвинутих країнах набули ознак повсякденної вживаності.

Прилив інвестицій, зокрема іноземних, дасть змогу подолати означені проблеми та забезпечить в майбутньому повноцінне функціонування господарюючих суб'єктів, підвищить їх конкурентоспроможність та забезпечить збалансованість економічного розвитку регіону. Саме через прилив інвестицій і визначають процес економічного зростання регіону та країни загалом, тому сталий економічний розвиток суспільства значною мірою залежить від обсягу інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент туристичної галузі : [підручник] / [О.М. Білоусов, О.Є. Лугінін, О.С. Морозова, Л.В. Соколова]. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. – 580 с.
2. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с.
3. Гайдучкий А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдучкий // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 3–7.
4. Дрич А.В. Основні способи досягнення інвестиційної привабливості України / А.В. Дрич // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 40–41.
5. Жулавський А.Ю. Фактори відтворення інвестиційного потенціалу регіону / А.Ю. Жулавський, Я.В. Кобушко // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 64–74.
6. Euromoney's Country Risk Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromoney.com>.
7. Індекс інвестиційної привабливості України / Європейська Бізнес-Асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/ua/news/2012>.
8. Індексний рейтинг інвестиційної привабливості країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ga-national.ru/ratings/world-ratings/index-rating>.
9. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1. – С. 59–65.
10. Main economic indicators from Organization for economic cooperation and development. – OECD Economic Studies, 2012 (November). – 283 p.
11. Рейтинг для інституційних інвесторів / VII. Institutional Investor's Country Credit Ratings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.institutionalinvestor.com>.
12. Рейтинг інвестиційної привабливості / Moody's Investor service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moody.com/cust/default.asp>.

Нижеголенко К.С.,
кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри
міжнародних економічних відносин та економічної теорії,
начальник навчального відділу,
Міжнародний університет бізнесу і права

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ

Нижеголенко К.С. Аналіз сучасного економічного стану аграрного підприємства Херсонського регіону. У статті проаналізовано сучасний економічний стан аграрного підприємства Херсонського сільськогосподарського регіону. Проведено оцінювання факторів зовнішнього впливу на підприємство. Визначено особливості аграрних підприємств.

Ключові слова: аграрне підприємство, економічні показники, сільський регіон, зовнішнє середовище.

Нижеголенко К.С. Анализ современного экономического состояния аграрного предприятия Херсонского региона. В статье проанализировано современное экономическое состояние аграрного предприятия Херсонского сельского региона. Проведено оценивание факторов внешнего влияния на предприятие. Определены особенности аграрных предприятий.

Ключевые слова: аграрное предприятие, экономические показатели, сельский регион, внешняя среда.

Nyzheholenko K.S. Analysis of the current economic condition of the agrarian enterprise of Kherson region. The paper analyzes the current economic situation of the agrarian enterprise of Kherson rural area. It performs the estimation of factors of external influence on the enterprise. The study determines the features of agrarian enterprises.

Key words: agrarian enterprise, economic indicators, rural region, external environment.

Постановка проблеми. У кожному регіоні працюють по декілька підприємств, які володіють землею та займаються інтенсивним веденням землеробства, відмовляючись від малоприбуткових та соціально спрямованих напрямів діяльності. Це призводить до зменшення кількості робочих місць, міграції сільського населення у великі міста, далеко та близьке зарубіжжя. Але на прикладі економічно стабільного підприємства Новотроїцького району, а саме ПОСП АФ «Мир», ми покажемо, що з кожним роком стан соціальної інфраструктури стає кращим, економіка села стає стабільною. Наше завдання полягає в тому, щоб збалансувати економічний, соціальний та екологічний розвиток сільського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку аграрного сектору здійснюється на науковому та державному рівнях. Зокрема, в працях М. Зубця, П. Саблука [1], Б. Пасхавера, О. Шубравської, Л. Молдован [2], М. Хвесика [3], Й. Шумпетера розглянуто проблеми та перспективи сталого розвитку сучасного економічного стану агропромислового сектору. Незважаючи на значний науковий доробок в розвитку, питання соціально-економічного розвитку підприємства залишаються недостатньо вивченими, що робить актуальним подальше вивчення цієї проблематики. Водночас існує необхідність постійного спостереження за станом та тенденціями розвитку з метою виявлення та вирішення проблем галузі.

Формулювання цілей статті. Завданням дослідження є аналіз сучасного економічного стану аграрного підприємства для подальшого збалансування

економічного, соціального та екологічного розвитку Херсонського сільського регіону.

Виклад основного матеріалу. Підприємство ПОСП АФ «Мир» є приватно-орендним сільськогосподарським підприємством (ПОСП), яке утворено у 2000 році на базі КСП «Мир». Підприємство розташоване на території Горностаївської сільської ради Новотроїцького району Херсонської області. Населений пункт один, село Горностаївка, знаходиться на відстані 25 км від районного центру смт. Новотроїцьке, відстань до обласного центру становить 180 км, до найближчої залізничної станції – 45 км. Автоtrasа «Каховка – Генічеськ» знаходиться на відстані 12 км. По території ПОСП АФ «Мир» проходить Каховський магістральний зрошувальний канал. На відстані 35 км знаходиться біосферний заповідник «Асканія-Нова». На відстані 55 км знаходиться курортна зона «Арабатська стрілка» (рис. 1).

Загалом господарство має дуже сприятливе розташування через близькість до ринків збуту та шляхів транспортного сполучення. Керівництво підприємства запроваджує деякі напрями екологізації господарської діяльності, такі як мінімізація доз мінеральних добрив, збереження ротації культур для збільшення гумусу у ґрунтах. Ринок збуту сільськогосподарської продукції досить широкий. Вигідне географічне розташування та непогане транспортне сполучення дають змогу швидко забирати і відвозити продукцію без великих втрат.

Агрофірма «Мир» орендує 8 274 га земель у власників земельних паїв, зокрема 4 944 га земель, що зрошуються, 300 га земель державної власності.



Рис. 1. Територія Новотроїцького району

Головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку шляхом виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, реалізації та здійснення інших видів діяльності.

Основними видами діяльності підприємства є вирощування зернових та технічних культур, овочів, декоративне садівництво та вирощування продукції розсадників, розведення великої рогатої худоби, розведення овець, надання послуг у рослинництві, перероблення молока та виробництво сиру, виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, виробництво хліба та хлібобулочних виробів, виробництво макаронних виробів, лісопилне та стругальне виробництво, виробництво виробів з бетону для будівництва, будівництво будівель, оптова торгівля зерном, насінням та кормами для тварин, вирощування екологічно безпечної продукції у незначній кількості.

До основних економічних показників діяльності підприємства належать фондозабезпеченість, фондоозброєність, фондовіддача, фондоємність, валовий дохід, рівень рентабельності, виручка від реалізації продукції, середньорічна вартість оборотних засобів та основних виробничих фондів тощо.

Кожне підприємство функціонує у фінансовому середовищі, тому обов'язковими умовами є фінансова стабільність підприємства та стійкість, що забезпечується фінансовим менеджментом даного підприємства [4]. Кожна соціально-економічна система має дві рушійні сили, а саме бажання вижити (зберегти себе, мати визначену стабільність) і прагнення розвиватися (самовдосконалюватися) [5, с. 6].

Основні економічні показники діяльності підприємства проаналізовані, а на основі отриманих даних зроблені такі висновки, що за 2014–2016 роки в загальній площі земельних угідь відбулися певні зміни. Сільськогосподарські угіддя у 2016 році збільшилися на 734 га порівняно з 2014 роком. Помітно збільшилася динаміка основних виробничих фондів: у 2016 році її обсяги сягнули 42 365 тис. грн., що на 63,04% більше,

ніж у 2014 році, та на 39,57% більше, ніж у 2015 році. Зокрема, фонди сільськогосподарського призначення мають такі ж значення. Середньорічна чисельність робітників, зайнятих в с.-г. виробництві, у 2016 році зменшилась порівняно з 2014 роком на 26,35%, а порівняно з 2015 роком залишилась без змін. Валовий дохід у 2016 році цей показник сягнув 16 392 тис. грн., відбулося різке його збільшення, оскільки у 2014 році він становив 5 049 тис. грн.

Узагальнюючим показником основних фондів є фондовіддача або обернений їй показник – фондоємність продукції. Показники фондовіддачі 2015 року порівняно з 2014 роком склали 142,96%, а 2016 року з 2015 роком – 97,60%. Фондоємність 2016 року порівняно з 2015 роком становила 102,08%.

Аналіз економічної діяльності підприємства довів, що ПОСП «Мир» має досить стабільний та інтенсивний ріст основних економічних показників. Рентабельність виробничої діяльності з кожним роком зростає. У всіх трьох випадках її рівень в ПОСП «Мир» не має від'ємного значення. Проведений аналіз показує, що ПОСП «Мир» має досить стабільний та інтенсивний ріст основних економічних показників.

За досліджувані роки підприємство дещо змінювало асортиментні позиції у кожній з представлених умовних груп, замінюючи непродуктивну та нерентабельну продукцію більш прибутковою. Найбільшим попитом користуються такі види продукції, як зернові та зернобобові культури. Не можна сказати, що взагалі не користувались попитом інші види продукції, однак через те, що агрофірма «Мир» спеціалізується на вирощуванні та переробці вищезазначених видів продукції, то найменш привабливими стали горох, овес, та продукція тваринництва. Оскільки продукція тваринництва загалом йде на харчування працівників підприємства.

Наступним нашим кроком буде аналіз карти стейкхолдерів підприємства. Для узгодження інтересів численних партнерів необхідно зробити градацію інтересів та встановити пріоритети. З цією метою

стейкхолдерів поділяють на групи залежно від рівня їх зацікавленості у розвитку підприємства та можливостей впливу на нього.

Стейкхолдерами ПОСП АФ «Мир» є Новотроїцька районна рада; Новотроїцька районна державна адміністрація; Горностаївська селищна рада; Пенсійний фонд України; Державна податкова інспекція; Головне управління статистики у Херсонській області; Головне управління статистики у Новотроїцькому районі; «Райффайзен Банк Аваль»; «ПриватБанк»; засоби масової інформації; Департамент екології і природних ресурсів Херсонської обласної державної адміністрації (табл. 1).

Продукція підприємства екологічно безпечна, високоякісна та рентабельна, широкий асортимент екологічно безпечної продукції, під час випуску продукції необхідно вирішувати низку численних завдань: зберігання готової продукції, сезонність попиту тощо. Спеціалісти підприємства тісно співпрацюють з науковими установами, які розробляють інноваційні технології вирощування екологічно безпечної продукції.

На підприємстві попит на продукцію визначається рівнем доходу громадян, таке підприємство володіє значним сегментом ринку у південному регіоні України та має потенційні можливості розширення ринків збуту своєї продукції.

Порівняння господарської діяльності досліджуваного підприємства з основними конкурентами в сільському регіоні дало змогу встановити лідируючі позиції підприємства в регіоні з виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції.

Підприємство здатне витримати конкурентну боротьбу в разі підвищення професійного рівня менеджменту та екологічного маркетингу, найшвидшого впровадження маркетингового комплексу, а також заощадження коштів для оновлення та модернізації виробництва, екологізації господарської діяльності та виходу на ринок екологічно безпечної сільськогосподарської продукції.

Основною складовою аграрного сектору є підприємство, яке використовує наявний природно-ресурсний потенціал з метою отримання конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. Формування

Таблиця 1

Карта стейкхолдерів підприємства

Можливості впливу	Зацікавленість	
	Висока	Низька
Великі	Перша група: 1) Горностаївська селищна рада; 2) «Райффайзен Банк Аваль»; 3) «ПриватБанк»; 4) Пенсійний фонд; 5) Державна податкова інспекція.	Друга група: 1) Новотроїцька районна рада; 2) Новотроїцька районна державна адміністрація.
Малі	Третя група: 1) засоби масової інформації; 2) Головне управління статистики у Новотроїцькому районі.	Четверта група: 1) Головне управління статистики у Херсонській області; 2) Департамент екології і природних ресурсів Херсонської обласної державної адміністрації.

Таблиця 2

Аналіз зовнішнього середовища ПОСП АФ «Мир»

Група факторів	Фактори	Вплив факторів	+ можливості; - загрози
Макрозовнішнє середовище			
Стан економіки в країні	Підвищується ставка за кредит господарства; дорожчають енергоносії; рівень безробіття в сільському регіоні знизився.	Збільшення витрат на виробництво продукції; збільшення доходів населення та їх купівельної спроможності; зростання витрат на оплату праці; збільшення вимог до екологічної безпечності продукції; необхідність екологізації технологій.	— + — + +
Соціокультурне середовище	Вийдуть на пенсію 3% працюючих.	Зниження рівня благополуччя населення.	—
Мікроекономічне середовище			
Конкурентне середовище	Зростання конкуренції.	Зниження обсягів реалізації; додаткові витрати на підвищення якості продукції та маркетинг.	— —
Покупці	Стабілізується попит на продукцію; підвищення цін.	Збільшення обсягів виробництва; збільшення доходів господарства.	+ +
Постачальники	Дорожчають мінеральні добрива; підвищується вартість насіння, засобів захисту, зрошувальної води тощо.	Збільшення витрат підприємства.	— —

екологічно збалансованого економічного розвитку аграрного підприємства є не тільки актуальним питанням, але й складним. Встановлення мінімальних екологічних стандартів для сільськогосподарських підприємств, розробка програм раціонального використання природних ресурсів разом з відповідними економічними показниками неможливі без інтеграції екологічних аспектів у економічний розвиток аграрного підприємства, аграрного сектору економіки та сільських територій.

Оцінка факторів зовнішнього впливу на підприємство наведена у табл. 2.

Згідно з даними табл. 2 необхідно відзначити, що критичними для ПОСП АФ «Мир» є такі фактори зовнішнього середовища, як зростання конкуренції на зерновому ринку; подорожчання енергоносіїв; подорожчання мінеральних добрив, насіння, засобів захисту рослин, зрошувальної води; підвищення ставки на кредитні ресурси. Найважливішою проблемою будь-якого

сільськогосподарського підприємства є виживання і забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні і реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі правильно розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства.

Висновки. У статті проаналізовано економічну діяльність та екологічну спрямованість діяльності аграрних підприємств Херсонського сільського регіону. На основі аналізу встановлено, що економічно ефективне підприємство Новотроїцького району, а саме ПОСП АФ «Мир», є базою для запровадження стратегій їх збалансування на основі диверсифікації господарської діяльності. Особливості аграрних підприємств в Херсонській області такі: впровадження екологічно безпечних технологій вирощування сільськогосподарських культур в зоні зрошення, мінімізація доз мінеральних добрив, збереження ротації культур для збільшення гумусу у ґрунтах.

Список використаних джерел:

1. Зубець М. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М. Зубець ; [за ред. П. Саблука, В. Месель-Веселяка, М. Федорова]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Б. Пасхавер, О. Шубравська, Л. Молдован]. – К. : НАН України; Ін-т екон. та прогнозув., 2009. – 432 с.
3. Хвесик М. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / М. Хвесик, А. Лисецький. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.
4. Ситніченко В. Сучасні системи менеджменту – основа сталого розвитку підприємства / В. Ситніченко, Г. Кисельова // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2004. – № 3. – С. 59–61
5. Масленникова Н. Управление развитием организации / Н. Масленникова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.

Нижник О.В.,

аспірант кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В РИЗИК-СЕРЕДОВИЩІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Нижник О.В. Структурні елементи системи управління конкурентним потенціалом підприємства в ризик-середовищі функціонування. У статті висвітлено сутність управління конкурентним потенціалом промислового підприємства, а також визначено основні його види. Автором досліджено основні функції, принципи, форми, методи, важелі та інструменти системи управління конкурентним потенціалом підприємства в умовах функціонування ризик-середовища. З урахуванням того, що функціонування системи управління конкурентним потенціалом піддане дії певних ризиків і факторів, сформовано основні структурні елементи системи управління конкурентним потенціалом підприємств в умовах регулювання зовнішніх ризиків. Здійснено класифікацію ризиків, які діють на всю систему управління конкурентним потенціалом промислового підприємства. Запропоновано використовувати резерви підвищення конкурентного потенціалу підприємства, використання яких є важливим в умовах виникнення необхідності для формування конкурентних переваг над підприємствами-конкурентами. Таким чином, за результатами проведених досліджень автором сформовано структуру конкурентного потенціалу підприємства, до складу якого мають входити виробничо-технологічний, маркетинговий, інтелектуальний, трудовий та фінансово-економічний потенціали.

Ключові слова: конкурентний потенціал, конкурентні переваги, управління, система, складова, підприємство.

Нижник А.В. Структурные элементы системы управления конкурентным потенциалом предприятия в риск-среде функционирования. В статье освещена сущность управления конкурентным потенциалом промышленного предприятия, а также определены основные его виды. Автором исследованы основные функции, принципы, формы, методы, рычаги и инструменты системы управления конкурентным потенциалом предприятия в условиях функционирования риск-среды. С учетом того, что функционирование системы управления конкурентным потенциалом подвергнуто действию определенных рисков и факторов, сформированы основные структурные элементы системы управления конкурентным потенциалом предприятий в условиях регулирования внешних рисков. Осуществлена классификация рисков, действующих на всю систему управления конкурентным потенциалом промышленного предприятия. Предложено использовать резервы повышения конкурентного потенциала предприятия, использование которых является важным в условиях возникновения необходимости для формирования конкурентных преимуществ перед предприятиями-конкурентами. Таким образом, по результатам проведенных исследований автором сформирована структура конкурентного потенциала предприятия, в состав которого должны входить производственно-технологический, маркетинговый, интеллектуальный, трудовой и финансово-экономический потенциалы.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, управление, система, составляющая, предприятие.

Nyzhnyk O.V. Structural elements of the competitive potential management system of the enterprise in the risk environment of functioning. The article outlines the essence of managing the competitive potential of an industrial enterprise, as well as defines its main types. The author investigates the main functions, principles, forms, methods, levers and tools of the competitive potential management system of the enterprise in the conditions of the risk environment. Given that the functioning of the competitive potential management system is exposed to certain risks and factors, the main structural elements of the competitive potential management system of enterprises in the context of external risk regulation are formed. The classification of risks that affect the whole competitive potential management system of an industrial enterprise is carried out. It is proposed to use the reserves of increasing the competitive potential of the enterprise, the use of which is important in the conditions of the necessity for the formation of competitive advantages over the enterprises-competitors. Thus, according to the results of the research, the author has formed the structure of the competitive potential of the enterprise, which should include production-technological, marketing, intellectual, labor, financial and economic potential.

Key words: competitive potential, competitive advantages, management, system, component, enterprise.

Постановка проблеми. Формування та розвиток сучасної ринкової економіки в Україні відбувається в умовах динамічності та жорсткості конкурентного середовища. Водночас невизначеність умов зовніш-

нього середовища спричиняє додаткові ризики ведення господарської діяльності промисловими підприємствами. За таких обставин для вітчизняних підприємств виникає гостра потреба у розвитку теоретичних

основ визначення, оцінки, формування та реалізації, а також ефективного управління конкурентним потенціалом підприємства. При цьому потребують вирішення проблеми, пов'язані з побудовою відповідної системи управління конкурентним потенціалом підприємства та, зокрема, виокремлення її структурних елементів. Саме використання системного підходу в управлінні конкурентним потенціалом підприємства забезпечує ефективне ведення ним господарської діяльності та досягнення високого рівня конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упродовж багатьох років вчені зосереджують свої дослідження на проблемах ефективного формування, оцінки, розвитку та управління конкурентним потенціалом підприємств. Вагомий внесок у розв'язання проблем конкурентного потенціалу зробили такі вчені, як, зокрема, Л.В. Балабанова, В.М. Гесць, Ю.Б. Іванов, О.Ю. Іванова, Б.С. Кваснюк, П.А. Орлов, В.П. Семиноженко, А.Е. Воронкова, Р.А. Фатхутдинов. Водночас аналіз результатів наукових досліджень вказує на відсутність єдиного, всебічного підходу до формування дієвої та ефективної системи управління конкурентним потенціалом на підприємстві. Це породжує необхідність продовження вивчення зазначеної проблеми.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні структурних елементів системи управління конкурентним потенціалом на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Управління конкурентним потенціалом промислового підприємства означає управління організаційною, кадровою структурою, фінансами, персоналом, маркетингом, виробництвом, інноваційно-інвестиційними процесами, збутом продукції, постачанням матеріалів та покупних виробів, соціальним забезпеченням. Кожна з цих функцій має свої особливості формування спроможності та використання. Так, управління організаційно-кадровою структурою передбачає передачу і делегування повноважень, їх удосконалення, обґрунтування прийнятих рішень, підвищення кваліфікації. Управління фінансами передбачає формування обсягів власних коштів, визначення кредиторів, регулювання дебіторської та кредиторської заборгованості. Управління персоналом передбачає організацію та нормування праці, кадрову можливість кар'єрного зростання, управління у системі мотивації та заробітної плати. Управління маркетингом включає вихід на потенційних покупців продукції та постачальників матеріалів, сировини, конкурентні переваги (ціну якості), формування іміджу підприємства. Управління виробництвом відбувається з огляду на технологію та технологічні процеси, що включає можливості застосування тих чи інших ліній, регулювання товарних потоків. Управління збутом ефективно здійснюється тоді, коли є власна збутова мережа, а прогнозовані обсяги спроможності збуту за об'єктами здатні бути освоєними. Управління постачанням матеріальних ресурсів та напівфабрикатів досягається внаслідок встановлених комерційних зв'язків з постачальниками та їх можливостей. Управління інноваційно-інвестиційними процесами означає здатність чи спроможність підприємства освоювати нововведення та надані інвестиції, маючи при цьому науково-дослідну та дослідно-конструкторську базу і кваліфіковані кадри. Управління соціальним забезпе-

ченням включає ефективну роботу наявних об'єктів соціальної інфраструктури, які надають різні послуги (оздоровлення, лікування, освітні та культурні послуги тощо) [1, с. 121–123].

Отже, управління конкурентним потенціалом передбачає ефективне управління його складовими, а саме виробничою, фінансовою, товарно-комерційною, кадровою та соціально складовими. Основними особливостями управління вищезазначеними складовими конкурентного потенціалу є гнучкість, спроможність, потужність, їх взаємозв'язок та взаємообумовленість, альтернативність, складність та новизна, цілісність та комплексність різних напрямів підвищення конкурентного потенціалу.

До основних методів підвищення конкурентного потенціалу слід віднести методи мінімізації негативних ризиків, маркетингові методи, методи модернізації виробництва, локалізації ризиковості, стратегічного планування, бенчмаркінгу, аналітичні методи, експертні методи, методи бальної оцінки, рейтингові методи, методи імітаційного моделювання, процесів підвищення конкурентного потенціалу [2, с. 189–191].

Головними функціями системи управління конкурентним потенціалом мають бути аналіз, організація планування, виконання, контроль, мотивація і нормативне регулювання.

До основних складових форм управління конкурентним потенціалом слід віднести управління його складовими, а саме виробничою, фінансовою, трудовою, товарно-комерційною, соціально складовими. Інструментами управління та підвищення конкурентного потенціалу мають бути моніторинг діяльності, прийняття ефективних рішень, мотивація персоналу, сертифікація продукції, ліцензування діяльності, податкові умови, кредитування бізнесу тощо.

Окрім функцій, принципів, форм, методів, інструментів, до складових елементів системи управління конкурентним потенціалом підприємства в умовах регулювання зовнішніх ризиків слід віднести певні важелі впливу на підвищення конкурентного потенціалу, зокрема податкове навантаження, санкції матеріальної відповідальності, мотивацію, ціноутворення, фінансове кредитування інноваційних процесів [3, с. 89–94].

Функціонування цієї системи управління конкурентним потенціалом піддане дії певних ризиків і факторів, які ми зазначили на рис. 1.

Ризики також нами класифіковані як фінансові, матеріальні, соціально-трудова, збутова, екологічні, інвестиційні тощо. На всю систему управління діють екзо- та ендогенні, тобто зовнішні та внутрішні фактори відповідно.

Щодо форм (складових) конкурентного потенціалу підприємства, то на виробничу складову, на наш погляд, мають вплив такі фактори, як вартість основних фондів та їх стан; рівень виробничих потужностей та їх завантаженість; забезпечення виробництва енергетичними ресурсами; інфраструктура; спеціалізація та кооперація підприємства; вартість незавершеного будівництва; стан основних засобів; залишки продукції, їх обсяги та номенклатура. Фінансова складова залежить від рентабельності, собівартості продукції; кредиторської та дебіторської заборгованості; стану оборотних коштів, структури капіталу, прибутку і його

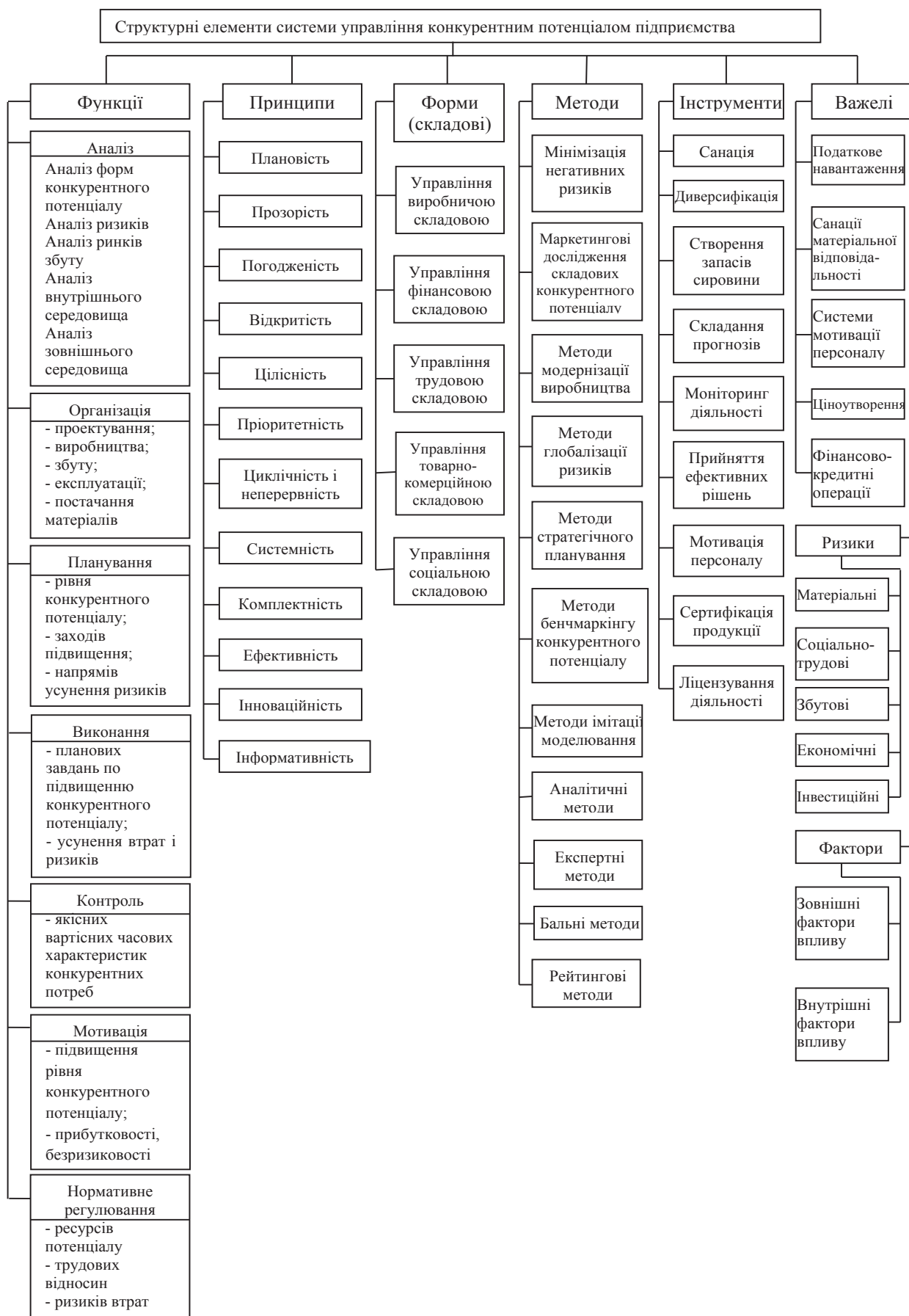


Рис. 1. Структурні елементи системи управління конкурентним потенціалом підприємств в умовах регулювання зовнішніх ризиків

розподілу, обсягів фінансових потреб для ефективного функціонування.

Товарно-комерційна складова більшою мірою піддається впливу таким факторам, як рівень обслуговування постачальниками сировиною, обсяги реалізації, рівень освоєності ринків збуту, залишки готової продукції на складах, наявність і розширене коло споживачів продукції, рівень конкурентних переваг та наявність стратегічного плану розвитку підприємства. Трудова (кадрова) складова характеризується впливом таких факторів, як, зокрема, рівень плинності кадрів, структура ПВП (промислово-виробничого персоналу), професійний рівень та рівень виплати зарплати персоналу підприємства, статеві структура, професійна та кваліфікаційна структура, рівень використання робочого часу, рівень організації і нормування праці, рівень наукової організації праці, рівень впровадження передових методів і прийомів у трудові процеси, рівень автоматизації процесів праці, динаміка продуктивності праці, рівень поділу і кооперації праці [4, с. 76–77].

Соціальна складова конкурентного потенціалу підприємства більшою мірою піддається впливу таких факторів, як структура невикористаних фондів підприємства; структура фондів соціального призначення (дитячі заклади, оздоровчі, медичні, спортивні, культурні, житлові, їдальні, буфети, бази відпочинку); соціальні виплати, як виплати з державного бюджету, так і місцеві; витрати на підтримку і утримання соціальної сфери та на заходи соціального характеру; вартість послуг соціального призначення, які надаються закладами соціальної інфраструктури [3, с. 96].

Вищенаведені форми (складові) конкурентного потенціалу підприємства характерні його внутрішній конкурентоспроможності чи спроможностям. Однак існують й зовнішні форми конкурентного потенціалу підприємства, тобто його зовнішні спроможності, можливості, сторони функціонування. Вони також підпадають під вплив зовнішнього середовища, та їх слід досліджувати за допомогою побудови матриць SWOT-аналізу, в результаті якого можна визначити місце конкретного підприємства в конкурентному ризик-середовищі, позицію його по відношенню до конкурентів в конкурентному полі, напрями та заходи підвищення конкурентного потенціалу підприємства, виявити невикористані резерви.

До резервів підвищення конкурентного потенціалу підприємства слід віднести ті, які в перспективі можуть бути використані в будь-який час, коли виникне необхідність для формування конкурентних переваг над підприємствами-конкурентами. Їх слід систематизувати за факторами виробництва (засоби праці, засоби виробництва, фінансові вкладення), за стадіями життєвого циклу підприємства (зародження, розквіт, занепад, ліквідація), за дією на результати діяльності (підвищення якості, зменшення витрат, підвищення прибутку, зростання обсягів виробництва, зниження собівартості продукції, за середовищем дії (ендогенні та екзогенні), за термінами дії (поточні, планові, перспективні).

Отже, за сучасних умов розвитку інтеграційних відносин та стратегічних підходів до ризик-менеджменту,

коли будь-яке машинобудівне підприємство має дбати про розвиток в перспективі для оцінки, прогнозування та розвитку конкурентоспроможності, необхідно використовувати поняття «конкурентний потенціал», що перш за все поєднує в собі не тільки внутрішні та ринкові конкурентні переваги, але й можливості ефективної реалізації цих переваг у певних умовах розвитку зовнішнього середовища.

За структурою конкурентний потенціал складається з виробничо-технологічного потенціалу (виробничого, техніко-технічного, ресурсного), маркетингового потенціалу (товарного, збутового, цінового, комунікаційного), інтелектуального потенціалу (управлінського, науково-дослідного), трудового потенціалу (мотиваційного, кадрового) та фінансово-економічного потенціалу (інноваційного, інвестиційного). На нашу думку, така структура має певні недоліки як з точки зору будови, так і щодо складових. Чомусь у цій структурі відсутня соціальна складова або ж соціальний потенціал, який ґрунтується на соціальному капіталі, створеному на підприємстві (оздоровча житлова база). Адже, маючи такий потенціал, підприємство більш потужно може реалізувати інші складові конкурентного потенціалу. І, на нашу думку, соціальний потенціал має входити окремою складовою до загальної структури конкурентного потенціалу.

У структурі, представлений в джерелі [5, с. 74–77], окремо подається трудова та інтелектуальна складові конкурентного потенціалу, хоча, на нашу думку, трудова об'єднує працю й науковців, управлінців, основних обслуговуючих та допоміжних робітників.

Через це трудовий потенціал – це досить потужна складова, яка має окремо включатись до конкурентного потенціалу. У джерелі [6, с. 91–96] окремо подаються науково-дослідний потенціал, інноваційний та інвестиційний, хоча, на нашу думку, це похідні фінансового потенціалу, які характеризуються окремими капіталовкладеннями підприємства в науку, інновації, інвестиції.

Таким чином, головними в системі управління конкурентним потенціалом мають бути виробничий, фінансовий, трудовий, товарно-комерційний та соціальний потенціали, які включають системні елементи, що більш повно розкривають сутність цих складових.

Висновки. Отже, управління конкурентним потенціалом на підприємстві є основною запорукою досягнення підприємством високого рівня конкурентоспроможності. Управління конкурентним потенціалом передбачає ефективне управління його складовими, а саме виробничою, фінансовою, товарно-комерційною, кадровою та соціальною складовими. Формування структурних елементів системи управління конкурентним потенціалом на підприємстві передбачає сукупність основних функцій, принципів, форм, методів, важелів та інструментів. Кожен структурний елемент системи управління характеризується своїми факторами, параметрами та показниками, під час здійснення впливу на які за допомогою відповідних важелів та інструментів управління, можливим є досягнення головної мети управління, що полягає у підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю : [монографія] / І.В. Балабанова. – Донецьк : Донецький національний університет, 2008. – 458 с.
2. Конкурентні переваги підприємства: оцінка формування та розвитку : [монографія] / [Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова]. – Х. : ВД «ІЖЕК», 2008. – 352 с.
3. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України / [В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк]. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
4. Воронкова А.Е. Проблеми конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова. – К. : Техніка, 2000. – 152 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегии, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА, 2000. – 312 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Дашкова Ко, 2002. – 892 с.

УДК 330.341.1

Павлов В.В.,

кандидат економічних наук,

Київський національний університет технологій та дизайну

УМОВИ І ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Павлов В.В. Умови і особливості інноваційно-орієнтованого розвитку економіки України. Стаття присвячена дослідженню проблем і можливостей забезпечення інноваційно-орієнтованого економічного розвитку України в умовах поширення та розвитку моделі інноваційної економіки в розвинених країнах світу. У статті представлено авторське осмислення ролі та місця інноваційної економіки як поняття, що характеризує умови взаємодії економічних суб'єктів в сучасній економіці, з урахуванням проблем, особливостей та пріоритетів становлення цієї економічної моделі в конкретній країні, зокрема в Україні. Результати статті слід розглядати в контексті їх важливості для стимулювання інноваційно-орієнтованого розвитку України, що обумовлює створення певної форми взаємодії суб'єктів економіки на всіх рівнях (макро-, мезо- та мікро-) в процесі створення інноваційного продукту (ідеї, рішення, технології, товару, послуги) з метою якнайповнішого задоволення суспільних потреб, що динамічно змінюються та розширюються.

Ключові слова: інновації, інноваційна економіка, інноваційно-орієнтований розвиток, економічний розвиток, глобалізація, конкурентоспроможність.

Павлов В.В. Условия и особенности инновационно-ориентированного развития экономики Украины. Статья посвящена исследованию проблем и возможностей обеспечения инновационно-ориентированного экономического развития Украины в условиях распространения и развития модели инновационной экономики в развитых странах мира. В статье представлено авторское осмысление роли и места инновационной экономики как понятия, характеризующего условия взаимодействия экономических субъектов в современной экономике, с учетом проблем, особенностей и приоритетов становления данной экономической модели в конкретной стране, в частности в Украине. Результаты статьи следует рассматривать в контексте их важности для стимулирования инновационно-ориентированного развития Украины, что обуславливает создание определенной формы взаимодействия субъектов экономики на всех уровнях (макро-, мезо- и микро-) в процессе создания инновационного продукта (идеи, решения, технологии, товара, услуги) с целью наиболее полного удовлетворения динамично изменяющихся и расширяющихся общественных потребностей.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, инновационно-ориентированное развитие, экономическое развитие, глобализация, конкурентоспособность.

Pavlov V.V. Conditions and features of innovative-oriented development of Ukraine economy. The article is devoted to the research of problems and possibilities of providing innovation-oriented economic development of Ukraine in the conditions of distribution and development of the model of innovative economy in the developed countries of the world. The article presents the author's understanding of the role and place of the innovative economy as a concept that characterizes the conditions of interaction of economic actors in the modern economy, with taking into account the problems, features and priorities of the formation of this economic model in a particular country, in particular, in Ukraine. The results of this article should be considered in the context of their importance for stimulating innovation-oriented development of Ukraine, which causes the creation of a certain form of interaction between economic actors at all levels (macro, meso and micro) in the process of creating an innovative product (ideas, solutions, technologies, goods, services) with the purpose of the most complete satisfaction of the public needs that are dynamically changing and expanding.

Key words: innovations, innovative economy, innovation-oriented development, economic development, globalization, competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасні дослідники теорії економічного розвитку, зокрема в роботах [6; 9], висловлюють думку про те, що в сучасній, заснованій на знаннях інноваційній економіці на економічне зростання впливає цілий комплекс факторів, серед яких теоретики інноваційної економіки особливо виокремлюють оптимізацію використання знань та технологічних навичок, розробки, впровадження та поширення інновацій. Зростання на макрорівні, на їхню думку, стає кінцевим продуктом застосування знань та інновацій [2; 11]. Для його забезпечення в процесі переходу до моделі інноваційної економіки країни вирішують низку проблем використання обмежених ресурсів, розвитку природного і штучного інтелекту, формування ефективних пропорцій матеріального і нематеріального виробництва, задоволення нематеріальних і матеріальних потреб суспільства, створення, впровадження і поширення інновацій, захисту інтелектуальної власності.

Вирішення цих проблем потребує суттєвого розвитку теоретичного та науково-методологічного апарату, інструментарію дослідження та впровадження наукових рішень стосовно стимулювання економічного розвитку в нових умовах інноваційної економіки, що мало б стати основою для стимулювання та реалізації потенціалу інноваційного розвитку України як основи економічного піднесення. З огляду на це у статті актуалізується проблематика характеристики умов і особливостей інноваційно-орієнтованого економічного розвитку України, що істотним чином пов'язано зі становленням моделі інноваційної економіки в розвинутих країнах світу як найбільш ефективної нині економічної основи соціально-економічних стосунків в сучасному глобалізованому суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Центральним моментом інноваційної діяльності суб'єктів інноваційної економіки науковці вважають специфічну активність суб'єкта, що відповідає основним етапам розвитку інноваційних процесів та спрямована на створення та внесення якісних, принципових змін у власній системі організації, управління, виробництва тощо [18]. Окремлена діяльність є системною, спрямованою на реалізацію нововведень на основі використання та впровадження нових ідей, знань, підходів або трансформації відомих результатів наукових досліджень та практичних розробок у новий або вдосконалений продукт [3].

В цьому контексті сучасні дослідження проблематики формування інноваційної економіки актуальність концепції інноваційної економіки пояснюють збільшенням мінливостей технологій внаслідок постійних інновацій [2; 7; 12], зростанням мобільності галузевих структур, посиленням внутрішньогалузевої інтеграції та глобальної конкуренції [8; 10].

Сучасні дослідники суттєво просунулись у розкритті особливостей, структури та функцій інновацій в сучасній економіці, визначенні ролі тенденцій глобалізації, транснаціоналізації, інтернаціоналізації в поширенні інновацій та економічному розвитку на глобальному рівні та макрорівні. Значні зрушення в цьому плані відбулись і у вітчизняному науковому середовищі, зокрема слід згадати праці українських авторів [1; 4; 6].

Водночас потребують подальшого розвитку та доопрацювання погляди щодо напрямів і шляхів інноваційного розвитку країн в умовах поширення моделі інноваційної економіки в глобальних масштабах. З огляду

на це представлене дослідження зосереджується на збагаченні наукового розуміння сучасних економічних процесів шляхом осмислення, теоретичного узагальнення і структурування проблематики інноваційно-орієнтованого економічного розвитку як домінанти розвитку України з виокремленням місця інноваційної економіки в системі економічних стосунків як:

- рушійної сили інноваційно-орієнтованого розвитку економік країн сучасного світу, тобто *стимулу розвитку економіки*;

- інструмента досягнення цілей розвитку країн економічними методами за умов глобалізації, тобто *способу розвитку економіки*.

Об'єктом дослідження статті є економіка України, яка характеризується специфічно історичними рисами та потребує розробки інструментарію стимулювання реалізації її інноваційного потенціалу.

Предметом дослідження виступають напрями системного впливу на забезпечення інноваційно-орієнтованого розвитку економіки України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження умов і особливостей інноваційно-орієнтованого розвитку національної економіки, а також формування рекомендацій стосовно системного впливу на забезпечення інноваційно-орієнтованого розвитку економіки України. Досягнення вказаної мети припускає вирішення таких завдань:

- аналіз змісту поняття «інноваційна економіка» як феномена з певними особливостями і властивостями;

- визначення факторів і умов становлення моделі інноваційної економіки в Україні;

- формування напрямів дій на макрорівні, що сприяють становленню моделі інноваційної економіки в Україні.

Вирішення цих завдань, як передбачається, сприятиме виділенню місця моделі інноваційної економіки як найважливішого пріоритету інноваційно-орієнтованого розвитку економіки України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Явище інновації нерозривно пов'язано з феноменами зміни, новини, реформи чи ідеями, які є за своєю сутністю традиційними, але сприймаються та подаються як нові. Інноваціями вважаються найрізноманітніші факти, процеси і явища технічного, організаційного, суспільного або психологічного характеру [10]. Інноваційний процес має характер дій, що полягають у виникненні та першому введенні в практику нових технічних, технологічних, організаційних та інших рішень [13]. Ці дії повинні в результаті співробітництва суб'єктів, залучених до інноваційного процесу, генерувати певну цінність інновації, що сформувалась внаслідок взаємодії.

Одним з найбільш широких трактувань поняття інноваційної економіки як сприятливого середовища створення та поширення інновацій є її розуміння як «економіки суспільства, що базується на знаннях, інноваціях, на сприянні розвитку нових ідей, машин, систем і технологій, на готовності до їх практичної реалізації в різних сферах людської діяльності» [14]. У статті автор використовує зазначене поняття як базове, вважаючи за необхідне доповнити його уточненням щодо потреби його реалізації на макро-, мезо- та мікрорівнях за допомогою комплексу взаємоузгоджених та цілеспрямованих дій економічних суб'єктів та держави. В цьому сенсі з'являється потреба уточнення сукупності умов та особливостей, які визна-

чають успішність поступу тієї чи іншої країни (зокрема України) до моделі інноваційної економіки.

Концепція інноваційної економіки, що значною мірою збігається за основними позиціями з ідеями «Нової теорії росту», розробленої в 1980-х рр. американським економістом Полом Ромером («Endogenous Technological Change» [17]), характеризує новий етап в економічному розвитку сучасної цивілізації, в рамках якого виникли і отримали розвиток раніше невідомі технічні і соціальні інститути на шляху оптимізації системи ринкової економіки. Базовими системами інноваційної економіки вважаються інформаційні технології, комп'ютеризовані системи і високі виробничі технології, маркетингові технології та системи.

Характерною ознакою інноваційної економіки є чітка спрямованість відтворювального процесу на досягнення високої технологічної конкурентоспроможності на рівні економіки країни, економіки галузей, економіки підприємств на основі нових знань, технологій та інформації [8; 16]. Саме це дає змогу задовольнити найефективніше потреби суспільства в товарах і послугах, які дуже динамічно змінюються саме в умовах такої економічної моделі. За таких умов формується принципово новий механізм економічного зростання і розвитку, заснований на знаннях і передових технологіях: на перший план виходять інтелектуальні складові товарів і послуг; вирішальними чинниками економічного зростання стають наукоємність продуктів та інтелектуальний потенціал людських ресурсів. Це стало основою і методологічною основою втілення концепції розвитку інноваційної діяльності в контексті стійкого задоволення інтересів суспільства, яка реалізується, наприклад, у рамках моделей системи управління стійким інноваційним соціально-орієнтованим розвитком економіки, а також ґрунтується на органічно сполучених системному і комплексному підходах. В інноваційній економіці наука та технології трансформують та змушують традиційні сфери матеріального виробництва радикально змінювати власну технологічну основу з огляду на те, що не засноване на інноваціях виробництво в інноваційній економіці є нежиттєздатним та непотрібним ринку.

Історія економічного розвитку останніх десятиліть в окремих країнах світу свідчить про позитивний прямий зв'язок між впровадженням нових технологій та

економічним зростанням. Так, з кінця 1970-х рр. [7] США отримали непропорційно значну (відносно частки населення в кількості населення світу) частку світового багатства саме за рахунок зорієнтованості на здійснення високотехнологічних інноваційних змін на ринку, демонструючи, що технологічні інновації є центральним каталізатором сталого економічного розвитку як на рівні конкретних ринків та окремої економіки, так і як наслідок поширення інновацій американського бізнесу по всьому світу, а саме глобальної економічної системи та світового ринку товарів та послуг. Іншим прикладом є те, що саме реалізація інноваційного потенціалу Індії і Китаю в 1980–2000-х роках багато в чому пояснює зростання ВВП цих країн, чому сприяв розвиток національних інноваційних систем даних країн за рахунок значних інвестицій в дослідження та розробки, а також в поширення знань та розвиток персоналу. Пов'язуючи науковий сектор з бізнесом та маркетингом, створюючи стимули для інноваційної діяльності, збалансовуючи імпорт технологій і зусилля зі створення власних високотехнологічних розробок, обидві країни мали динамічне економічне зростання останніми десятиліттями [15].

Особливості формування інноваційного суспільства в розвинених країнах світу супроводжуються становленням економічних і технологічних устроїв, структурні елементи яких формуються під впливом тенденцій інноваційної економіки. За всього різноманіття проблем і протиріч концепції інноваційної економіки важливо використати досвід її становлення в розвинених країнах світу з урахуванням особливостей економіки і специфіки конкретної країни, в якій впроваджуються елементи і принципи нового порядку взаємовідносин економічних суб'єктів, держави і суспільства, зокрема України.

Звертаючись до проблеми створення умов для формування моделі інноваційної економіки на прикладі конкретної країни (України), проаналізуємо тенденції інноваційного розвитку, характерні для цієї країни. Так, представлені на рис. 1 дані щодо динаміки питомої ваги українських підприємств, що займалися інноваціями в період 2000–2015 рр. (побудовано автором на основі даних [5]), свідчать про те, що в середньому інноваційну активність в країні виявляло 11–18% підприємств, ця частка дещо знизилась в період 2004–2010 рр., після чого стабілізувалась на рівні 16–17% до теперішнього часу без відчутних тенденцій до зростання (зниження).

Тобто ніяких проривних тенденцій у поширенні інноваційної активності в країні досі не прослідковується. Навіть навпаки, згідно з даними рис. 2 (побудовано автором на основі даних [5]), питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за останні 8 років стабільно знижувалась, отже, наочною є тенденція до погіршення рівня задоволення потреб споживачів за рахунок саме інноваційної продукції.

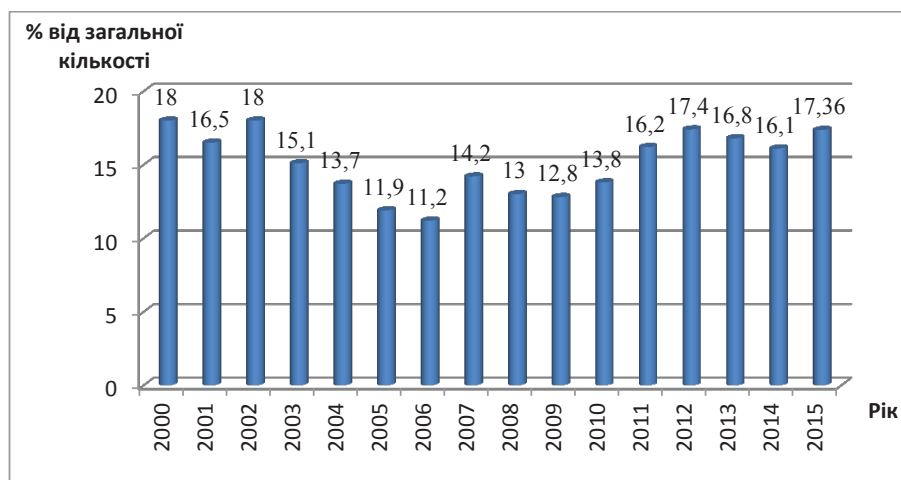


Рис. 1. Зміна питомої ваги підприємств України, що займалися інноваціями у 2000–2015 рр.

Іншими характеристиками, які досліджуються у статті та мають показати тенденції в інноваційній активності України (тобто на шляху до побудови інноваційної економіки), є впровадження у виробництво інноваційних видів продукції (рис. 3, побудовано автором на основі даних [5]) та впровадження нових технологічних процесів (рис. 4, побудовано автором на основі даних [5]) промисловими підприємствами України.

Очевидним є суттєве зниження впровадження інноваційних видів продукції в першій половині 2000-х рр., після чого показник стабілізувався на рівні, нижчому за 5 000 найменувань.

Стабільним є рівень впровадження нових видів техніки та маловідходних та ресурсозберігаючих технологій. Водночас нестабільною є динаміка впровадження нових технологічних процесів, що після вираженої

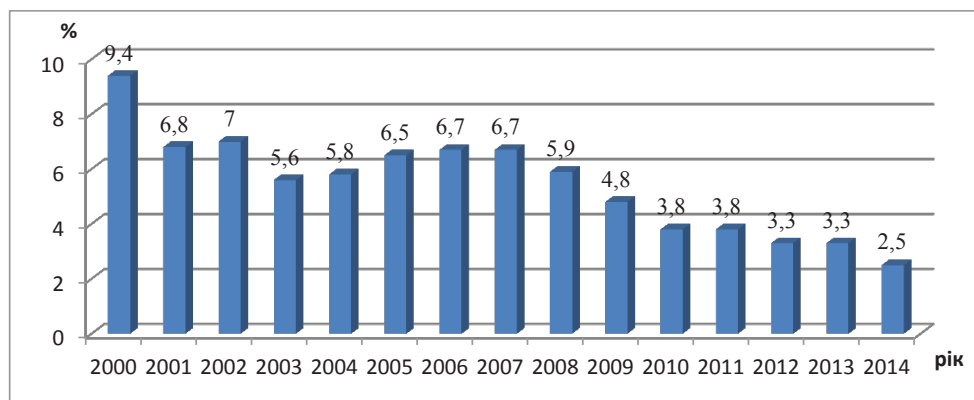


Рис. 2. Питома вага реалізованої в Україні інноваційної продукції в обсязі промислової, %



Рис. 3. Впровадження у виробництво інноваційних видів продукції промисловими підприємствами України в 2000–2015 рр.



Рис. 4. Впроваджено нових технологічних процесів промисловими підприємствами України в 2000–2015 рр.

тенденції до зростання в 2006–2011 рр. вже з 2012 р. отримала від’ємний напрям розвитку.

Важливо також проаналізувати динаміку кількості наукових організацій в країні, що визначають рівень розвитку науки, техніки та технологій, є фундаментом для обґрунтування інноваційних ідей та створення інновацій. Так, згідно з даними рис. 5 (побудовано автором на основі даних [5]) можна говорити про тенденцію до зниження кількості організацій, які виконували наукові дослідження й розробки, починаючи з середини 2000-х рр., вже в кінці цього десятиліття ця кількість стала меншою, ніж в 1991 р., та продовжила динамічне зниження надалі.

Аналізуючи за даними рис. 6 (побудовано автором на основі даних [5]) динаміку наукових кадрів в Україні за 1995–2015 рр., слід відзначити досить суттєве зниження кількості науковців в країні за означений період.

Так, в 2015 р. їх стало майже втричі менше, ніж в 1995 р., натомість кількість кандидатів та докторів наук в країні зростала, що можна пояснити (в контексті зниження кількості науковців взагалі) не підвищенням якості науки, а престижем володіння науковим ступенем часто серед осіб, які безпосереднього відношення до науки не мають (політики, чиновники, представники бізнесу). Дещо парадоксальною є ситуація з даними рис. 6 з 2012 р., коли кількість кандидатів наук в країні стала перевищу-

вати кількість науковців, тобто в країні наявність ступеня фактично перестала бути індикатором роботи саме науковця (з урахуванням того, що далеко не всі науковці є кандидатами наук), більшою мірою орієнтуючись на потреби бізнесу та державних чиновників, які, маючи ступінь, працюють не в наукових установах і не створюють науковий результат після захисту дисертації.

Показовими є дані щодо питомої ваги наукових і науково-технічних робіт у ВВП України (рис. 7, побудовано автором на основі даних [5]), що має стабільну тенденцію до зниження (від 1,36% в 1996 р. до 0,64% в 2015 р.).

Очевидно, й рівень в 0,6% ВВП в 2015 р. є вкрай недостатнім для того, щоб вважати країну інноваційно-орієнтованою та такою, що спрямовує зусилля для побудови інноваційної економіки.

З-поміж проблем, які ускладнюють реалізацію інноваційного процесу під час формування моделі інноваційно-орієнтованого розвитку країни, слід виділити:

- низький рівень залучення людських ресурсів до роботи у секторах економіки, що є основою інноваційної економіки (інформаційні технології, наука, освіта, телекомунікації, сфера інноваційних послуг);
- обмежене співробітництво економіки з наукою;
- обмеженість фінансування інновацій, обумовлена як обмеженими обсягами наявних ресурсів у

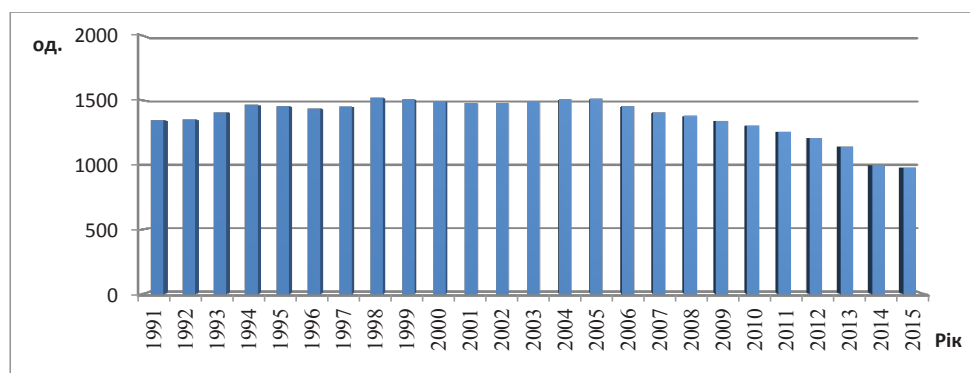


Рис. 5. Кількість організацій, які виконували наукові дослідження й розробки в Україні в 1991–2015 рр.

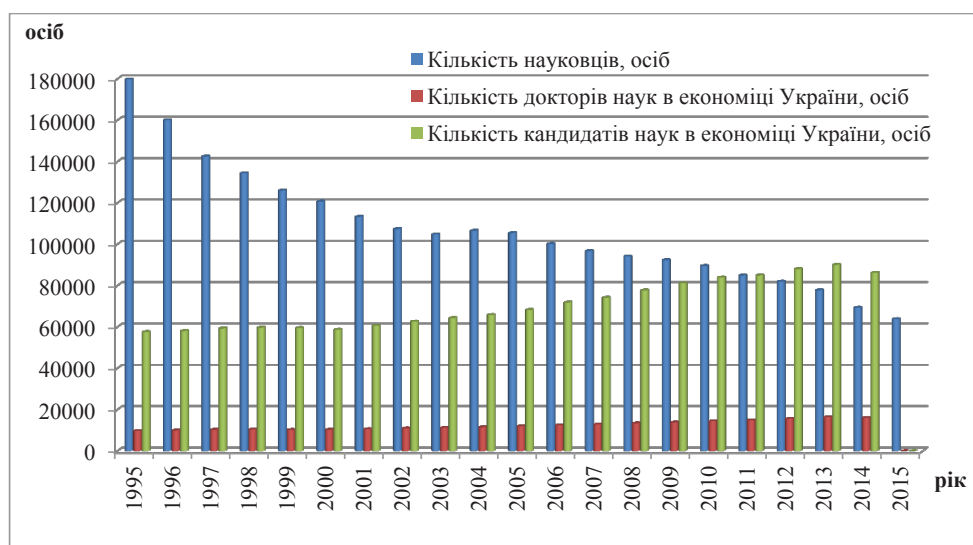


Рис. 6. Наукові кадри в Україні в 1995–2015 рр.

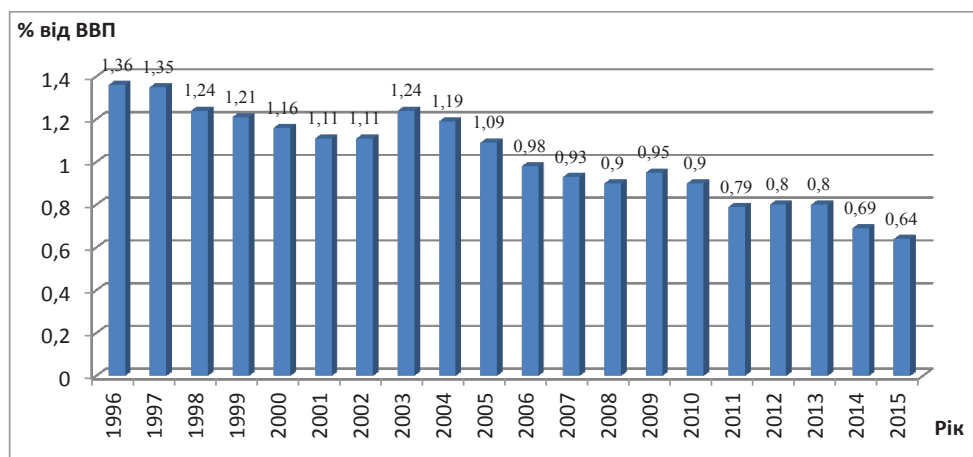


Рис. 7. Питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України в 1996–2015 рр.

компаній країн та у держави, так і відсутністю пріоритетності у фінансуванні інновацій (результати від впровадження яких часто можуть бути виявлені лише в середньо- та довгостроковому періоді, а капіталовкладення вимагаються суттєві);

- незначна частка підприємств, діяльність яких орієнтована на нові технології;

- низький рівень компетентісного потенціалу людських ресурсів, обмеженість висококваліфікованих кадрів, готових до продуктивної діяльності, заснованій на створенні та поширенні знань і інновацій;

- обмеженість внутрішньогалузевого співробітництва та взаємовигідного обміну «ноу-хау»;

- обмежений доступ до високоспеціалізованих консультаційних послуг у сфері нових технологій, трансферу знань та інновацій;

- низький рівень приватно-державного партнерства в інноваційній сфері;

- непоширеність систем мотивації та стимулювання, пов'язаних з індивідуальними досягненнями працівників у сфері інновацій;

- низький рівень юридичної культури в галузі охорони авторського права та інтелектуальної власності;

- нерозвинені та неефективні патентні процедури.

Водночас стрімкий розвиток новітніх інформаційних технологій, наростаючі потоки інформаційних, зокрема аудіо-, відео-, даних, створення нових комунікаційних зв'язків визначають характер переходу країни до пошуків інноваційної активності на макро-рівні, реалізації окремих інноваційних проектів на рівні окремих підприємств, до розробки інноваційної системи на рівні країни як запоруки успіху економіки. Це потребує все більш рішучої заміни традиційного бачення ролі та місця України в системі світового господарства, актуалізації значення інновацій у створенні сталих позицій підприємств країни на світових ринках, в забезпеченні добробуту населення країни, його зростаючих під впливом проривних змін в сучасних технологіях споживчих потреб. Таке бачення доцільно базувати на досягненні певних орієнтирів, які притаманні інноваційній економіці, а також створювати умови та вживати заходів з метою досягнення цих орієнтирів.

Забезпечити втілення ініціатив та принципів, закладених в концепції інноваційної економіки, і досягнення

встановлених цільових орієнтирів розвитку країни дасть змогу формування системи управління інноваційним розвитком країни. Подібна система є відкритою системою найбільш важливих елементів, що забезпечують цілеспрямований поступ країни на шляху інноваційного розвитку (рис. 8, розроблено автором).

Таким чином, саме інноваційність стає ключем для вирішення проблем розширення ринкових можливостей та посилення ринкових позицій як на рівні конкретної країни, галузі, так і на рівні підприємства за умов цілеспрямованої, узгодженої на макро-, мезо- та мікро-рівнях проактивної політики створення інноваційної економіки як моделі економічного розвитку України.

Висновки. В сучасному світі економічну основу інноваційного розвитку на рівні економіки окремої країни утворює «інноваційна економіка», яка повинна поєднувати вимоги ринкової раціональності з можливостями для створення, широкого впровадження та дифузії інновацій, що є основою для зростання споживчих потреб населення країни та виробничого потенціалу її економічних суб'єктів. У статті охарактеризовано специфіку економіки, заснованої на інноваціях, окреслено проблеми та пріоритети інноваційно-орієнтованого розвитку економіки України, представлено і проаналізовано комплекс взаємозв'язаних елементів функціонування економічної системи України за умови їх орієнтації на впровадження моделі інноваційної економіки.

Важливим фактором стимулювання інноваційно-орієнтованого розвитку економіки є вирішення протиріч макро-, мезо- і мікроекономічних інтересів в економічній системі країни, узгодження цілей шляхом орієнтації на певну, конкретну модель розвитку на всіх рівнях з ієрархічним підпорядкуванням інтересів на всіх рівнях потребам створення, широкого впровадження та поширення інновацій як найважливішої умови забезпечення конкурентоспроможності підприємств, галузей, економіки країни на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Перспективи подальших досліджень на основі і з використанням наукових результатів статті також полягають в аналізі, структуризації і формалізації моделей економічного розвитку країн, а також у виявленні напрямів оптимізації управління економікою на макро-рівні в сучасному глобалізованому суспільстві.

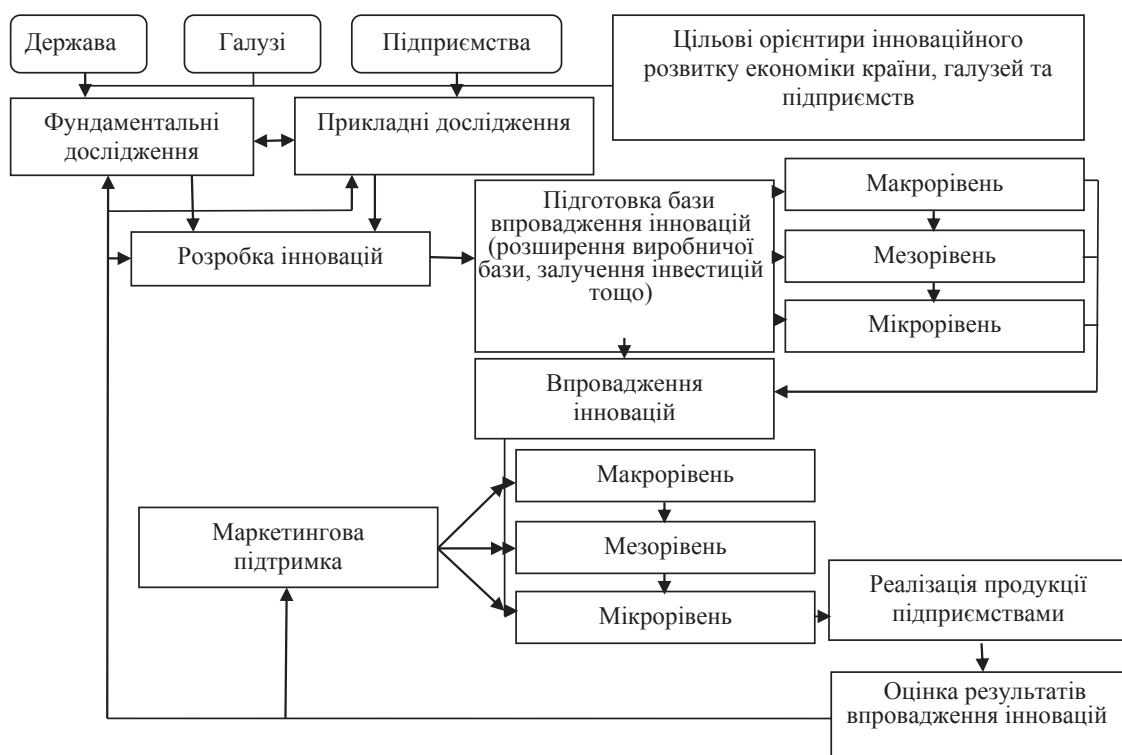


Рис. 8. Система стимулювання інноваційно-орієнтованого розвитку економіки країни

Список використаних джерел:

1. Бажал Ю.М. Інноваційна теорія економічного розвитку: М. Туган Барановський, Й. Шумпетер і проблеми перехідної економіки України / Ю.М. Бажал // Наукові записки НаУКМА. – 2000. – Т. 18. Економічні науки. – С. 3–7.
2. Богашко О.Л. Еволюція теоретичних підходів до інноваційного розвитку в економічній науці / О.Л. Богашко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – С. 23–29.
3. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / В.О. Василенко, В.Г. Шматько ; за ред. В.О. Василенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
4. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : [монографія] / [О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій]. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 368 с.
5. Держкомстат України : офіційний інтернет-ресурс (2014 р. – дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції; з 2015 р. – державні статистичні спостереження щодо кількості докторів та кандидатів наук в економіці України скасовані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Желюк Т.Л. Трансформаційні процеси економічної системи в умовах сучасних викликів : [монографія] / Т.Л. Желюк ; за заг. ред. В.І. Гринчуцького. – Тернопіль : Крок, 2014. – 544 с.
7. Коломієць І.Ф. Еволюція теорій інноваційно-технологічного розвитку в ретроспективній оцінці / І.Ф. Коломієць, Г.В. Гошовська // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 178–186.
8. Комаров В.М. Основные положения теории инноваций / В.М. Комаров. – М. : Издат. дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 190 с.
9. Роузфилд С. Порівнюємо економічні системи. Культура, багатство та влада в XXI столітті / С. Роузфилд. – К. : К.І.С., 2005.
10. Халабуда Ю.Э. О сущности и содержании основных категорий теории инноваций / Ю.Э. Халабуда // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 1. – С. 16–20.
11. Lessons from Schumpeterian growth theory / [P. Aghion, U. Akcigit, P. Howitt] // American Economic Review. – 2015. – № 105 (5). – P. 94–99.
12. Edquist C. Striving towards a Holistic Innovation Policy in European countries – But linearity still prevails! / C. Edquist // STI Policy Review. – 2014. – № 5 (2). – P. 1–19.
13. Hamacher S. Exploring the Frugal Innovation Process – An Empirical Study of a New Emerging Market Phenomenon / S. Hamacher // Copenhagen Business School, Center for Business and Development Studies, Master Thesis. – 2014.
14. Kotter J. How the most innovative companies capitalize on today's rapid-fire strategic challenges and still make their numbers / J. Kotter // Harvard Business Review. – 2012. – № 90 (11). – P. 43–58.
15. Peilei F. Innovation capacity and economic development: China and India / F. Peilei // Economic Change and Restructuring. – 2011. – № 44 (1/2). – P. 49–73.
16. Prahalad C.K. Bottom of the Pyramid as a Source of Breakthrough Innovations / C.K. Prahalad // Journal of Product Innovation Management. – 2012. – № 29 (1). – P. 6–12.
17. Romer P.M. Endogenous Technological Change / P.M. Romer // Levine's Working Paper Archive. – 1999. – № 2135.
18. Segarra A. High-growth firms and innovation: an empirical analysis for Spanish firms / A. Segarra, M. Teruel // Small Business Economics. – 2014. – P. 1–17.

Бірбіренко С.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та корпоративного управління,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Папач Т.С.,
магістрант,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Бірбіренко С.С., Папач Т.С. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасних ринкових умовах. У статті досліджено сутність поняття «конкурентоспроможність». Визначено економічний зміст конкурентних переваг. Проаналізовано фактори, які чинять вплив на конкурентоспроможність підприємства. Визначено ознаки конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентна позиція, конкурентоспроможні фактори, оцінки конкурентоспроможності, конкурентні переваги, конкурентні критерії, рентабельність.

Бирбиренко С.С., Папач Т.С. Пути повышения конкурентоспособности предприятия в современных рыночных условиях. В статье рассмотрено понятие «конкурентоспособность». Определено экономическое содержание конкурентных преимуществ. Проанализированы факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия. Определены признаки конкурентоспособности предприятия. Предложены пути повышения уровня конкурентоспособности предприятий в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, конкурентная позиция, конкурентоспособные факторы, оценки конкурентоспособности, конкурентные преимущества, конкурентные критерии, рентабельность.

Birbirenko S.S., Papach T.S. Ways to increase the contention of an enterprise. In the article, the concept of “competitiveness” is examined. The economic content of competitive advantages is determined. The factors that influence the competitiveness of the enterprise are analyzed. The signs of the enterprise’s competitiveness are determined. The ways of increasing the level of competitiveness of enterprises in the modern market conditions are suggested.

Key words: competitive position, competitive advantages, competitiveness, competition, competitive criteria, evaluation of competitiveness, profitability, competitiveness factors.

Постановка проблеми. На нашу думку, питання конкурентоспроможності підприємства набувають нагального значення, оскільки якщо підприємство конкурентоспроможне та розвивається в цьому напрямі, то воно може знаходитись на ринку та конкурувати з іншими підприємствами. Нині ринок перенасичений підприємствами, які створюють аналогічну продукцію, але втримуються лише ті, які мають найвигідніші конкурентні переваги відносно інших підприємств. Немає сумніву, що конкуренція є головним координуючим, мотивуючим та організаційним механізмом ринкової економіки, в основу якої покладено суперництво між окремими суб'єктами ринкового господарювання за найкращі умови виробництва і реалізації товарів і послуг, можливість очолювати та утримувати ключові позиції на ринках (світовому, галузевому, державному, товарів та послуг, капіталу тощо). Тому дослідження стосовно пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблем конкуренції та конкурентних відносин відображено у великій кількості праць фундаторів економічної науки і сучасних вчених-економістів. Істотний внесок у дослідження питань сутності конкуренції та її інституційного регулювання зробили представники різних шкіл

і напрямів економічної теорії, такі як, зокрема, Е. Бем-Баверк, С. Брю, П. Буагільбер, Л. Вальрас, Ф. Візер, Дж. Гелбрейт, У. Джевонс, Н. Калдор, Дж. Кейнс, Й. Кірцнер, Дж. Кларк, А. Курно, К. Макконелл, А. Маршалл, К. Менгер, Л. Мізерс, Дж. Мілль, Ф. Найт, В. Ойкен, У. Петті, А. Пігу, М. Портер, К. Прахалад, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, П. Самуельсон, Ж.Б. Сей, А. Сміт, А. Тюрго, Ф. Хайєк, Г. Хамел, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер. Творчий внесок у розробку проблем конкуренції зробили також вітчизняні науковці, такі як, зокрема, Л. Антонюк, В. Базилевич, О. Беляєв, Н. Бунге, В. Гесць, А. Ігнатюк, А. Мазаракі, І. Малій, О. Швиданенко, В. Орлов, В. Гранатуров, І. Кораблінова, С. Новицька (Бірбіренко), Т. Лозова, П. Воробієнко, С. Воробієнко.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та розробка теоретичних аспектів і підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність» та шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності з рекомендацією подальшого практичного впровадження.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства набуває все більшого значення. В умовах ринку неможливо досягти постійного успіху, якщо не планувати ефективного розвитку бізнесу, не поширю-

вати інформацію про власні перспективи, не моніторити становище конкурентів на ринку та стан своєї конкурентоспроможності.

Підвищення рівня конкурентоспроможності стоєть усіх рівнів та сторін, а саме продукції, підприємства, галузі. При цьому вагомий роль набуває конкурентоспроможність підприємства як особливої ланки економіки. В прогресивних джерелах поняття «конкурентоспроможність» пов'язують з боротьбою самостійних об'єктів, які прагнуть здобути головні фінансові ресурси. Конкуренція служить характерною ознакою, яка дає змогу оцінити ступінь розвитку ринку. Про зрілість фірми та значний ступінь розвитку ринкових відносин свідчить наявність високого рівня конкурентного впливу [11, с. 201].

Конкуренція – важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування. Вона є тією ринковою силою, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, яка врівноважує ринкові ціни. Чим сильніше конкуренція серед продавців, тим більше пропозиція товарів перевищує попит покупців. Коли конкуренція серед продавців слабшає, попит поволи наздоганяє пропозицію, а згодом перевищує її. Також слід відзначити, що на конкурентоспроможність впливають безліч факторів, які необхідно враховувати під час розроблення стратегії розвитку підприємства [10, с. 523–532].

Основні фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, умовно можна розділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів відносять політичну обстановку в державі, законодавчу базу, економічні зв'язки, наявність конкурентів, розміщення виробничих сил, наявність сировинних ресурсів, загальний рівень техніки та технологій, систему управління промисловістю, концентрацію виробництва. Внутрішніми факторами є система та методи управління підприємством, рівень технологій процесу виробництва, рівень організації процесу виробництва, система довгострокового планування, орієнтація на маркетингову концепцію, інноваційний характер виробництва тощо.

В сучасних економічних умовах підприємствам важко витримувати конкурентну боротьбу на ринку, тому необхідно шукати шляхи підвищення конкурентоспроможності.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий та послідовний процес пошуку й реалізації організаційних рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний плановірно, відповідно до вибраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому оточенні підприємства, а також внесенням відповідних коректив [3, с. 143–157].

Ми вважаємо, що одним із найефективніших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є впровадження інновацій.

Інновація – ідея, новітній продукт в галузі техніки, технології, організації праці, управління, а також в інших сферах наукової та соціальної діяльності, що заснована на використанні досягнень науки і передового досвіду, є кінцевим результатом інноваційної діяльності [4, с. 15–25].

Проаналізувавши декілька визначень різних вчених-економістів [1, с. 90; 4, с. 18; 6, с. 24; 7–9], ми встановили, що існують п'ять видів інновацій: 1) інновації,

наслідком яких є виробництво нового продукту, який має якісно нові особливості по відношенню до наявних; 2) новий підхід до комерційного використання продукції без суттєвої зміни технології її виробництва; 3) вихід на нові ринки збуту галуззю, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні; 4) використання нових джерел сировини і напівфабрикатів; 5) зміна організаційних та інституційних форм, наслідком чого може бути, наприклад, створення монопольного положення або ослаблення монопольної влади іншого підприємства.

Отже, щоб бути конкурентоспроможним у сфері «сильної» конкуренції, підприємству необхідно мати всі види знань, тобто мати достовірну інформацію, вміти нею користуватися і найвигідніше її використовувати. Вирішальне значення для конкурентоспроможності мають вміння та таланти людей, а також обов'язково їхня «інформованість».

Для конкурентоспроможності підприємства в інформаційній площині можна визначити такі ознаки: 1) динамічність – критерій конкурентоспроможності з часовим характером, що означає положення об'єкта в конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності; 2) релевантність – конкурентні переваги даного підприємства відносно іншого, що можуть бути визначені тільки в межах релевантного зовнішнього середовища; 3) актуальність – дані про розвиток технологій, які відображають теперішній стан передових технологічних досягнень підприємства; 4) відносність – коли конкурентоспроможність виявляється через порівняння характеристик даного підприємства з характеристиками іншого, що діють на тому ж ринку.

Конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупця порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку. Визначається вона конкурентними перевагами. Крім того, на конкурентоспроможність впливають:

- конкурентоспроможність товарів підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- вид товару;
- місткість товару;
- легкість доступу на ринок;
- однорідність ринку;
- конкурентність позиції підприємств, що вже є на ринку;
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість введення інновацій.

Можливість компанії конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сполучення економічних засобів діяльності підприємства, що надає перевагу в умовах конкурентної боротьби. На рівень конкурентоспроможності торговельної фірми впливають науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій продажу, використання новітніх винаходів та відкриттів, залучення сучасних засобів автоматизації збуту та збільшення асортименту продукції. Рівень конкурентоспроможності торговельної фірми залежить від того, якими товарами вони торгують, де і як ці товари споживаються [5, с. 125–139].

Конкурентні позиції підприємства на ринку залежать також від тієї підтримки, яку підприємство отримує з боку національних державних органів та інших організацій шляхом надання гарантій експортних кре-

дитів, їх страхування, звільнення від податків, надання експортних субсидій, забезпечення інформацією про кон'юнктуру ринку [1, с. 194–205].

Аналізуючи всі фактори, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, ми виділили і пропонуємо до практичного застосування деякі шляхи підвищення конкурентоспроможності.

1) Постійне використання нововведень. В умовах ринкової економіки конкуренція та загроза банкрутства спонукають удосконалювати виробництво, підвищувати якість продукції, знижуючи її собівартість. Рушійною силою зростання конкурентоспроможності підприємства є також впровадження інновацій. Саме на їх основі розробляються сучасні технології, нові підходи до організації виробництва, управління якістю продукції, які обумовлюють успіх і ефективність діяльності підприємства. Конкуренція лише створює ситуацію необхідності пошуку конкурентних переваг фірми і конкурентоспроможності товару, тобто лише спонукає удосконалювати увесь процес: від виробництва до збуту і споживання. А самі конкурентні переваги забезпечує реалізація підприємством інновацій [2, с. 1101–1109].

2) Пошук нових ідеальних форм продукту, який випускається. Товар постійно потрібно видозмінювати та удосконалювати для того, щоб утримувати свою конкурентну позицію на ринку.

3) Випуск продукції високої якості. Якість продукції – це сукупність властивостей, які обумовлюють її придатність для задоволення певних потреб. З точки зору покупця якість продукту визначається більшою мірою цінами і зовнішнім виглядом товару. Окремі покупці мають різні потреби, причому ті товари, які задовольняють ці потреби найкращим чином, розглядаються як товари з найвищою якістю.

4) Збут товару в ті сегменти ринку, де вимоги до якості та обслуговування вище. Чим вище на сегменті вимоги до якості товару, тим важче туди потрапити та утримувати боротьбу за певний сегмент, а якщо підприємству вдається утримати свої позиції на цьому сегменті, то це свідчить про високий рівень підприємства та про його конкурентоспроможну продукцію.

5) Використання якісної сировини і матеріалів. Якщо підприємство використовує якісні матеріали для виготовлення товару, то товар буде якісним, довгостроковим. В такому разі у покупців не з'явиться бажання перейти до інших продавців.

6) Матеріальне заохочення працівників та вдосконалення умов праці. Одним з найпотужніших та найефективніших засобів стимулювання персоналу до творчої та активної праці є заохочення. Заохочення є закономірним результатом позитивної оцінки дій працівника та результатів його праці. Воно реалізується шляхом публічного визнання заслуг працівника. Правовими нормами встановлюється ціла система стимулювання праці, яка включає в себе види заохочень, підстави для заохочень та порядок їх застосування.

7) Проведення постійних досліджень ринку. Маркетингові дослідження ринку є обов'язковою умовою успіху товарів, пропонованих на ринку. Вони ефективні в тому разі, коли розглядаються не тільки як процес отримання важкодоступної комерційної інформації, але і як засіб, що забезпечує керівництво організації аналітичними висновками про зміни маркетингового середовища з метою покращення можливостей системи управління.

8) Інвестування наукових досліджень, що націлені на покращення продукції. Інноваційна діяльність здійснюється за такими напрямками: проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції; розробка, освоєння, випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій; розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального й екологічного становища; технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

9) Реєстрація власного товарного знаку. Торговельна марка – це індивідуальне позначення, що дає змогу покупцям розпізнавати послуги та товари одних виробників від подібних товарів чи послуг, що пропонують інші виробники. Торговельна марка є своєрідною візитівкою, за якою покупці відрізняють товари на полицях магазинів, в рекламі, на білбордах і оголошеннях. Торговельна марка є унікальною, зареєстрованою із дотриманням законодавства.

Ми вважаємо, що практичне вжиття запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства і росту конкурентоспроможності загалом.

Висновки. У статті нами було виявлено, що конкурентоспроможність є особливою властивістю соціально-економічної системи, пов'язаною із задоволенням потреб суспільства, тоді як нині це поняття здебільшого змішується з оцінкою її ступеня, що призводить до неоднозначності тлумачень і суперечливості наявного в цій галузі апарата. На наш погляд, для досягнення конкурентоспроможності підприємства необхідно забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається в цільових сегментах ринку.

Під конкурентоспроможністю товару розуміється властивість товару, на основі якої даний товар перевершує в певний момент часу за якісними і ціновими характеристиками аналоги в конкретному сегменті ринку без шкоди для виробника. Крім того, на наш погляд, необхідно підвищити потенціал конкурентоспроможності підприємства, отже, і його підрозділів, до рівня світових виробників в даній галузі. Цей показник характеризує можливість успішної роботи організації в майбутньому. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємство повинно мати певний набір внутрішніх конкурентних переваг, а саме конкурентоспроможність товару, стабільний фінансовий стан підприємства, ефективність маркетингової діяльності, рентабельність продажів, імідж (марочний капітал) підприємства, ефективність менеджменту.

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Підтримка на високому рівні конкурентоспроможності забезпечується всіма компонентами наявних у підприємства маркетингових засобів. Виробництво й ефективна реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг – узагальнюючий показник життєздатності підприємства, його вміння ефективно використовувати свій виробничий, науково-технічний, трудовий, фінансовий потенціал.

Список використаних джерел:

1. Новицька С. Визначення необхідності ефективного оцінювання конкурентних переваг підприємства / С. Новицька, І. Яцкевич // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць. – Вип. 1 (46). – О. : ОНМУ, 2014. – С. 98–109.
2. Воробієнко С. Визначення складу показників конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг / С. Воробієнко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – Т. 5. – Вип. 248. – С. 1101–1109.
3. Гранатуров В. Удосконалення системи визначень у сфері конкурентоспроможності / В. Гранатуров, В. Осипов // Економіка промисловості. – 2005. – № 3(29). – С. 143–157.
4. Гранатуров В. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління : [монографія] / В. Гранатуров, І. Кораблінова / за наук. ред. В. Гранатурова. – К. : Кафедра, 2012. – 320 с.
5. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посібник] / І. Должанський, Т. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
6. Довбенко В. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації / В. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6 (35). – С. 29–35.
7. Балабанова Л. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу : [монографія] / Л. Балабанова, А. Кривенко. – Донецьк : ДонГУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.
8. Жихор О. Тенденції інноваційного розвитку економіки України в рамках реалізації стратегії економічного зростання / О. Жихор, Т. Куценко // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2011. – Вип. 32. – С. 21–26.
9. Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / за ред. В. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
10. Базилевич В. Історія економічних учень : [підруч.] / В. Базилевич. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
11. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : [монографія] / Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 273 с.

УДК 005.336.4:005.591.6

Сиваш Ю.М.,
аспірант кафедри економіки,
управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КРЕАТИВНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ НА ІННОВАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ ІННОВАЦІЙ

Сиваш Ю.М. Методичний підхід до оцінки креативності працівників на інноваційному підприємстві як складова управління створенням інновацій. У статті поглиблено методичні положення щодо оцінки креативності працівників на інноваційному підприємстві як складової в процесі управління інноваціями на підприємстві. В результаті проведених досліджень наукових праць з вирішення цієї проблеми запропоновано комплекс коефіцієнтів і показників для оцінювання креативності працівників. Побудовано функцію приналежності підприємств до якісних рівнів (низького, середнього, високого) за інтегральним показником креативності.

Ключові слова: оцінка, креативність працівників, інноваційне підприємство, управління, інновації.

Сиваш Ю.М. Методический подход к оценке креативности сотрудников на инновационном предприятии как составляющая управления созданием инноваций. В статье углублены методические положения касательно оценки креативности сотрудников на инновационном предприятии как составляющей в процессе управления инновациями на предприятии. В результате проведенных исследований научных трудов по решению этой проблемы предложен комплекс коэффициентов и показателей для оценки креативности сотрудников. Построена функция принадлежности предприятий к качественным уровням (низкий, средний, высокий) по интегральному показателю креативности.

Ключевые слова: оценка, креативность сотрудников, инновационное предприятие, управление, инновации.

Sivash Yu.M. Methodical approach to the evaluation of the creativity of employees at an innovative enterprise as a component of innovation management. Methodological provisions for evaluating the creativity of employees at an innovative enterprise as a component in the process of managing innovations in an enterprise are deepened in the article. As a result of the conducted research of scientific works on the solution of this problem, a set of coefficients and indicators for evaluating the creativity of employees was proposed. The function of ownership of enterprises to quality levels (low, medium, high) is constructed according to the integral indicator of creativity.

Key words: evaluation, creativity of employees, innovative enterprise, management, innovation.

Постановка проблеми. Діяльність широкого кола підприємств пов'язана з розробкою та впровадженням інноваційних продуктів на підприємствах, що потребує від персоналу оволодіння новими знаннями, навичками, а також методичними підходами, які можуть бути використані для вирішення організаційних питань щодо створення інновацій. Реалізація таких завдань передбачає заохочення нестандартних, креативних підходів до розв'язання складних функціональних ситуацій, які виникають у процесі управління підприємствами; здійснення професійно-кваліфікаційної переорієнтації кадрів відповідно до інноваційних трансформацій; застосування креативності як одного з ключових чинників саморозвитку, самореалізації, самовдосконалення працівників та забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Результатом креативної, тобто творчої, діяльності людини є новація – все те нове, що може бути використано для утримання попиту споживачів на продукцію підприємства та розвиватися у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу питань забезпечення інноваційного розвитку підприємств присвячено роботи В. Гейця, М. Дороніної, С. Ілляшенка, Ю. Корчагіна, Дж. Гілфорд, Дж. Келлі, Д. Богоявленська, М. Довгань, Н. Козачук, М. Костюченко, Т. Левадної, Е. Торренс, Т. Тюріна, Д. Харінгтона. Водночас, незважаючи на численні експериментальні й теоретичні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, проблемний характер вивчення креативності потребує додаткових досліджень, що мають бути спрямовані на вдосконалення та розроблення теоретично-методичного забезпечення, яке дасть змогу кількісно визначити креативність працівників інноваційних підприємств. Таке дослідження сутності та різних аспектів прояву креативності, аналізу головних компонентів інтелектуально-креативних ресурсів працівників, сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів, які необхідно враховувати під час здійснення управління креативністю персоналу, а також принципів і методології оцінки рівня креативності співробітників у площині її комерційного використання слід провести для ефективної підтримки процесу інноваційної діяльності та забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Вищезазначене обумовило вибір теми статті.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у розширенні і поглибленні методичних положень до оцінки креативності працівників на інноваційному підприємстві як складової в процесі управління інноваціями на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те, що науковці і суб'єкти управління активно досліджують використання креативності у вирішенні виробничо-господарських проблем, вказують на форми і напрями стимулювання креативності, здійснюють спроби планувати креативну діяльність, організовувати її, а також мотивувати працівників до креативності, недостатньо розробленим залишається методичний інструментарій щодо оцінювання креативного потенціалу підприємств. Це істотно ускладнює контролювання і регулювання креативного потенціалу працівників та підприємства. В результаті проведених досліджень наукових праць з вирішення цієї проблеми [1–5] запропоновано комплекс коефіцієнтів і показників для оцінювання креативності працівників:

Коефіцієнт креативної активності працівників підприємства:

$$k1=q1/q2, \quad (1)$$

де $q1$ – середньооблікова кількість креативних працівників;

$q2$ – середньооблікова кількість персоналу підприємства.

Коефіцієнт реалізованих пропозицій щодо удосконалення та оптимізації процесів/продуктів, що надійшли від працівників:

$$k2=q3/q4, \quad (2)$$

де $q3$ – прийнята кількість пропозицій щодо удосконалення та оптимізації процесів/продуктів, що надійшли від працівників;

$q4$ – загальна кількість пропозицій щодо удосконалення та оптимізації процесів/продуктів, що надійшли від працівників.

Коефіцієнт освіченості креативних працівників:

$$k3=q5/q1, \quad (3)$$

де $q5$ – кількість креативних працівників, які мають вищу освіту.

Коефіцієнт креативної активності працівників із вищою освітою, які працюють за спеціальністю:

$$k4=q6/q7, \quad (4)$$

де $q6$ – середньооблікова кількість креативних працівників з вищою освітою, які працюють за спеціальністю;

$q7$ – середньооблікова кількість працівників з вищою освітою.

Коефіцієнт патентування креативними працівниками:

$$k5=q8/q9, \quad (5)$$

де $q8$ – кількість креативних ідей, які запатентовано креативними працівниками;

$q9$ – кількість висунутих креативних ідей креативними працівниками.

Показник продуктивності креативних працівників:

$$p6=q7/q1. \quad (6)$$

Показник продуктивності креативних працівників із вищою освітою, які працюють за спеціальністю:

$$p7=q7/q6. \quad (7)$$

Показник продуктивності креативних працівників без вищої освіти:

$$p8=q7/q8, \quad (8)$$

де $q8$ – кількість креативних працівників без вищої освіти.

Коефіцієнт участі креативних працівників у формуванні і реалізації креативних ідей:

$$k9=q9/q1, \quad (9)$$

де $q9$ – середньооблікова кількість креативних працівників, які беруть участь як у формуванні креативних ідей, так і у виконанні робіт із підготовки їх для впровадження.

Коефіцієнт участі креативних працівників у формуванні креативних ідей:

$$k10=q10/q1, \quad (10)$$

де $q10$ – середньооблікова кількість креативних працівників, які беруть участь лише у формуванні креативних ідей.

Коефіцієнт участі креативних працівників у реалізації креативних ідей:

$$k11=q11/q1, \quad (11)$$

де q_{11} – середньооблікова кількість креативних працівників, які беруть участь лише у виконанні робіт із підготовки ідей для впровадження.

Коефіцієнт участі креативних працівників з вищою освітою, які працюють за спеціальністю, у формуванні і реалізації креативних ідей:

$$k_{12} = q_6 / q_9. \quad (12)$$

Коефіцієнт участі креативних працівників з вищою освітою, які працюють не за спеціальністю, у формуванні і реалізації креативних ідей:

$$k_{13} = q_4 / q_9. \quad (13)$$

Коефіцієнт участі креативних працівників з вищою освітою, які працюють за спеціальністю, лише у формуванні креативних ідей:

$$k_{14} = q_6 / q_{10}. \quad (14)$$

Коефіцієнт участі креативних працівників з вищою освітою, які працюють не за спеціальністю, лише у формуванні креативних ідей:

$$k_{15} = q_4 / q_{10}. \quad (15)$$

Коефіцієнт участі креативних працівників з вищою освітою, які працюють за спеціальністю, лише у реалізації креативних ідей:

$$k_{16} = q_6 / q_{11}. \quad (16)$$

Показник участі креативних працівників з вищою освітою, які працюють не за спеціальністю, лише у реалізації креативних ідей:

$$p_{17} = q_7 / q_{11}. \quad (17)$$

За результатами розрахунку вищевведених коефіцієнтів і показників (1–17) можна визначити наявний рівень та резерви для підвищення креативності персоналу. Ця інформація необхідна для формування управлінських рішень щодо впливу на фактори, які

впливають на ефективність управління креативним потенціалом підприємства. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що для обчислення вищевведених коефіцієнтів і показників використати дані офіційної статистики неможливо, оскільки необхідна первинна інформація від самих підприємств, тому запропонований комплекс показників адресований винятково суб'єктам інноваційної діяльності.

Інтегральний показник креативності розраховується шляхом середньозваженої для креативних працівників та для креативних працівників з вищою освітою, які працюють за спеціальністю, та буде змінюватись від 0 до 1. Далі необхідно розмежувати низький, середній та високий рівні цього показника. Як експертів доцільно залучати адміністративний персонал підприємства.

Для визначення функції приналежності потрібно застосовувати експертні методи, коли експерти задають значення параметрів певного досліджуваного явища. Тоді функція приналежності визначить залежність між частотою віднесення параметрів, інтегрального коефіцієнта креативності і кількісними характеристиками до певного класу, а саме низького, середнього, високого. Частота визначається питомою вагою кількості позитивних відповідей експертів щодо приналежності інтегрального коефіцієнта креативності за складовими до заданого класу у їх загальній кількості.

Згідно з правилами застосування експертних методів для підтримки надійності інформації на рівні 95% кількість залучених експертів має дорівнювати 15 [8, с. 65], визначення приналежності підприємств до певних класів має бути здійснено на основі аналізу

Таблиця 1

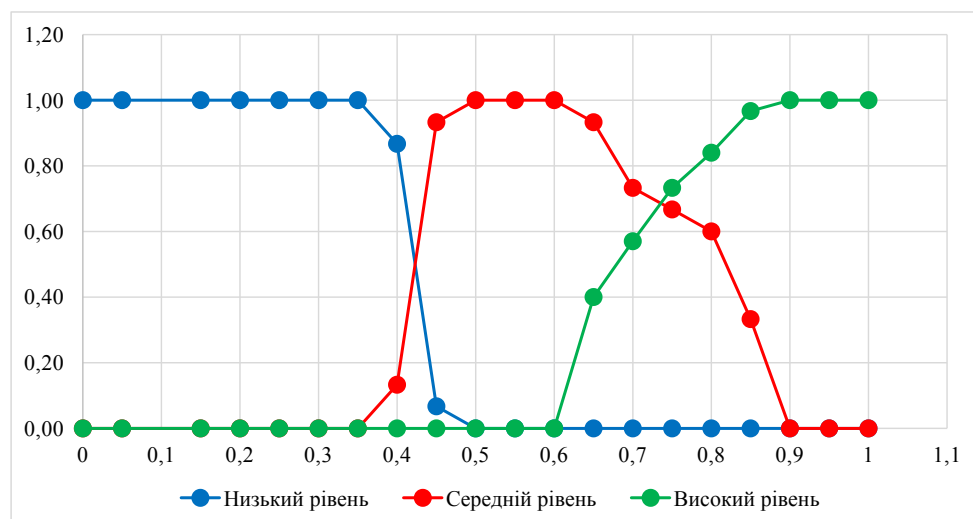
Вихідні параметри для побудови функції приналежності підприємств до якісних рівнів за інтегральним показником креативності

Значення інтегрального показника креативності	Для низького рівня інтегрального показника		Для середнього рівня інтегрального показника		Для високого рівня інтегрального показника	
	частота	значення частоти	частота	значення частоти	частота	значення частоти
0,000	15	1	0	0	0	0
0,050	15	1	0	0	0	0
0,150	15	1	0	0	0	0
0,200	15	1	0	0	0	0
0,250	15	1	0	0	0	0
0,300	15	1	0	0	0	0
0,350	11/15	1	0	0	0	0
0,400	13/15	0,867	2/15	0,133	0	0
0,450	8/15	0,067	14/15	0,933	0	0
0,500	3/15	0	15	1	0	0
0,550	0	0	15	1	0	0
0,600	0	0	15	1	0	0
0,650	0	0	14/15	0,933	1/15	0,400
0,700	0	0	11/15	0,733	4/15	0,570
0,750	0	0	10/15	0,667	5/15	0,733
0,800	0	0	9/15	0,600	6/15	0,840
0,850	0	0	5/15	0,333	10/15	0,967
0,900	0	0	0	0	15	1
0,950	0	0	0	0	15	1
1,000	0	0	0	0	15	1

Таблиця 2

Відповіді експертів щодо якісних рівнів за інтегральним показником креативності

Експерти	Значення інтегрального коефіцієнта креативності																			
	0,000	0,050	0,150	0,200	0,250	0,300	0,350	0,400	0,450	0,500	0,550	0,600	0,650	0,700	0,750	0,800	0,850	0,900	0,950	1,000
1	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30
2	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30
3	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	30
4	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30
5	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30
6	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30
7	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30
8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30	30
9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
11	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
12	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
13	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
14	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
15	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
Сума рангів	150	150	150	150	150	150	150	170	200	230	300	300	300	330	350	380	450	450	450	450
S	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-115	-85	-55	15	15	15	45	65	95	165	165	165	165
S2	18 225	18 225	18 225	18 225	18 225	18 225	18 225	13 225	7 225	3 025	225	225	225	2 025	4 225	27 225	27 225	27 225	27 225	27 225



інтегрального коефіцієнта креативності. Віднесення підприємств до класів низько-, середньо- та високо-привабливих щодо креативності здійснено за бальною оцінкою, згідно з умовами проведення якої приналежність до першого класу оцінювалася в 10 балів, до другого – у 20, а до третього – в 30 балів. Після цього розраховувалися значення частоти віднесення різними експертами працівників до певних класів, що було зіставлене зі значеннями його інтегрального коефіцієнта креативності, що наведено в табл. 3. Відповіді експертів наведено у табл. 2. Отримані дані є вихідними для побудови функцій приналежності працівників до класів з низьким, середнім та високим рівнями інтегрального показника креативності (рис. 1).

Інтегральний показник креативності може приймати значення від 0 до 1, на рис. 2. наведено шкалу для визначення рівня креативності працівника, виходячи зі встановлених якісних рівнів розрахованого інтегрального показника.

Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
0	0,425	0,7451

Рис. 2. Шкала визначення рівня креативності підприємства

Далі необхідно по кожному підприємству розрахувати інтегральний коефіцієнт креативності за відповідний період. Потім доцільно провести групування підприємств за відповідним рівнем цього показника та надати характеристику й рекомендації для кожної групи підприємств.

$$W = \frac{12 \times 294100}{15^2 (20^3 - 20)} = 0,96$$

$$X^2 = 15 \times (20 - 1) \times 0,96 = 273,6$$

Отже, для забезпечення відтворення і приросту креативності підприємства нею необхідно управляти. Управління креативністю є конкретною функцією менеджменту, яка реалізовується через загальні функції (планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання). В результаті керуючого впливу менеджерів на підлеглих під час управління креативним потенціалом підприємства в середовищі організації формується попит на креативність, створюються умови для виявлення креативності носіями потенціалу, отримуються конкретні результати його використання, які можуть зводитись до простого і розширеного відтворення креативного потенціалу або до зниження його рівня.

Висновки. У статті поглиблено методичні положення до оцінки креативності працівників на інноваційному підприємстві як складової в процесі управління інноваціями на підприємстві. В результаті проведених досліджень наукових праць з вирішення цієї проблеми запропоновано комплекс коефіцієнтів і показників для оцінювання креативності працівників. Побудовано функцію приналежності підприємств до якісних рівнів (низького, середнього, високого) за інтегральним показником креативності.

Перспектива подальших досліджень полягає у зборі даних з низки підприємств та розрахунку інтегральних показників креативності за однакові проміжки часу.

Список використаних джерел:

1. Бардадим О. Спадкові та середовищні детермінанти мотивації креативності персоналу / О. Бардадим // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 123–128.
2. Богоявленская Д. Об одном из подходов к исследованию интеллектуального творчества / Д. Богоявленская // Вопросы психологии. – 1976. – № 4. – С. 27–38.
3. Шляхи підвищення ефективності виробництва машинобудівного підприємства / [Л. Жилінська, А. Печеник, Я. Жилінський] // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2 (77). – С. 77–85.
4. Ілляшенко С. Менеджмент та маркетинг інновацій: [монографія] / С. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.
5. Малецький А. Інноваційний персонал як чинник економічного зростання підприємства / А. Малецький // Комуніальне господарство міст. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 94. – С. 368–372.
6. Моляко В. Психологічне дослідження творчого потенціалу особистості: [монографія] / В. Моляко. – К.: Педагогічна думка, 2008. – 208 с.

7. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / [Г. Назарова, Н. Гавкалова, Н. Маркова]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
8. Пономаренко В. Управління іміджем підприємства : [монографія] / В. Пономаренко, О. Ястремська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 240 с.
9. Стадник В. Системне забезпечення інноваційного розвитку підприємницьких структур : [монографія] / В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 271 с.
10. Creativity lives and creative works: a synthetic scientific approach / [H. Gardner, R. Sternberg, T. Tardif] // Cambridge University Press. – 1988. – P. 298–324.

УДК 658.15: 330.33.01

Старинець О.Г.,
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій

АНТИКРИЗОВА ГНУЧКІСТЬ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА

Старинець О.Г. Антикризова гнучкість телекомунікаційних підприємств: сутність та оцінка. У статті уточнено зміст та сутнісні характеристики поняття «антикризова гнучкість підприємства». Розкрито його складові. Виявлено зовнішні та внутрішні чинники, що визначають особливості процедур. Охарактеризовано етапи оцінки антикризової гнучкості. Визначено кількісно-якісний рівень антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств в сучасних деформаційних реаліях економічного простору.

Ключові слова: антикризова гнучкість, телекомунікаційні підприємства, чинники, складові, оцінка антикризової гнучкості.

Старинец А.Г. Антикризисная гибкость телекоммуникационных предприятий: сущность и оценка. В статье уточнены содержание и сущностные характеристики понятия «антикризисная гибкость предприятия». Раскрыты его составляющие. Выявлены внешние и внутренние факторы, которые определяют особенности процедур. Охарактеризованы этапы оценки антикризисной гибкости. Определен количественно-качественный уровень антикризисной гибкости телекоммуникационных предприятий в современных деформационных реалиях экономического пространства.

Ключевые слова: антикризисная гибкость, телекоммуникационные предприятия, факторы, составляющие, оценка антикризисной гибкости.

Starynec O.G. Anti-crisis flexibility of telecommunication enterprises: essence and estimation. Maintenance and descriptions of concept “anti-crisis flexibility of enterprise” are opened. Its constituents are specified in the article. External and internal factors that determine the features of procedures are found. Stages of estimation are given. The in-quality level of anti-crisis flexibility of telecommunication enterprises in modern deformation realities of economic space are educed

Key words: anti-crisis flexibility, telecommunication enterprises, factors, constituents, estimation of anti-crisis flexibility.

Постановка проблеми. Сучасні реалії економічного простору України характеризуються постійними кризовими деформаціями умов функціонування телекомунікаційних підприємств, що вимагає їх швидкої реакції й розробки ефективних антикризових заходів. Істотним недоліком систем управління вітчизняних телекомунікаційних підприємств вважається їх низька оперативність з мінімальними витратами адаптуватись до коливань зовнішнього середовища, тому розв'язання проблеми антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств, її об'єктивної оцінки та кількісно-якісного рівня набирає все більшої ваги і в умовах наростання швидкості кризових потрясінь є на часі, що уможливить знаходження механізмів швид-

кого пристосування до змін ринкових вимог та викликів сьогодення без втрат якості та продуктивності функціонування і з мінімальними витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриття сутності теоретичних й методологічних аспектів антикризового управління та гнучкості підприємства відображено в публікаціях таких відомих вчених, як, зокрема, А. Ансофф, Т. Божидарнік, М. Брайніс, В. Васильєв, О. Виноградова, В. Геєць, А. Градов, О. Гудзь, О. Гусєва, І. Зеліско, С. Ілляшенко, Ю. Коробецький, Л. Лазоренко, С. Легамінова, С. Рамазанов, В. Самочкін, В. Сотниченко, П. Стецюк, Н. Тарнавська, Р. Фатхутдінов. Віддаючи належне розробкам вказаних науковців, доречно відзначити, що подальшого

вивчення й обґрунтування вимагають такі аспекти, як уточнення змісту поняття «антикризова гнучкість підприємства», виявлення зовнішніх та внутрішніх чинників, що визначають особливості оцінки та кількісно-якісний рівень антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств.

Формування цілей статті. Метою статті є уточнення змісту та сутнісних характеристик поняття «антикризова гнучкість підприємства», його складових, виявлення зовнішніх та внутрішніх чинників, що визначають особливості процедур і етапів оцінки та кількісно-якісний рівень антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств в сучасних кризових реаліях економічного простору.

Виклад основного матеріалу. Необхідність забезпечення антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств зумовлена наростанням інтенсивності економічних деформацій і прагненням мати стійку конкурентну позицію на ринку, а досягнення достатнього рівня антикризової гнучкості можливе за рахунок формування і використання комплексу узгоджених управлінських засобів і технологій, а саме адаптації антикризових стратегій через механізми передбачення змін, превентивних заходів, оптимізації комунікаційних ланцюгів та асортиментного ряду продукції й послуг, формування системи ризикозахищеності підприємства, гармонізації структури капіталу та забезпечення платоспроможності й ліквідності підприємства, побудови взаємовигідних бізнес-ланцюгів з партнерами, поставальниками, споживачами та ринковими інституціями, організаційної модернізації тощо. Отже, для прибуткової діяльності за високого рівня кризових деформацій система антикризового управління телекомунікаційним підприємством повинна мати в своєму арсеналі велику кількість різноманітних реакцій, сценаріїв та компетенцій щодо розробки адекватних превентивних заходів щодо можливості настання кризових явищ у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Світова і вітчизняна практика переконує, що найбільшого стратегічного успіху досягають телекомунікаційні підприємства, які мають достатню антикризову гнучкість для перебудови традиційних бізнес-ланцюгів.

Переважно дослідники окреслюють гнучкість як «здатність легко змінюватися, уміло й швидко пристосовуватися до умов і обставин» [16], окремі науковці вважають, що «гнучкість (“flexible”) означає здатність адаптуватися до ситуацій, що швидко змінюються, легкість керування, що піддається впливу» [25], «здатність уміло й швидко пристосовуватися до різних обставин, пов’язаних з автоматичним переналагодженням обладнання відповідно до мінливих потреб виробництва» [6, с. 187], «можливість переорієнтації виробничої системи без докорінної зміни матеріально-технічної бази» [14].

В. Самочкін [14] стверджує, що «гнучкість підприємства є функцією величини засобів, які направляються на передпроектну підготовку, проектування й освоєння виробництва нових виробів, а також розрахункової кількості виробів, що засвоюються виробництвом».

Б. Жуков [8] переконує, що «гнучкість підприємства є функцією чотирьох факторів: сукупності всіх факторів виробництва, необхідних для випуску кінцевого продукту в грошовому вираженні; втрат (втрачених можливостей підприємства); величини кінцевого

продукту; величини доданої вартості, отриманої за рахунок використання інноваційних інструментів».

Г. Мінцберг піднімає проблему того, що саме забезпечується стратегією: гнучкість чи стабільність. І тут же підкреслює, що «в основі будь-якої стратегії лежить фундаментальна дилема – необхідність примирити два різнорізні начала: стабільність і змінюваність. З одного боку, досягнення максимального ефекту передбачає концентрацію зусиль, а з іншого – необхідну адаптацію до умов, що змінюються» [13, с. 155]. Цікаво, що деякі вчені під стійкістю підприємства розуміють «стан його гнучкої рівноваги, яка підтримується через функціонування адаптивних і підтримуючих механізмів» [18, с. 160], під адаптацією – процес пристосування структури та функцій управління до умов зовнішнього середовища [14], а гнучкість часто розглядається як складова поняття адаптивності.

Введення в науковий обіг поняття «гнучкість» вітчизняними науковцями пояснюється розвитком виробничих систем. Так, посилення гнучкості виробничої системи сприяє підвищенню адаптивних можливостей підприємства щодо модернізації його продукції у прийнятні терміни і з мінімальними ресурсними витратами незалежно від зміни технічних і технологічних властивостей продукції чи послуг.

Таким чином, можна виділити такі наукові підходи до окреслення гнучкості, як виробничо-технологічний, економічний та ринковий.

У контексті виробничо-технологічного підходу гнучкість розглядають вітчизняні науковці, акцентуючи увагу на «гнучкості виробничого потенціалу та приділяючи увагу технічній та технологічній гнучкості, лишаючи поза увагою проблему розробки нової продукції» [3; 14]. У контексті економічного підходу гнучкість розглядають як «складову економічної стратегії підприємства і трактують як здатність систем до множинної зміни номенклатури продукції, яку виготовляють за умов збереження основного технологічного обладнання» [2; 23].

У контексті ринкового підходу, тобто «спроможності підприємства до швидкої реакції на зміни попиту в асортименті та дизайні виробів з мінімальними втратами часу та ресурсів, створюючи при цьому споживачку цінність та збільшуючи свою вартість» [17; 24], розглядають гнучкість зарубіжні вчені. Так, М. Хагос стверджує, що «саме працівники з підприємницьким налаштуванням допомагають компаніям генерувати прибуток» [11, с. 17].

Тобто потрібно розуміти, що антикризова гнучкість підприємства – це здатність реагувати та відповідним чином змінюватися до мінливості зовнішнього середовища шляхом адаптації без великих додаткових витрат, втрат часу та зменшення продуктивності й ефективності. Традиційно антикризова гнучкість окреслюється як пасивний інструмент реагування на трансформації внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Проте є й прихильники ширшого активного трактування антикризової гнучкості, а саме як «можливості створення конкурентної переваги для підприємства на випередження змін середовища» [15].

Антикризову гнучкість підприємства доцільно розглядати як здатність підприємства превентивно і з найменшими витратами модернізувати свою діяльність через імплементацію організаційно-техно-

гічних заходів у виробництві й менеджменті підприємства для підвищення ефективності й забезпечення стійкої конкурентної позиції. Таке уточнення поняття «антикризова гнучкість» обґрунтовує вагомість організаційно-технологічних та комунікаційних передумов підвищення антикризової гнучкості підприємства відповідно до змін запитів і вимог споживачів. Принциповою вимогою до складових антикризової гнучкості підприємства слід вважати їх відповідність ознаці прерентивної адаптації.

Якщо розглядати антикризову гнучкість телекомунікаційних підприємств як спроможність оперативно й адекватно реагувати на коливання й виклики внутрішнього і зовнішнього середовища для забезпечення реалізації мети і завдань діяльності, то серед складових, що визначають рівень антикризової гнучкості підприємств, доцільно назвати виробничу, технологічну, фінансову, збутову, комунікаційну, організаційну та компетентнісну гнучкість. Кожна складова характеризується різними технічними та економічними показниками.

Такий підхід до визначення складових антикризової гнучкості підприємства дасть змогу проаналізувати рівень розвитку кожної складової та всієї системи антикризової гнучкості конкретного телекомунікаційного підприємства, оцінити ефективність функціонування підприємства у площині забезпечення його антикризової гнучкості, планувати підвищення антикризової гнучкості телекомунікаційного підприємства за рахунок дієвого впливу на її складові.

Слід погодитись з тим, що «підприємство має здатність до трансформацій будь-якого типу на основі реалізації своєї основної властивості в динамічному середовищі – мінливості [18], а джерелом змін для відповідних трансформацій вважається внутрішнє і зовнішнє середовище». В. Самочкін зазначає, що «гнучкість підприємства визначається значним числом внутрішніх і зовнішніх факторів, кожен з яких впливає на його здатність до відновлення продукції» [14]. Забезпечення антикризової гнучкості підприємства потребує ретельного моніторингу зовнішнього середовища, прогнозування можливих комунікаційних ланцюгів внутрішнього середовища підприємства, що пояснюють закономірності взаємозв'язку можливостей досягнення визначеної мети зі стратегічними й тактичними заходами партнерів, конкурентів, тенденціями розвитку телекомунікаційної сфери, її інноваційно-інвестиційною привабливістю, зміною уподобань клієнтів тощо.

Зовнішніми чинниками, які впливають на антикризову гнучкість телекомунікаційного підприємства, є такі: економічні світові тренди; державна економічна політика; сталість нормативно-правового поля; тиск різних соціально-економічних груп суспільства; макроекономічна стабільність в країні; наявність вільних сегментів ринку; технологічний розвиток; активність інноваційних процесів; надійність комунікаційних каналів; купівельна спроможність населення; стратегічні кроки конкурентів; умови для розвитку аутсорсингу; умови для диверсифікації діяльності підприємств.

Внутрішніми чинниками, які впливають на антикризову гнучкість телекомунікаційного підприємства, є такі: рівень технологічного процесу виробництва;

мобільність технологічного обладнання; рівень організації процесу виробництва; розвиненість комунікацій; гнучка організаційна структура; мобільність персоналу; рівень кваліфікації персоналу; рівень кооперації виробництва; гнучкі виробничі потужності; прибутковість діяльності підприємства; гнучка маркетингова стратегія; гнучкість умов праці; інноваційний характер виробництва; частка персоналу, залученого до інноваційної діяльності; наявність розробленої стратегії підприємства; забезпеченість виробництва запасами; система планування; автоматизація обладнання; відповідність стратегічним планам та місії; рентабельність продажів; наявність фінансових та матеріальних резервів; оборотність активів; рівень технічного забезпечення; наявність об'єктів інтелектуальної власності; інформаційне і методичне забезпечення; фінансовий важіль; організаційні відносини; норма прибутку; корпоративна культура.

Усі зазначені чинники впливають на оцінку антикризової гнучкості. У роботах вітчизняних і зарубіжних вчених не існує єдності у поглядах на питання вибору методу оцінки антикризової гнучкості підприємства. О. Грачов [7] для оцінки антикризової гнучкості підприємства розробив «комплексний показник, що містить дві складові: перша враховує фінансові можливості підприємства для розвитку його гнучкості і формується показниками, що є факторами рентабельності продукції підприємства; друга являє собою оцінку наявності організаційно-технологічних передумов створення гнучкого виробництва і виражається коефіцієнтом закріплення операцій». Цей комплексний показник має розраховуватись як геометрична середня оцінки фінансової спроможності підприємства до оновлення продукції й оцінки наявності організаційно-технологічних передумов створення гнучкого виробництва. Оцінка фінансової спроможності підприємства до оновлення продукції є функцією факторів рентабельності продукції підприємства (коефіцієнт поточної ліквідності, рентабельність основної діяльності, коефіцієнт оборотності обігових засобів). Такий підхід вважається спрощеним, оскільки характеризує лише потенціальні можливості підприємства до оновлення продукції та виробничу гнучкість.

Б. Жуков [8] переконує в тому, що антикризова гнучкість підприємства залежить від чотирьох чинників, а саме сукупності всіх факторів виробництва, необхідних для випуску кінцевого продукту в грошовому вираженні; втрат (втрачених можливостей підприємства); величини кінцевого продукту; величини доданої вартості, отриманої за рахунок використання інноваційних інструментів.

Л. Мачкур [12] пропонує розраховувати інтегральний показник антикризової гнучкості діяльності підприємства на основі трьох груп часткових показників, а саме внутрішньої гнучкості, зовнішньої оборонної гнучкості та зовнішньої наступальної гнучкості. Запропонований вченим спектр показників для визначення інтегрального індексу антикризової гнучкості підприємства переважно містить показники, що характеризують гнучкість (альтернативність) окремих функціональних сфер діяльності підприємства (маркетинг, постачання, виробництво, інноваційна діяльність, фінансовий менеджмент, управління інформаційними ресурсами).

В. Васильєв [5], В. Козловський [10], Р. Сатановський [15] пропонують інший підхід до оцінювання антикризової гнучкості підприємств з пріоритетним використанням критерію ступеня механізації й автоматизації виробничих процесів. Розбіжності у підходах до оцінювання антикризової гнучкості підприємств у цій ситуації вбачаються в акцентуванні уваги на операційних системах, віднесених до категорії цілком або частково автоматизованих. Такий підхід оцінювання антикризової гнучкості підприємств фактично орієнтований лише на внутрішнє середовище менеджменту.

Загальною позитивною рисою означених підходів є відбір і використання необхідного і достатнього числа окремих показників, які характеризують різні складові (виробничу, технологічну, фінансову, збутову, комунікаційну, організаційну та компетентнісну гнучкість) та аспекти антикризової гнучкості з подальшим їх агрегуванням з використанням методів сум, геометричної середньої, бального оцінювання. Звичайно, що отримані результати потребують додаткових узагальнень та абстрагувань щодо їх інтерпретації, а також виявлення пріоритетних напрямів регулювання антикризовою гнучкістю, передусім фінансовою та компетентнісною складовими, що особливо актуально в нинішніх кризових умовах господарювання телекомунікаційних підприємств. Окремі вчені вбачають пріоритетним аспектом дослідження гнучкості підприємств фінансову складову.

Розгляд сутнісних характеристик наявних методів оцінки дає змогу стверджувати, що вони повною мірою не відображають всебічних характеристик антикризової гнучкості і чинників, що її регулюють, хоча можуть вважатися пріоритетними в підвищенні антикризової гнучкості: вони є передумовою імплементації адекватних заходів модернізації підприємства. Так, індекс фінансової гнучкості, розроблений У.О. Клеверлі, включає сім показників, що характеризують загальний фінансовий стан підприємства (операційна рентабельність, прибутковість, грошовий потік, стан необоротних активів, структуру капіталу), і визначається як їх середнє арифметичне [9]. Таку позицію щодо джерел формування фінансової гнучкості та їх оцінювання підтримує С. Комаринець. Вона розробила коефіцієнтний підхід до оцінювання гнучкості, який охоплює розрахунки показників майнового стану суб'єктів господарювання, ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості і ліквідності [11]. При цьому введено припущення, що частка ваги кожної з названих груп показників для розрахунку показника фінансової гнучкості однакова, а сам показник є результатом суми оцінок цих груп.

Б. Дрейер і К. Гронхаг обґрунтовують доцільність використання інших показників, які здатні оцінити фінансову складову антикризової гнучкості підприємства (показник чистої балансової ліквідності, коефіцієнт ризику інвестування) [21]. Прорахунки розглянутих підходів зосереджені в тому, що враховуються виключно внутрішні резерви формування антикризової гнучкості підприємства, що перешкоджає врахуванню впливу характеристик антикризової гнучкості за рахунок зовнішніх резервів. Наявні прорахунки розглянутих підходів певним чином нівелюються пропозиціями А. Гамба і А. Тріантіса, які обґрунтовують, що вартість фінансової гнучкості визначається не тільки

внутрішніми, але й зовнішніми чинниками, зокрема доступністю зовнішнього фінансування, ставками оподаткування [22].

Інші вчені акцентують увагу на побудові мультиплікативної моделі інтегрального показника антикризової гнучкості підприємств як добутку декількох факторних показників з обов'язковим виокремленням блоку фінансового забезпечення їх гнучкості. В. Самочкін [14], розглядаючи антикризову гнучкість підприємства як функцію величини засобів, що скеровуються на передпроектну підготовку, проектування й освоєння виробництва нової продукції з урахуванням кількості виробів, що освоюються виробництвом, рекомендує визначати згадану суму витрат, використавши такі ключові фактори, як рентабельність продажів, оборотність активів, фінансовий важіль і норму прибутку на оновлення. До недоліків і проблемних фрагментів такого підходу В. Самочкіна слід віднести громіздкість розрахунків і складність інтерпретації результатів; неоднозначність трактування антикризової гнучкості підприємства як співвідношення прибутку, спрямованого на оновлення виробництва, до власних активів підприємства; некоректність визначення спроможності підприємства до оновлення через показники наявної номенклатури продукції і тривалості періоду виробництва продукції; відсутність обґрунтування доцільності і можливості використання аутсорсингу.

Д. Яруліна обґрунтовує доцільність оцінки антикризової гнучкості підприємства за допомогою таких показників [20, с. 274]: показник гнучкості підприємства з урахуванням гнучкості системи; здатність підприємства до оновлення; фактори, що визначають готовність підприємства до умов нестабільності; значення слабких і сильних сигналів.

Орієнтація на врахування умов нестабільності та «слабких» сигналів є безумовною сильною рисою підходу Д. Яруліної, оскільки дає змогу адаптувати його до використання підприємствами в нинішніх кризових умовах.

Деякі вчені (Т. Лепейко, Н. Шматько, І. Отенко, М. Пантелєєв) орієнтуються на розгляд цієї проблеми з позицій процесного підходу. Такий підхід забезпечує комплексний розгляд усіх складових антикризової гнучкості і реалізує новітні управлінські технології, орієнтовані на гармонізацію комунікаційних ланцюгів. З огляду на те, що підприємство є складною соціально-економічною системою, його антикризова гнучкість залежить і від гнучкості його складових, і від тісноти та характеру зв'язків між ними. Застосування такого процесного підходу вважаємо корисним, оскільки антикризова гнучкість підприємства є функцією гнучкості його бізнес-процесів, а також гнучкості їх складу і структури.

Інші вчені обґрунтовують доцільність багатофакторного оцінювання антикризової гнучкості на основі кореляційно-регресійного аналізу та побудови регресійних моделей залежності результуючого показника від факторів-аргументів. Сформовані регресійні моделі дають змогу здійснити комплексний аналіз і на його основі побудувати прогноз результуючих значень показників для кожної складової антикризової гнучкості, що використовуються під час визначення інтегрального індексу. Так, С. Комаринець для побудови регресійної моделі організаційної антикризової гнуч-

кості результуючим визначила рівень продуктивності (рентабельність операційної діяльності).

Розроблена модель характеризує залежність змінної величини від сукупності незалежних змінних та дає змогу визначити характер і напрям впливу рівнів загроз, динаміки та складності зовнішнього середовища, а також загального ступеня антикризової гнучкості підприємства на рівень його ефективності. О. Шатілова, використовуючи регресійний аналіз для побудови моделі, як результуючий показник рекомендує використовувати обсяг ринку нової продукції. Така модель дає змогу визначити тренди розвитку ринкового попиту і споживацьких уподобань. Н. Хлістунова пропонує використовувати регресійну модель для відбору найбільш значимих факторів щодо оцінювання антикризової гнучкості підприємств.

Розглядаючи антикризову гнучкість підприємства як синергетичне поєднання здатності адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища та використовувати відповідні методи, технології й інструменти управління задля забезпечення ефективності підприємства, доцільно розробити новий підхід до оцінювання антикризової гнучкості телекомунікаційного підприємства на основі поєднання розглянутих підходів. Доцільно зупинитись на ключових змінах, які потрібно враховувати під час формування антикризової гнучкості телекомунікаційного підприємства. Так, вкрай важливими є оцінка важливості змін та терміновості реакції на їх появу, готовність підприємства до змін з подальшим вибором варіанта його ринкової поведінки (адаптація до змін, вплив на ринок, формування нових потреб) з орієнтацією на реалізацію вибраної бізнес-моделі та зростання ринкової вартості підприємства.

Антикризова гнучкість підприємства має бути виражена як функція гнучкості його складових, а саме виробничої, технологічної, фінансової, збутової, комунікаційної, організаційної та компетентнісної гнучкості, а оцінка антикризової гнучкості має бути доповнена такими показниками, як коефіцієнт універсальності бізнес-процесу; рентабельність основної діяльності; коефіцієнт мобільності виробництва; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт готовності персоналу до реагування на зміни потреб клієнтів; рентабельність продукції; коефіцієнт оборотності обігових коштів; частка співробітників, що працюють за гнучким графіком; частка співробітників, що працюють неповний робочий день; частка співробітників, що працюють за тимчасовими контрактами; частка співробітників, що працюють дистанційно; частка співробітників, що працюють за договором оренди персоналу; частка робіт, переданих на аутсорсинг; гнучкість системи оплати праці; частка основних засобів, взятих у лізинг; рівень виробничої та фінансової кооперації; зміна обсягів резервів; функціональна інваріантність; технологічність; функціональна працездатність; рівень автоматизації.

Результати проведених досліджень переконують щодо доцільності розрахунку комплексного показника оцінки антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств у вигляді взаємозалежних фінансових та організаційно-технологічних показників розвитку. Такий підхід дає змогу порівняти рівень показника антикризової гнучкості різних телекомунікаційних

підприємств і визначити для кожного з них резерви його розвитку.

В. Васильєв запропонував розглядати два види антикризової гнучкості, а саме стратегічну та тактичну. Р. Акофф наголошував на тому, що, «якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата стійкості. При цьому, якщо після втрати стійкості встановлюється мінливий періодичний режим, це говорить про м'яку втрату стійкості. Якщо ж система переходить на інший режим руху стрибком – про тверду втрату стійкості» [1].

Необхідність забезпечення антикризової гнучкості телекомунікаційного підприємства на всіх його ієрархічних рівнях потребує виокремлення трьох рівнів антикризової гнучкості, а саме стратегічної, тактичної і оперативної. Нині гостро постає проблема стратегічної антикризової гнучкості як основного способу виживання телекомунікаційних підприємств у складному та мінливому середовищі. Найчастіше мету регулювання антикризової гнучкості підприємства пов'язують з досягненням оптимального рівня ефективності підприємства [4], а в системі антикризового управління пріоритетним блоком вважають перспективне планування розвитку гнучкості підприємства в умовах конкуренції та нестабільності [19]. Тактична антикризова гнучкість телекомунікаційного підприємства передбачає розробку заходів для реалізації стратегічної бізнесової мети і охоплює проблематику адаптації до «кризи платежів», короткотермінових коливань попиту, дефіциту робочої сили і сировини тощо. Оперативна антикризова гнучкість стосується організаційної спроможності вирішувати проблеми поточної заборгованості, усунення відхилень технологічного процесу від запланованого графіку, вирішення конфліктних питань з партнерами.

Водночас акцентуємо увагу на тому, що антикризова гнучкість підприємства не може і не має бути абсолютною, адже телекомунікаційне підприємство потребує додержання спеціалізації, забезпечення певної прибутковості та стабільності для запобігання руйнації. Отже, важливими стають знаходження й забезпечення підприємством оптимального рівня антикризової гнучкості.

Тоді процедура забезпечення антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств має містити такі етапи:

- 1) визначення виробничої структури та бізнес-ланцюгів підприємства;
- 2) виявлення можливостей та резервів підприємства;
- 3) розрахунок значень індексів антикризової гнучкості окремих складових;
- 4) розрахунок значення інтегрального індексу антикризової гнучкості підприємства;
- 5) розробка заходів щодо підтримки оптимальної гнучкості підприємства.

Висновки. Уточнено зміст та сутнісні характеристики поняття «антикризова гнучкість підприємства», його складові, виявлено зовнішні та внутрішні чинники, що визначають особливості процедур і етапів оцінки, а також кількісно-якісний рівень антикризової гнучкості телекомунікаційних підприємств в сучасних кризових реаліях економічного простору. Зокрема, якщо розглядати антикризову гнучкість телекомуні-

каційних підприємств як спроможність оперативно й адекватно реагувати на коливання й виклики внутрішнього і зовнішнього середовища для забезпечення реалізації мети і завдань діяльності, то серед складових, що визначають рівень антикризової гнучкості підприємств, доцільно назвати виробничу, технологічну, фінансову, збутову, комунікаційну, організаційну та компетентнісну гнучкість. Результати проведених досліджень переконують щодо доцільності розрахунку комплексного показника оцінки антикризової гнуч-

кості підприємства у вигляді взаємозалежних фінансових та організаційно-технологічних показників розвитку. Такий підхід дає змогу порівняти рівень показника антикризової гнучкості різних телекомунікаційних підприємств і визначити для кожного з них резерви його розвитку.

Для забезпечення антикризової гнучкості телекомунікаційного підприємства на всіх його ієрархічних рівнях доцільно виокремити три рівні антикризової гнучкості, а саме стратегічної, тактичної і оперативної.

Список використаних джерел:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М. : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Анчішкін А. Наука. Техніка. Економіка / А. Анчішкін. – М. : Економіка, 1986. – 384 с.
3. Блехерман М. Гнучкі виробничі системи. Організаційно-економічні аспекти / М. Блехерман. – К. : Економіка, 1988. – 236 с.
4. Василенко В. Антикризове управління підприємством / В. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
5. Васильев В. Организационно-экономические основы гибкого производства : [уч. пособ. для машиностр. спец. вузов] / В. Васильев, Т. Садовская. – М. : Высшая шк., 1988. – 272 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2001. – 1140 с.
7. Грачов О. Управління розвитком гнучкості підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. Грачов ; Харківський національний економічний університет. – Х., 2006. – 23 с.
8. Жуков Б. Инновационное обеспечение гибкого развития промышленных предприятий: теория, инструментарий, реализация : автореф. дисс. ... докт. экон. наук / Б. Жуков. – Краснодар, 2007. – 53 с.
9. Клевнин А. Организация гармоничного производства (теория и практика) : [уч. пособ.] / А. Клевнин. – М. : Омега-Л, 2003. – 360 с.
10. Козловский В. Эффективность переналаживаемых роботизированных производств / В. Козловский. – Л. : Машиностроение, 1985. – 224 с.
11. Комаринець С. Взаємодія між організаційною гнучкістю та мінливістю середовища вздовж ланцюга створення вартості / С. Комаринець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2 – С. 219–225.
12. Мачкур Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного контролю діяльності підприємств в умовах трансформації економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Л. Мачкур ; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2003. – 24 с.
13. Стратегический процесс / [Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал] ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 350 с.
14. Самочкин В. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В. Самочкин. – 2-е изд. – М. : Дело, 2000. – 376 с.
15. Сатановський Р. Організаційне забезпечення гнучкості машинобудівного виробництва / Р. Сатановський. – Львів : Машинобудування. Львівське від-ня, 1987. – 96 с.
16. Словарь русского языка. – Т. 1. – М. : Русский язык, 1981. – 698 с.
17. Ситник Н. Креативна організація. Розвиток концепції гнучкості / Н. Ситник // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 11. – С. 176.
18. Тарнавська Н. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
19. Фатхутдинов Р. Стратегический менеджмент : [учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности и направлению «Менеджмент»] / Р. Фатхутдинов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2001. – 445 с.
20. Ярулина Д. Оценка гибкости предприятия / Д. Ярулина // Проблемы развития финансовой системы Украины : материалы научно-практической конференции аспирантов и студентов. – Симферополь, 2005. – С. 274.
21. Corporate agility: a revolutionary new model for competing in a flat world / [Ch.E. Grantham, J.P. Ware, C. Williamson]. – New York : AMACOM, 2007. – 275 (XII) p.
22. Gamba A. The Value of Financial Flexibility / A. Gamba, A. Triantis // Journal of Finance, Forthcoming AFA. – 2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=677086.
23. Hugos M.H. Business agility: sustainable prosperity in a relentlessly competitive world / M.H. Hugos. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 162 p. – (Microsoft executive leadership series).
24. Hill T. Operations management / T. Hill. – New York : Palgrave Macmillan, 2005. – 832 p.
25. Webster's New Twentieth Century Dictionary. – New York. : The Publishers Guild, INC, 1963.

Трішкіна Н.І.,
кандидат економічних наук,
доцент, директор,
*Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНОГО ЛАНЦЮГА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Трішкіна Н.І. Особливості виробничо-торговельного ланцюга в умовах ринкової економіки. У статті викладено авторське бачення формування виробничо-торговельних ланцюгів в сучасних умовах країни. Досліджено наявні в Україні виробничо-торговельні ланцюги. Охарактеризовано складові виробничо-торговельного ланцюга. Доведено значущість маркетинг-логістики у виробничо-торговельній діяльності підприємства. Запропоновано використання маркетинг-логістичних підходів як комплексного засобу спостереження за ринком і пристосування до змін виробничо-торговельних підприємств.

Ключові слова: виробник, логістика, маркетинг, оптова торгівля, продукція, роздрібна торгівля, споживач, товар.

Тришкина Н.И. Особенности производственно-торговой цепи в условиях рыночной экономики. В статье изложено авторское видение формирования производственно-торговых цепей в современных условиях страны. Исследованы существующие в Украине производственно-торговые цепи. Охарактеризованы составляющие производственно-торговой цепи. Доказана значимость маркетинг-логистики в производственно-торговой деятельности предприятия. Предложено использование маркетинг-логистических подходов как комплексного средства наблюдения за рынком и приспособления к изменениям производственно-торговых предприятий.

Ключевые слова: производитель, логистика, маркетинг, оптовая торговля, продукция, розничная торговля, потребитель, товар.

Trishkina N.I. Features of manufacturing and trading channel in the conditions of market economy. The author's vision of formation of production and trading chains in the modern conditions of the country is presented. The existing production and trade chains in Ukraine are investigated. Characterized components of the production and trading chain. The significance of marketing-logistics in the production and trading activity of the enterprise is proved. The use of marketing-logistic approaches as a complex means of market observation and adaptation to changes in industrial and commercial enterprises is proposed.

Key words: producer, logistics, marketing, wholesale, products, retail, consumer, goods.

Постановка проблеми. Політичні та економічні перетворення, які відбуваються у світі загалом та в Україні зокрема, обумовлюють активне переосмислення як економічної теорії, так і практичних напрямів галузевих наук. Зміна орієнтирів економічного розвитку часто супроводжується повною ревізією старих наукових підходів і понять. Нині процес перегляду сформованих раніше уявлень спостерігається і у сфері товарного обігу.

Фундаментальні категорії і поняття, обґрунтовані видатними вченими-економістами минулих часів, не викликають сумніву, проте природним вважається пошук відповідей на сучасні трансформаційні перетворення, що має розгортатися на базі наявної методологічної платформи в межах чинних шкіл і напрямів економічної думки.

Макроекономічний механізм модернізації виробництва України включає ринкове саморегулювання процесів модернізації, основним принципом здійснення яких повинен стати принцип ефективності діяльності суб'єктів виробничо-торговельного підприємництва в Україні і конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг. З іншого боку, цей ринковий механізм повинен

бути забезпечений адекватним суспільно-державним регулюванням з урахуванням складності і масштабності поставлених задач, а також необхідності вибору адекватних їх досягненню методів та інструментів, моніторингу, діагностики, оцінки і коригування отриманих проміжків і кінцевих результатів.

Проведений конструктивно-критичний огляд ступеня розробленості питань маркетинг-логістичного забезпечення посередницької діяльності торговельних підприємств, які працюють під егідою виробника, свідчить про недостатню увагу до його комплексного характеру. Сьогодні відбувається перегляд традиційних підходів до методології управління товарообігом з урахуванням сучасних вимог торговельного менеджменту, у зв'язку з чим виникає потреба в удосконаленні та поглибленні попередніх розробок науковців з урахуванням об'єктивних економічних процесів та набутого практичного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання формування каналів поширення стали об'єктом дослідження всесвітньо визнаних фахівців і висвітлені в роботах таких вчених, як О.М. Азарян, І. Ансофф, Г. Армстронг, Л.В. Балабанова, Г.Дж. Болт, А.В. Вой-

чак, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, С.В. Ковальчук, Ф. Котлер, Є.В. Крикавський, Ж.Ж. Ламбен, А.А. Мазаракі, А. Прайснера, Л.В. Штерн. Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій із зазначеної теми, особливості виробничо-торговельного ланцюга з урахуванням особливостей розвитку економіки України висвітлені недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування маркетинг-логістичних підходів до виробничо-торговельних підприємств як комплексного засобу спостереження за ринком і пристосування до змін.

Виклад основного матеріалу. На етапі становлення ринкових відносин посилення конкурентної боротьби на внутрішньому споживчому ринку відбувається підвищення зацікавленості національних підприємств до процесу формування систем поширення продукції. Сучасні тенденції зростання рівня конкуренції на світових і національних ринках загострюють проблему пошуку виробничими підприємствами сучасних підходів до забезпечення їх конкурентоспроможності. Розвиток та загострення конкуренції в Україні примушують товаровиробників все більше уваги приділяти побудові ефективних систем маркетингу і логістики, що дає змогу досягти виробничим підприємствам відповідного рівня конкурентоспроможності. Використання українськими виробниками старих традиційних методів управління функціями виробництва та розподілу не може забезпечити значних конкурентних переваг. Саме тому вітчизняним виробничим підприємствам необхідно впроваджувати до власної системи управління маркетинг і логістику, рівень організації і впровадження яких на підприємстві є одним з визначальних чинників його переваг, оскільки маркетинг-логістичне забезпечення дає змогу задовольнити потреби ринку з мінімальними загальними витратами.

Перехід виробничих підприємств на ринкову концепцію розвитку змінив оцінку їх цільової функції, що позначилося на системі економічних показників, які характеризують господарський процес. Насамперед це стосується показника товарообігу. Ринкові методи господарювання привели до відмови від показника товарообігу та зосередили увагу на управлінні торговельним підприємством, яке працює під егідою виробника, що орієнтується на показники ринкової вартості (цінності) підприємства. Найбільш поширений дохідний підхід до оцінки вартості бізнесу базується на перерахунку очікуваних доходів у вартість підприємства. Оскільки надходження від реалізації товарів є пріоритетною складовою вхідного грошового потоку підприємства торгівлі, то його обсяг визначатиме величину вільного грошового потоку і, як наслідок, ринкову вартість (цінність) підприємства.

Суттєву роль в економіці України, забезпеченні добробуту та соціальної захищеності її населення відіграє роздрібна торгівля. Стан розвитку роздрібно-ї торгівлі є одним із наочних індикаторів економічного розвитку держави. Зростання платоспроможного попиту населення України, досить високий рівень розвитку вітчизняного виробництва (зокрема, харчової промисловості), поява українських товаровиробників та українських торгових мереж, підвищення інвестиційної привабливості внутрішнього ринку України для іноземних інвесторів – усе це посилює інтерес до

проведення аналізу сучасної ситуації у роздрібній торгівлі, вимагає усвідомлення нових реалій, проблем та перспектив її подальшого розвитку.

В сучасних умовах недостатньо мати привабливі, прорекламовані товари, які здатні витримати цінову конкуренцію, адже необхідно створювати довіру споживача до виробів і впевненість у тому, що завжди у фірмових магазинах ці товари можна буде придбати.

Підприємства, які виготовляють продукцію та мають свої торговельні мережі, можна поділити на:

- підприємства, які виробляють автомобілі;
- виробників продуктів харчування («Світоч», «ROSHEN», «Проскурів-Агро», «Верест», «Наша ряба», «VIKNAROFF», «Оболонь», «Вацак», «Верес» тощо);
- підприємства, які виробляють непродовольчі товари («Укрзолото», ТМ «Вікно Плюс», килимова фабрика «Карат», меблева фабрика «Ясень» тощо).

Структура виробничо-торговельного ланцюга формується не один рік під впливом стратегії розвитку підприємства, що спрямована на диверсифікацію виробництва, перехід на сировину власного виробництва, інноваційний підхід, абсолютну екологічну безпеку та повну соціальну відповідальність.

Виробничо-торговельний ланцюг повинен складатися не тільки з сучасних виробничих підприємств та підприємств оптово-роздрібно-ї торгівлі. Такі підприємства повинні мати відмінні умови для збереження сировини, готової продукції, зручні транспортні розв'язки та новітні системи управління товарними потоками.

Як приклад розглянемо діяльність логістичного центру «ROSHEN».

Логістичний центр кондитерської корпорації «ROSHEN» знаходиться в місті Яготин Київської області і відповідає всім вимогам логістичного комплексу класу «А». Він забезпечений новітньою системою управління товарними потоками Warehouse Management System (WMS). WMS – це інтелектуальна система, яка не тільки все враховує, але й оптимізує логістичні процеси, що виникають з моменту прийняття аж до відвантаження товару зі складу. До моменту прибуття автомобіля на склад документація на його заповнення вже передана, врахована та оброблена. Це дає можливість заздалегідь сформувати замовлення, тому безпосередньо завантаження займає 30–35 хвилин. Таким чином, загальний час перебування вантажного транспорту на території логістичного центру не перевищує однієї години.

Довкола логістичного центру створено нові транспортні розв'язки, до нього підведені три залізничні гілки і вісі залізничних під'їздів.

В складських приміщеннях постійно підтримується спеціальний кліматичний режим. Незалежно від пори року постійна температура складає + 18 градусів, постійна вологість становить 30–40%. Підтримка мікроклімату особливо важлива у зв'язку з розмірами складів і специфікою продукції. Оскільки продукція «ROSHEN» виробляється з натуральних інгредієнтів, вона особливо чутлива до температурних перепадів. За висотою приміщень у 12 метрів необхідно ретельно стежити за тим, щоб тепле повітря не піднімалося вгору, запобігати перепадам температури по всій вертикалі. Для забезпечення кліматичного режиму в логістичному центрі використовують устаткування американської фірми «Lennox».

Крім готової продукції, в комплексі зберігаються і харчові інгредієнти, а саме кондитерські жири, какао, горіх, соки тощо – всього близько 200 найменувань. Для зберігання кожного з них необхідні свої умови. Працюють холодильники з індивідуальними температурними режимами від +3 до +14 градусів, для соків передбачені морозильники.

Для бездоганного функціонування логістичного комплексу придбано і встановлено складне програмне забезпечення. Функціонує інноваційне транспортне складське устаткування. Для оптимізації транспортування створено ідеально рівну підлогу.

До структури логістичного центру входить дільниця фасування.

Логістичний центр кондитерської корпорації «ROSHEN» є універсальним інноваційним логістичним комплексом, еталонним для всіх галузей промисловості, що використовують палети для складування своєї продукції. Досвід створення в Яготині логістичного центру може бути прикладом для низки національних компаній.

Отже, логістичний центр – це поліпшені умови зберігання продукції, ідеальні умови для зберігання сировини, оптимізація поставок, мінімальна затримка продукції на складі.

Передові технології транспортної логістики розглянемо на прикладі компанії «Карат».

Компанія «Карат» тільки є не лідером з виробництва та постачання килимів і килимових виробів в Україні, але й завдяки транспортно-логістичному підрозділу надає послуги транспортування як власних товарів, так і товарів замовника. Автомобільні перевезення як по Україні, так і в країни СНД і Європи транспортом підприємства є найефективнішим і надійним способом перевезення вантажів за маршрутом «Європа – Україна – СНД». Використання різноманітного автопарку і сучасних технологій в логістиці дають змогу виконувати оптимальну доставку вантажів в короткі строки.

Компанія «Карат» пропонує своїм клієнтам:

– оптимально швидко доставку (в країни Європи до 3-х днів);

- гарантію збереження вантажу;
- транспортне експедирування;
- ефективну логістику;
- спрощене митне оформлення;
- оптимізацію імпорту/експорту;
- мінімальні витрати;
- максимальний прибуток.

Вантажні перевезення компанією «Карат» уособлюють передові технології транспортної логістики, ефективність в прийнятті рішень і надійність у співпраці.

Отже, щоб виділити характерні риси маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельного ланцюга, перш за все необхідно окремо розглянути та проаналізувати маркетингову та логістичну системи. Безпосередньо система – це впорядкований набір елементів, що знаходяться у взаємному зв'язку, залежності і взаємодії один з одним, а на цій основі утворюють цілісну єдність. Визначальними компонентами будь-якої економічної системи є такі сфери діяльності, як виробництво, розподіл, обмін і споживання. У процесі їх взаємодії відбуваються перетворення ресурсів, створення нових продуктів, їх реалізація [1, с. 54]. Маркетингові системи є єдністю процесів,

пов'язаних із зовнішнім і внутрішнім середовищем, згуртованість яких забезпечує досягнення поставлених цілей організації. Головним процесом у маркетинговій системі є управління, пов'язане з обміном інформацією між елементами системи. Це управління полягає в отриманні відомостей про стан системи в кожний момент часу і в досягненні поставлених цілей за допомогою впливу на систему.

В межах виробничо-торговельного ланцюга здійснюється розробка системи маркетинг-логістики, а саме фізичного переміщення продукції від підприємства-виробника до кінцевого споживача. Виділяють внутрішню і зовнішню маркетинг-логістику.

Внутрішньовиробнича логістична система включає складання моделі формування і витрачання запасів; скорочення часу оброблення інформації; механізацію вантажно-розвантажувальних робіт в межах виробничого циклу; розробку схеми виробничого складування, яка має бути «вбудована» в схему технологічного циклу. Зовнішні підсистеми маркетинг-логістики в рамках розподільно-збутової системи пов'язані з накопиченням, зберіганням і переміщенням товарів до споживача (обробка замовлень, складування, транспортування, складання календарного плану поставок тощо). Модель управління логістичним ланцюгом з боку виробника дає змогу гідно оцінити значущість маркетинг-логістики в усій виробничо-маркетинговій діяльності підприємства.

Облік товарних запасів – одне з основних питань в управлінні розподілом товарів. Такий облік, як правило, ґрунтується на визначенні обсягів (розмірів) партії, що замовляється, і термінів повторного замовлення. Під час визначення розміру замовлення поставок підприємство проводить розрахунки мінімальної та оптимальної величини замовлення для того, щоб запобігти втратам замовлень від неповного охоплення контингенту потенційних покупців або збиткам від недопостачання товарів покупцям за укладеними контрактами. Під час визначення обсягу запасів виробник прагне досягти відповідності між витратами з підтримки товарного запасу та витратами втраченого збуту. В ідеальній ситуації підприємство матиме достатні запаси виробленої продукції, щоб швидко задовольнити купівельний попит.

Вважається, що ефективне управління товарними запасами може здійснюватися на основі стратегії «фіксованого розміру» замовлення і «фіксованого інтервалу». Сутність першої стратегії полягає в тому, що за домовленістю між постачальником і споживачем (або одержувачем продукції) встановлюється фіксована кількість товарів, що замовляються, а час замовлення є змінною величиною. При цьому оптимальний розмір партії товару визначається на базі розміру попиту і необхідності мінімізації витрат по транспортуванню. «Точкою замовлення» буде момент, коли запас товару на складі досягне певної визначеної наперед величини (страховий запас має залишатися незмінним). Недоліком цього методу є необхідність регулярного контролю залишків товарів, щоб не пропустити час замовлення, що передбачає використання обчислювальної техніки. Сутність стратегії «фіксованого інтервалу» полягає в тому, що замовлення мають виконуватися регулярно через визначений наперед інтервал часу, проте кількість продукції кожного разу може бути різною. Мак-

симальний розмір торгових запасів на складі в цьому разі забезпечуватиметься торгівлею в період між замовленнями і включатиме постійно відновлюваний гарантійний запас. До моменту закінчення фіксованого інтервалу часу встановлюють кількість проданих товарів і замовляють нову необхідну кількість товарів.

Якщо підприємство прагне до оперативного виконання замовлень, йому потрібний зручний доступ до товарних запасів, визначальними чинниками якого стають кількість і місце розташування виробничих приміщень та складів. Зазвичай проблемою стає визначення кількості складських приміщень (потужність складського господарства). Значна кількість складів дає змогу знизити транспортні витрати від складу до споживача, скоротити терміни доставки товарів, підвищуючи таким чином рівень обслуговування клієнтів. При цьому зростання кількості складів обумовлює збільшення витрат обігу, оскільки збільшуються витрати з експлуатації товарних складів і транспортні витрати під час переміщення продукції від фірми-виробника до складу. Вибір варіанта складування потребує визначення оптимального рівня потужності складського господарства фірми-виробника і моделі його організації (власний склад або склад спеціалізованої посередницької фірми).

Транспортування, як відомо, є важливою складовою витрат в процесі розподілу товарів. Тут розв'язуються проблеми вибору способу транспортування і виду транспортних засобів. Вибір способів транспортування (власним транспортом або за допомогою транспортних організацій) здійснюється з урахуванням віддаленості споживача, стану складського господарства фірми-виробника, швидкості і частоти поставки, можливих порушень якості товару (втрати ваги, можливості псування тощо).

Останнім часом деякі підприємства-виробники, а також оптові та роздрібні торговці доручають весь процес транспортування зовнішнім посередницьким або експедиторським підприємствам, укладаючи з ними субугоди, оскільки вважають, що питання доставки товару знаходяться поза межами їх компетенції; тому, на їхню думку, краще передоручати виконання транспортних функцій професійним фірмам.

Ухвалюючи основні рішення у сфері маркетинг-логістики, підприємство може використовувати п'ять основних видів стратегій фізичного розподілу, а саме ешелоновану, пряму, гнучку, стратегію відстрочення і стратегію вантажної консолідації.

Досягнення довгострокового успіху підприємства забезпечується ефективною маркетинговою політикою, яка визначає орієнтири діяльності підприємства в мінливому конкурентному середовищі. У сучасних умовах, як зазначає П. Дойль, маркетинг став домінуючою стра-

тегією (слід розуміти в сенсі філософії), якій покликані слідувати всі структури підприємства [2, с. 77].

Саме тому вітчизняні виробничі підприємства та їх підприємства торгівлі повинні покладатися на маркетинг як на комплексний засіб спостереження за ринком і пристосування до змін, які відбуваються на ньому, а також забезпечення переваг у конкурентному середовищі.

Ефективність реалізації головної мети підприємства значною мірою залежить від ступеня ефективності організаційної структури управління, наявності необхідних служб, оптимального розподілу функцій між ними та їх працівниками, кваліфікації спеціалістів підприємства.

Використання маркетингу в діяльності підприємств на належному рівні можливо лише за наявності потужних маркетингових служб. Досить важливим для ефективної роботи підприємства є не лише наявність на підприємстві відділу маркетингу, але й ті завдання та функції, які він виконує.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що сьогодні формування нової моделі господарювання є ключовим, фундаментальним питанням не тільки економічного розвитку, але й перш за все збереження сталих та ефективних комерційних зв'язків. Саме ринкова організація господарської складової, принципи сталого розвитку та належного управління, сприяння глобальній торгівлі та інвестиціям, утримання від протекціоністських заходів розглядаються як ключові категорії, базові умови відродження економічного зростання. Також маркетинг-логістичне забезпечення характеризується як система зі зворотним зв'язком, яка виконує різні логістичні функції на підприємстві. Вона складається з декількох підсистем, внаслідок чого має розгалужені зв'язки із зовнішнім середовищем. Мета логістичної системи полягає в доставці виробів і товарів в задане місце, в заданій кількості і у відповідному початку роботи виробництва.

Поліпшити ситуацію можна також за допомогою інноваційного економічного зростання, інструментом реалізації якого повинна стати збалансована державна політика, яка б охоплювала комплексну перебудову і взаємно пов'язаний розвиток галузей, а саме науково-дослідних, промисловості, торгівлі, освіти, законодавчо-правових та фінансових інституцій тощо.

Під час реалізації заходів державної підтримки вітчизняного виробника можна очікувати зростання обсягів виробництва промислової продукції, наповнення ринку якісними конкурентоспроможними товарами, створення нових робочих місць, збільшення бази оподаткування, нормалізацію їх імпорту та збільшення експорту.

Список використаних джерел:

1. Чухрай Н.І. Маркетингове дослідження інноваційної діяльності промислових підприємств Західного регіону / Н.І. Чухрай // Регіональна економіка. – 2000. – № 3. – С. 53–60.
2. Доль П. Маркетинг, орієнтований на стоимость / П. Доль ; пер. с англ. ; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.

Янковська К.С.,
аспірант кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОЛОЧНОЇ ФЕРМИ З МЕТАНОВОЮ КОНВЕРСІЄЮ ЕКСКРЕМЕНТІВ ТВАРИН

Янковська К.С. Економіко-математична модель системи енергозабезпечення молочної ферми з метановою конверсією екскрементів тварин. У статті розглянуто питання розробки економіко-математичної моделі для оптимізації системи енергозабезпечення молочної ферми шляхом метанової конверсії екскрементів тварин. В основу розробленої моделі покладено задачу лінійного програмування. Критерієм оптимізації задачі вибрано мінімізацію приведених затрат. Обґрунтовано термін окупності капіталовкладень з урахуванням прогнозу зміни тарифів на енергоносії та дисконтування грошових потоків. Річний економічний ефект від використання біомаси на енергетичні цілі визначено як різницю сумарних затрат, отриманих в результаті розв'язку ЕММ базового і нового варіантів.

Ключові слова: економіко-математична модель, метанова конверсія, біомаса, система енергозабезпечення, ефективність, термін окупності.

Янковская К.С. Экономико-математическая модель системы энергообеспечения молочной фермы с метановой конверсией экскрементов животных. В статье рассмотрены вопросы разработки экономико-математической модели для оптимизации системы энергообеспечения молочной фермы путем метановой конверсии экскрементов животных. В основу разработанной модели положена задача линейного программирования. Критерием оптимизации задачи выбрана минимизация приведенных затрат. Обоснован срок окупаемости капиталовложений с учетом прогноза изменения тарифов на энергоносители и дисконтирования денежных потоков. Годовой экономический эффект от использования биомассы на энергетические цели определен как разность суммарных затрат, полученных в результате решения ЭММ базового и нового вариантов.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, метановая конверсия, биомасса, система энергообеспечения, эффективность, срок окупаемости.

Yankovska K.S. Economic and mathematic model of the system of energy supply for a dairy farm by methane conversion of animal droppings. The article describes issues of development of an economic and mathematic model for optimization of the system of energy supply for a dairy farm by methane conversion of animal droppings. The developed model is based on a linear programming problem. Minimization of the mentioned expenses is a criterion of the problem optimization. The work argues payback period of capital investment with consideration of the expectation of changes in tariffs for energy carriers and discounting of money flows. An annual economic effect from biomass utilization for energy purposes is measured as a difference of total expenses, obtained from solution of EMM of the basic and new variants.

Key words: economic and mathematic model, methane conversion, biomass, system of energy supply, efficiency, payback period.

Постановка проблеми. Будь-який виробничий процес пов'язаний з використанням енергії, яку можна отримати як з традиційних, так і частково з відновлюваних джерел енергії. Значне підвищення цін на нафту, газ та дії інших негативних чинників в нашій країні змушують змінити стратегію енергетичного забезпечення і спонукають шукати шляхи до зменшення використання викопних видів палива. Цього можна досягти за рахунок підвищення енергетичної ефективності функціонування технологічних процесів у сільськогосподарському виробництві та використання сировини власного виробництва для отримання енергії [5, с. 3].

Сьогодні питання формування систем енергозабезпечення виробничих процесів сільськогосподарських підприємств із використанням біоенергетики є актуальними, недостатньо розкритими і створюють широке поле для наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку та використання біоенергетики, оцінки ефективності ресурсовикористання досліджені в працях Г. Гелетуخی, Т. Железної, М. Жовмір, Г. Забарного,

О. Іванюк, Г. Калетніка, О. Коваленко, Ю. Колесника, С. Кудрі, О. Миколюка, Г. Черевка та інших вчених. Водночас вимагають подальшого дослідження і наукових пошуків питання формування системи енергозабезпечення виробничих процесів сільськогосподарських підприємств із використанням біоенергетики.

Формулювання цілей статті. Метою статті є створення економіко-математичної моделі для оптимізації структури системи енергозабезпечення молочної ферми.

Виклад основного матеріалу. Біоенергетичний потенціал сільськогосподарського виробництва є ефективним і доступним додатковим джерелом енергозабезпечення виробничих потреб сільськогосподарських підприємств. Поділяємо думку науковців [2; 3; 4; 6] про те, що під час обґрунтування структури енергозабезпечення підприємства необхідно узгоджувати енергозабезпечення технологічних операцій з урахуванням типу енергії, які в них використовуються.

Оптимізацію структури енергетичної системи енергозабезпечення підприємства, вибору технічних засобів та їх типорозміру здійснено на підставі імітаційного

дослідження економіко-математичної моделі (ЕММ) за допомогою розв'язку задачі лінійного програмування. Критерієм оптимізації у цьому разі виступають приведені затрати як найбільш об'єктивна характеристика економічної ефективності діяльності підприємства.

Розроблена ЕММ процесу енергозабезпечення виробництва базується на конверсії біомаси в енергетичні продукти для виробництва електричної та теплової енергії. Модель зазначеної системи містить незалежно змінні фактори; систему нерівностей обмежень по кожному виду енергії, вартості обладнання, їх інсталяції та експлуатації; вільні члени, які відображають потребу в різних видах енергії, ресурсів та фінансові можливості підприємства для придбання відповідних типорозмірів енергетичного обладнання; цільову функцію, якою є мінімізація приведених затрат.

Система нерівностей обмежень має такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^N X_i \cdot q_{i,j} \geq b_j, \quad (1)$$

Де X_i – i -й незалежно змінний фактор; $q_{i,j}$ – питома енергопродуктивності на одиницю продуктивності основного обладнання i -го фактору за j -м видом енергії; b_j – потреба j -го виду енергії (ресурсу).

Сумарні приведені затрати – комірка оптимізованої цільової функції, що відображає суму приведених затрат за всіма видами енергії, ресурсів та енергетичного обладнання. Цільова функція має такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M X_{i,j} \cdot q_{i,j} \cdot C_{i,j} \rightarrow \min, \quad (2)$$

де N і M – кількість видів обладнання й енергії (ресурсів) відповідно; $C_{i,j}$ – собівартість j -го виду енергії (ресурсів), виробленої i -им видом обладнання відповідно.

Розв'язок оптимізаційної моделі здійснено у програмному середовищі Microsoft Excel з надбудовою "Search for solution" («Пошук розв'язку»).

Для оцінки економічної ефективності розроблюваної системи енергозабезпечення підприємства визначено термін окупності капіталовкладень з урахуванням дисконтування грошових потоків і динаміки зміни тарифів на енергоносії.

Для кожної технології конверсії біомаси і виду енергії визначено тип критерію класифікації обладнання та знайдено кореляційне рівняння залежності його вартості від типорозміру. Це кореляційне рівняння використано у процесі розв'язування задачі для розрахунку вартості енергетичного обладнання залежно від величини незалежно змінюваного фактору.

Для розробки економіко-математичної моделі енергозабезпечення підприємства з виробництва молока з використанням конверсії біомаси проведено аналіз його енергетичних ресурсів, які використовуються для технологічних процесів. На підприємстві використовуються електрична та теплова енергії, а також технологічний холод. Для виробництва теплової енергії та технологічного холоду на підприємстві використовується електрична енергія. В процесі енергетичної реконструкції системи енергозабезпечення можливим є використання як первинного джерела енергії відходів біомаси сільськогосподарського виробництва. Зокрема, під час виробництва молока такими відходами є екскременти тварин, які можуть створювати серйозну загрозу навколишньому середовищу внаслідок його забруднення. Конверсія біомаси у теплову, електричну

енергію, а також технологічний холод може бути реалізована з використанням різних технологій та технічних засобів з відповідною продуктивністю та собівартістю.

Для розв'язування задачі оптимізації системи енергозабезпечення молочної ферми шляхом метанової конверсії екскрементів тварин визначено основні вихідні дані (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для розв'язування задачі оптимізації системи енергозабезпечення молочної ферми шляхом метанової конверсії екскрементів тварин

Параметри	Одиниці виміру	Значення
Поголів'я тварин	гол.	450
Річна продуктивність корів	л/голову на рік	5 611
Сумарне річне виробництво молока	л/рік	2 524 800
Кількість приміщень для утримання корів	шт.	6
Кратність доїння корів	раз/добу	3

Показники споживання енергії різних видів та їх вартість наведено в табл. 2.

Важливим етапом у формуванні конкретного вигляду економіко-математичної моделі є обґрунтування її незалежно змінних факторів, а саме X_i . Процесом конверсії екскрементів тварин у біогаз є їх анаеробне зброджування у біогазових установках, класифікація яких здійснюється за обсягом біореактора. Тому саме цей параметр було прийнято в розроблюваній моделі як незалежно змінний фактор.

Конфігурація енергетичної системи зумовлена технологією конверсії біомаси, структурою та типорозміром енергетичного обладнання, його продуктивністю, а також видом енергії, яка виробляється.

Як незалежно змінні фактори для системи енергозабезпечення вибрані такі:

1) X_1 – частина обсягу реактора біогазової установки, який продукуватиме біогаз для його прямого спалювання в газовому котлі для виробництва теплової енергії;

2) X_2 – частина обсягу реактора біогазової установки, який продукуватиме біогаз для використання його у когенераційній установці на базі двигуна внутрішнього згоряння (ДВЗ) для виробництва електричної і теплової енергії;

3) X_3 – частина обсягу реактора біогазової установки, який продукуватиме біогаз для використання його у когенераційній установці на базі двигуна зовнішнього згоряння (ДЗЗ) для виробництва електричної і теплової енергії;

4) X_4 – частина обсягу реактора біогазової установки, який продукуватиме біогаз для використання його у когенераційній установці на базі ДВЗ або ДЗЗ для виробництва електричної енергії, необхідної для приводу парокompресійної холодильної машини, що вироблятиме технологічний холод.

Числові значення незалежно змінних факторів будуть отримані в результаті розв'язку ЕММ і надалі будуть прийняті відповідно до типорозмірного ряду серійного енергетичного обладнання з корекцією при-

Таблиця 2

Показники споживання енергії різних видів та їх вартість

Параметри	Одиниці виміру	Значення
Потреба гарячої води на миття апаратури	л/рік	3 787 200
Потреба гарячої води на обмивання вим'я	л/рік	246 375
Потреба гарячої води на миття персоналу	л/рік	91 250
Сумарна потреба в гарячій воді	л/рік	4 124 825
Витрата теплоти на приготування гарячої води	МДж	501 207
Витрата енергії на приготування технологічного холоду	МДж	87 048
Витрата електроенергії для потреб доїльного залу «Ялинка»	кВт•год./рік	27 375
Витрата електроенергії для потреб доїння в молокопровід	кВт•год./рік	13 140
Витрата електроенергії для потреб освітлення виробничих приміщень	кВт•год./рік	31 208
Витрата електроенергії для потреб видалення гною з приміщень	кВт•год./рік	54 750
Сумарна витрата електричної енергії	кВт•год./рік	126 472,5
Тариф на теплову енергію	грн./МДж	0,6251
Тариф на технологічний холод	грн./МДж	0,56259
Тариф на електричну енергію	грн./кВт•год.	2,25036

ведених затрат, а також використані для комплектування енергетичної системи.

Членами обмежувальних нерівностей виступають добутки і-го незалежно змінного фактору на питому енергопродуктивність за кожним видом енергії, яка віднесена до одиниці обсягу біогазового реактора та обмеження по ресурсах підприємства.

Вільними членами виступають потреби в тепловій, електричній енергії та енергії, необхідної для генерування технологічного холоду.

Члени цільової функції розраховані як сума добуток величини і-го незалежно змінного фактору на собівартість і питому енергопродуктивність на одиницю обсягу реактора по кожному виду енергії.

Система нерівностей обмежень для цієї задачі відображає виробництво відповідних видів енергії та їх потребу для технологічних процесів.

Систему обмежень подано в такому вигляді.

1) по тепловій енергії:

$$X_1 \cdot q_{1,1} + X_2 \cdot q_{1,2} + X_3 \cdot q_{1,3} \geq Q_1, \quad (4)$$

де $q_{1,1}, q_{1,2}, q_{1,3}$ – питома теплопродуктивності комплектів енергетичних установок, приведених до 1 м³ біореактора на базі біогазової установки: зі спалювання отриманого біогазу в газовому котлі, з використанням отриманого біогазу паливо для когенераційної установки на базі ДВЗ, з використанням отриманого біогазу паливо для когенераційної установки на базі ДЗЗ відповідно; МДж/рік; Q_1 – річна потреба виробництва у тепловій енергії, МДж;

2) по електричній енергії:

$$X_2 \cdot q_{3,2} + X_3 \cdot q_{3,3} \geq Q_3, \quad (5)$$

де $q_{3,2}, q_{3,3}$ – питома електропродуктивності комплектів енергетичної установки, приведеної до 1 м³ біореактора на базі біогазової установки: з використанням отриманого біогазу паливо для когенераційної установки на базі ДВЗ та ДЗЗ відповідно, кВт•год./рік; Q_3 – річна потреба виробництва в електричній енергії, кВт•год.;

3) по енергії технологічного холоду:

$$X_4 \cdot q_{2,4} \geq Q_2, \quad (6)$$

де $q_{2,4}$ – питома електропродуктивність комплекту енергетичної установки на базі біогазової установки з використанням отриманого біогазу паливо для когенераційної установки на базі ДВЗ або ДЗЗ, яка

генеруватиме електричну енергію для приводу парокомпресійної холодильної машини, приведеної на 1 м³ біореактора, МДж/рік; Q_2 – річна потреба виробництва в енергії технологічного холоду, МДж.

Цільову функцію представлено в такому вигляді:

$$C_1 \cdot X_1 + C_2 \cdot X_2 + C_3 \cdot X_3 + C_4 \cdot X_4 \rightarrow \min, \quad (7)$$

де C_i – собівартість відповідних енергоресурсів.

Крім того, для інформаційного забезпечення розв'язання оптимізаційної ЕММ здійснено розрахунок низки техніко-економічних показників, таких як питома продуктивність біореактора за виходом біогазу; питома енергопродуктивність біогазової установки за кожним видом енергії, віднесеної до 1 м³ біореактора; теплотворна здатність біогазу; затрати на виробництво необхідних видів енергії; вартість енергетичного обладнання та його балансова вартість; питома потужність 1 м³ біореактора; потужність додаткової енергетичної установки; витрата та вартість різних видів енергії на процес конверсії біомаси.

Також обґрунтовано низку параметрів та коефіцієнтів, які характеризують процес конверсії екскрементів тварин, таких як, зокрема, коефіцієнт заповнення біореактора; коефіцієнти корисної дії газового котла, когенераційної установки за видами енергії та обладнання; коефіцієнт перетворення парокомпресійної холодильної установки; вартісні показники сировини та побічної продукції (біодобрив); показники оплати праці; показники затрат енергії на власні потреби; коефіцієнти відрахувань на реновацію обладнання, інсталяцію.

Для розв'язку ЕММ прийнято низку сталих параметрів, які відображають параметри технологічного процесу конверсії біомаси у біогаз: питома продуктивність біогазової установки, м³/добу на 1 м³ біореактора, яка залежить від типу процесу бродіння, – 30–70 м³ біогазу на тону сировини на добу; питома продуктивність біогазової установки – 1,2 м³/добу на 1 м³ біореактора; коефіцієнт заповнення біореактора – 0,7 [7]; коефіцієнт корисної дії газового котла – 0,7; коефіцієнт корисної дії когенераційної установки по електроенергії – 0,34, а по теплу – 0,56; коефіцієнт перетворення парокомпресійної холодильної установки – 4; питома потужність біореактора – 0,145 кВт/м³ реактора [1]; відсоток затрат енергії на власні потреби для роботи біоконверсного комплексу – 5%, а для теплової – 15%; коефіцієнти відрахувань на реновацію облад-

нання – 6,7%; на інсталяцію – 10%; на транспортування обладнання – 5%; на ТО і ремонт – 5%, накладні витрати знаходяться на рівні 15%.

Вартість первинної сировини прийнято за даними фактично понесених затрат на видалення, складування та транспортування до місця переробки, які становлять 10 грн./т. Вартість побічної продукції (біодобрив) прийнято за ринковими цінами на рівні 30 грн./т. Тарифну ставку працівників прийнято на рівні 3 500 грн./місяць.

Визначення теплотворної здатності біогазу здійснено за усталеною методикою, яка становить 19,75 МДж/м³.

Затрати на виробництво визначались як сума всіх технологічних витрат за загальноприйнятою методикою.

Вартість обладнання визначали на базі ринкових цін, і його можна описати такими рівняннями: вартість біогазової установки залежно від обсягу реактора: $y = -9,5323x^2 + 8908,8x$; вартість газового котла залежно від його теплової потужності: $y = 360,26x + 220,36$; вартість парокомпресійної холодильної установки залежно від її потужності: $y = -825,03x^2 + 21819x + 1047,7$.

Щодо питомої вартості когенераційних установок на базі ДВЗ та ДЗЗ, то середні ринкові показники становлять близько 13 000 та 31 000 грн./кВт відповідно.

Потужності додаткового обладнання визначено як добуток об'єму біореактора, отриманого в результаті розв'язку ЕММ на питому потужність біореактора. Витрату відповідного виду енергії на технологічні потреби енергетичного комплексу визначено як добуток обсягів генерування цієї енергії на коефіцієнт її використання на власні потреби. На основі визначених обсягів витрат енергії на технологічні потреби та їх ринкової ціни визначено їх вартість.

На рис. 1 подано зразок робочого вікна результату розв'язку ЕММ конверсії біомаси на енергетичні цілі для потреб молочної ферми.

Термін окупності капіталовкладень на енергетичне обладнання визначено з урахуванням зростання тарифів на електроенергію за кореляційним рівнянням, отриманим на базі динамічного ряду, який описується рівнян-

ням $y = 9E - 138e^{0,1591x}$, екологічного ефекту, отриманого за рахунок відвернення витрат на відновлення здоров'я, втраченого внаслідок погіршення параметрів навколишнього середовища, в результаті викидів шкідливих речовин тепловими електростанціями, що працюють на викопних копалинах, вартості отриманих біодобрив та дисконтування грошових потоків, а також з коефіцієнтом ставки дисконту, прийнятою на рівні 18%.

Екологічний ефект прийнято на підставі досліджень на рівні 1,73 грн./кВт·год. [8]. Ціна отриманих в результаті конверсії біомаси органічних добрив вологістю 80–90% прийнято на рівні усередненої ринкової вартості 30 грн./т.

Річний економічний ефект від використання біомаси на енергетичні цілі визначено як різницю сумарних затрат, отриманих в результаті розв'язку ЕММ базового і нового варіантів.

Як базовий варіант розглядався розв'язок ЕММ без застосування засобів конверсії біомаси. Новий варіант передбачав метанову конверсію екскрементів тварин у біогаз з подальшою його утилізацією на теплову та електричну енергію і технологічний холод.

Вихідні дані та результати розрахунку терміну окупності капіталовкладень без урахування екологічного ефекту подано в табл. 3–5.

Як видно з результатів розрахунку, вже на четвертому році експлуатації обладнання можна очікувати прибуток у розмірі 211 410 грн., що свідчить про високу ефективність застосування метанової конверсії гною тварин ВРХ.

Результати розрахунку терміну окупності капіталовкладень з урахуванням екологічного ефекту в розмірі 1,73 грн./кВт·год. подано в табл. 6.

Як видно з результатів розрахунку, на третьому році експлуатації обладнання можна очікувати прибуток приблизної величини, а саме в розмірі 286 062 грн.

Висновки. Представлена економіко-математична модель оптимізації системи енергозабезпечення молочної ферми шляхом метанової конверсії екскрементів тварин для молочної ферми на 450 корів свід-

	В	С	Д	Е	Г	Н
Біогаз Котел						
Біогаз ДВЗ						
Біогаз ДЗЗ						
ПКХМ						
Електрична мережа						
Потреба в енергії						
Розраховані вільні члени						
Показники						
Теплопродуктивність, МДж/рік на м ³ реактора	6053,82	4843,05	4843,05		501207	500000,00
Холодопродуктивність, МДж/рік на м ³ реактора				42342,13	87048	87000,00
Електропродуктивність, кВт·год/рік на м ³ реактора		2940,43	2940,43	-8055,56	126473	123448,32
Вартість обладнання, грн	575414	901137	0	20565	5000000	1497117
Собівартість одиниці тепла, грн/МДж	0,84	0,58	0,00	0,6251		
Собівартість одиниці холоду, грн/МДж				0,044	0,56259	
Собівартість одиниці електроенергії, грн/кВт·год		0,60	0,00	2,25036		
Отримано річну кількість тепла, МДж	269411,76	230588,24	0,00		576207	500000,00
Отримано річну кількість холоду, МДж				87000,00	87048	87000,00
Отримано річну кількість електроенергії, кВт·год		140000,00	0,00		142681	140000,00
Витрата тепла на власні потреби, МДж	40411,76	34588,24	0,00			75000,00
Вартість отриманих добрив, грн	164482,32	175974,54	0,00	7594,14		348051,00
Витрата електроенергії, кВт·год	3741,83	3202,61	0,00	9263,89		16208,33
Цільова функція, затрати, грн	269930,99	239584,16	0,00	3814,24	730242,87	513329,39

Рис. 1. Фрагмент робочого вікна результату розв'язку ЕММ конверсії біомаси на енергетичні цілі для потреб молочної ферми

Таблиця 3

Вихідні дані для розрахунку терміну окупності капіталовкладень

Електроенергія, кВт•год.	123 792		Економічний ефект, грн.
Затрати по варіантах	Базові	730 242,87	192 051,21
	Нові з ВДЕ	538 191,67	
Капітальні вкладення, грн.	1 497 117		

Таблиця 4

Вартість електроенергії, економічний ефект та залишкова вартість капіталовкладень, розраховані з урахуванням динаміки зростання ціни на електричну енергію

Роки	Тариф на електроенергію	Вартість електроенергії	Економічний ефект	Залишкова вартість капіталовкладень
2017	2,2504	278 575,82		
2018	2,4574	304 207,98	217 683,37	931 382,14
2019	2,8812	356 670,22	270 145,61	878 919,89
2020	3,3781	418 179,85	331 655,24	817 410,27
2021	3,9607	490 297,13	403 772,53	745 292,98
2022	4,6437	574 851,42	488 326,81	660 738,70

Таблиця 5

Розрахунок терміну окупності капіталовкладень з урахуванням дисконтування грошових потоків

Роки	Чистий потік + економічний ефект	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтна вартість	Різниця
	-1 497 116,51	1	-1 497 116,51	
1	652 258,98	0,80000	521 807,18	-975 309,33
2	704 721,22	0,64000	451 021,58	-524 287,74
3	766 230,85	0,51200	392 310,20	-131 977,5495
4	838 348,13	0,40960	343 387,40	211 409,8461
5	922 902,42	0,32768	302 416,66	513 826,5102

Таблиця 6

Розрахунок терміну окупності капіталовкладень з урахуванням дисконтування грошових потоків

Роки	Чистий потік + економічний ефект	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтна вартість	Різниця
	-1 497 116,51	1	-1 497 116,51	
1	866 418,56	0,80000	693 134,85	-803 981,66
2	918 880,80	0,64000	588 083,71	-215 897,94
3	980 390,43	0,51200	501 959,90	286 061,9572
4	1 052 507,72	0,40960	431 107,16	717 169,1181
5	1 137 062,00	0,32768	372 592,48	1 089 761,594

чить про значну економічну та екологічну ефективність заміщення електричної та теплової енергії біогазом. У подальших дослідженнях необхідно проаналізувати

ефективність виробництва і використання екологічно чистих біодобрив, отриманих після біогазової конверсії біомаси.

Список використаних джерел:

1. Біогазові технології в Україні: встановлення та робота біогазових установок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cba.org.ua/one/images/stories/CBA_news/Innovations_in_CBA/Budivnyctvo_i_eksplo_Biogas_2011.pdf.
2. Гелетука Г. Перспективи використання відходів сільського господарства для виробництва енергії в Україні / Г. Гелетука, Т. Железна // Аналітична записка БАУ. – 2014. – № 7. – С. 12–16.
3. Іванюк О. Перспективи енергетичного використання біомаси / О. Іванюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Сер. «Економіка». – 2009. – Вип. 1 (45). – С. 83–88.
4. Коваленко О. Економіко-енергетична оцінка ефективності використання енергетичного потенціалу підприємства / О. Коваленко // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 20–25.
5. Кухарець С. Підвищення енергетичної автономності агроєкосистем. Механіко-технологічні основи : [монографія] / С. Кухарець. – Житомир : ЖНАЕУ, 2016. – 192 с.
6. Миколук О. Оцінка ефективності використання енергоресурсів на підставі аналізу енергоємності виробництва / О. Миколук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 1. – С. 104–107.
7. Енергозберігаючі відновлювальні джерела тепlopостачання / [Г. Ратушняк, В. Джеджула, К. Анохіна]. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 170 с.
8. Економічна ефективність використання сонячної енергії у сільськогосподарських підприємствах : [монографія] / [Г. Черевко, Є. Савченко, К. Сиротюк]. – К. : Ліга-Прес, 2016. – 220 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1.

Борецька Н.П.,
доктор економічних наук,
професор кафедри бізнес-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну

ЗБАЛАНСОВАНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА РЕГІОНУ: КРИТЕРІЇ І ПОКАЗНИКИ

Борецька Н.П. Збалансована соціально-економічна система регіону: критерії і показники. В статті приведена збалансована соціально-економічна система, детально вивчені компоненти даної системи, таких як: суспільство, природа, економіка. Розглянуто загальні критерії та індикатори розвитку соціально-економічної системи, Приведена схема взаємозв'язків та аналізу компонентів системи.

Ключові слова: суспільство, економіка, територія, система, сталий розвиток, соціально-економічна система.

Борецкая Н.П. Сбалансированная социально-экономическая система региона: критерии и показатели. В статье приведена сбалансированная социально-экономическая система, подробно изучены компоненты данной системы, таких как: общество, природа, экономика. Рассмотрены общие критерии и индикаторы развития социально-экономической системы, приведенная схема взаимосвязей и анализа компонентов системы.

Ключевые слова: общество, экономика, территория, система, устойчивое развитие, социально-экономическая система.

Boretska N.P. Balanced socio-economic system of the region: criteria and indicators. The article presents a balanced socio-economic system, details of the components of this system, such as: society, nature, and economy. The general criteria and indicators of the development of the socio-economic system are considered. The scheme of interconnections and analysis of components of the system is presented.

Key words: society, economy, territory, system, sustainable development, socio-economic system.

Постановка проблеми. Сучасний соціально-економічний розвиток в Україні відіграє дуже важливу роль у формуванні аграрного сектору. Основною проблемою цього розвитку є ряд завдань ефективного екорозвитку та формування концепції сталого розвитку. Сталий розвиток – це збалансоване рішення соціально-економічних проблем і завдань, збереження сприятливого середовища та природно-ресурсного потенціалу території з метою задоволення потреб нинішнього і майбутнього поколінь при забезпеченні економічної та екологічної безпеки.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Чимало наукових праць як вітчизняних так і закордонних дослідників присвячено дослідженню та аналізу соціально-економічного розвитку. Вагомий теоретичний та прикладний внесок у розвиток соціально-економічних процесів зробили відомі вітчизняні науковці П. Борщевський, І. Бистряков, В. Голян, Л. Грановська, Л. Мельник, В. Трегобчук, та ін. Однак, здебільшого, напрацювання науковців стосуються оцінювання рівня розвитку соціально-економічних систем за загальними результатами господарювання у контексті вирішення проблем регіонального розвитку.

Формулювання завдання дослідження. Завданням дослідження є теоретичне обґрунтування збалан-

сування соціально-економічної системи, а також визначення її критеріїв та показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальнонауковому розумінні система представляється як сукупність елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках між собою і утворюють певну цілісність, єдність. Для системи характерно не тільки наявність зв'язків і відносин між її елементами (певна організованість), але і нерозривна єдність з середовищем, у взаєминах з якою вона проявляє цілісність [1].

Розвиток соціально-економічної системи проявляється через сукупність змін, що протікають в її елементах протягом певного періоду часу, обумовлених різного роду соціальними, економічними, політичними, екологічними та іншими факторами. В системі мають значення соціальні і економічні показники діяльності суспільства за певний період часу з урахуванням екологічного фактора.

Економічний розвиток може бути виражене через зміни таких економічних показників, як ВВП, величина бюджету, інвестиції, податки та ін; соціальний розвиток – через рівень безробіття, погіршення здоров'я, ; екологія – через забруднення навколишнього середовища, рівень використання природних факторів та ін.

З позиції ефективно-сталого розвитку будь-яку таку організаційну систему можна представити у вигляді системи, що включає в себе безліч елементів або підсистем (країна, регіони, галузі, фірми, індивіди, природні ресурси і т.д.), які в процесі взаємодії між собою утворюють єдине соціально-еколого-економічне ціле. Конкретно взята країна являє собою відкриту соціально-еколого-економічну систему з кордоном, в межах якої взаємодіють її підсистеми, що володіють особливими властивостями і системними принципами.

Будь-яка соціально-економічна система включає в себе підсистеми: населення, виробництво, природа, інфраструктура. Взаємний вплив цих підсистем відіграє певну роль, оскільки саме взаємодія населення, навколишнього середовища, з одного боку, і держави – з іншого, визначає наслідки, які економісти оцінюють за допомогою відповідних показників і критеріїв.

Однією з умов стійкості системи є компроміс між населенням, навколишнім середовищем і державою в особі соціально активного шару по важливим характеристикам життєдіяльності суспільства, коли поточні значення критеріїв не виходять за межі обмежень, встановлених на основі зазначеного компромісу. Іншою умовою стійкості є підтримання компромісу між природою та суспільством. Порушення цього компромісу також веде до нестійкості системи.

В Україні перевага віддається комплексній оцінці соціально-економічного розвитку регіону, сутність якої полягає у визначенні переліку показників, що впливають на рівень соціально-економічного розвитку регіону та найбільш повно відображають соціально-економічні зміни, їх групуванні за певними напрямками соціально-економічного розвитку, розрахунку часткових індексів за цими напрямками з наступним визначенням узагальнюючого індексу. Результати такої комплексної оцінки дозволяють ранжувати регіони за рівнем їх соціально-економічного розвитку, визначати середній показник інтегральної оцінки, що слугує підставою для оцінки ступеня депресивності стану регіонів (коли значення інтегрального індексу нижче за середній), що у свою чергу, за словами науковців є свідченням того, що «такі регіони потребують державної допомоги» [2, с. 178].

Концепція екологічно сталого розвитку зв'язує три підсистеми – соціальну, економічну і екологічну. Головною метою моделі соціо-еколого-економічної системи є формування цілісної і взаємопов'язаної системи управління ресурсами на всіх рівнях:

Перший елемент – «населення». Заради якого і організовано виробництво та інфраструктура. З позиції існування людини і повинні вироблятися всі стратегії: економічні, політичні, екологічні, демографічні та ін.

Другий елемент – «економіка». Він характеризується тим, що тут в основному реалізуються всі стратегії економічного характеру.

Третій елемент – «екологія». У ньому панують природні закони і процеси.

Автор роботи [3] вважає, що для формування моделі оптимального (збалансованого) розвитку економіко-екологічної системи регіону необхідно досліджувати структуру і основні матеріально-речові і інформаційні потоки, що виникають при функціонуванні цієї системи і які є результатом взаємодії двох підсистем: економічною і екологічною.

Ми вважаємо, що без третьої підсистеми, а саме соціальної – система не може існувати. Взаємозв'язок двох підсистем, а саме соціальної та економічної, їх критерії та індикатори схематично зображені на рис. 1.

Між усіма підсистемами існують тісні прямі та опосередковані взаємозв'язки, як позитивні, так і негативні. Ці взаємозв'язки мають переважно позитивну спрямованість, але можуть носити і негативний характер. Носіями цих взаємозв'язків є: господарські навички, культурні традиції, релігії, системи виховання, економічні процеси, торгівля, здійснення найбільших будівельних проектів, захист від зовнішнього ворога і несприятливої економічної ситуації – все це і багато іншого з'єднуються підсистемами в єдине ціле.

Разом із економічними характеристиками нерідко розглядають соціальні параметри розвитку. Більше того, соціальні характеристики давно вже стали повноправними показниками, що оцінюють ступінь розвитку будь-якого регіону.

Охарактеризуємо детально кожну підсистему. «Соціальна» являє собою систему взаємозв'язаних дій, поступків, і процесів, які відображаються в зміні населення, міграції населення, покращенні демографічної ситуації.

Тому можна виділяти основні показники населення такі, як: міграція; природний рух населення; народжуваність; смертність; тривалість життя; життєвий потенціал. Наприклад, Інтенсивне забруднення навколишнього середовища може істотно вплинути на репродуктивну поведінку населення. В сильно забруднених районах деякі люди опасаються заводити дітей через страх народження дитини з вродженими дефектами. Вплив факторів природи на здоров'я може призвести до метеострессам, загострення серцево-судинних захворювань, виникнення деяких форм онкології та інших захворювань.

Вплив техногенних чинників на здоров'я населення викликають такі наслідки: зниження працездатності і соціальної активності у всіх людей; поява генетичних порушень, що призводять до виникнення спадкових хвороб, онкологічних захворювань; погіршення здоров'я дітей, що живуть у забруднених районах; збільшення числа гострих і хронічних захворювань у працездатного населення та підвищення в цьому зв'язку числа випадків невиходу на роботу через хворобу; скорочення тривалості життя людей на територіях з високим рівнем забруднення середовища проживання.

Об'єднання трьох підсистем у цілісну систему визначає взаємозумовленість змін, які відбуваючись характеризують кінцеві стани підсистем протягом досить тривалого періоду розвитку. Показники, які визначають кінцеві стани підсистем такі [4, с. 147]:

- у соціальній підсистемі – чисельність населення і ступінь урбанізації, рівень освіти, життя і стан здоров'я населення;
- в економічній підсистемі – масштаби виробництва (величина кінцевого продукту чи національного доходу), його структура, якісна характеристика продукції;
- в екологічній підсистемі – рівень екологічної обґрунтованості технологій, які застосовуються, характеристика ресурсів навколишнього середовища, рівень депресивності.

Підсистема «економіка». Від рівня розвитку господарської діяльності, економіки в рамках конкретної соціальної системи залежить якість життя населення. У найбільш узагальненій формі економіка трактується



Рис. 1. Соціально-економічна система

як процес взаємини між блоками «населення» і «екологія». У рамках підсистеми «економіка» люди за допомогою своєї праці, використовуючи певні знаряддя виробництва, в умовах конкретних виробничих відносин досягають певного рівня розвитку.

Вплив економіки (виробництва) на населення. Зниження зростання населення супроводжує поліпшення добробуту в плинні тривалого періоду часу. Зниження народжуваності, але воно перевищує рівень смертності. Зниження рівня доходу на душу населення і нерівність у доходах ведуть до того, що умови життя стають несприятливими для того, щоб мати дітей. Для того, щоб цього не сталося, необхідно забезпечення не тільки безпечного економічного, але й безпечного екологічного шляху розвитку.

Як показують соціологічні дослідження, основна мета в житті будь-якої людини не тільки досягнення максимально можливого рівня безпеки, а й забезпечення собі прийняттого рівня життя.

Останній час відбувається перенесення акцентів уваги здебільшого світової спільноти з абсолютизації кількісних показників економічного зростання на те,

яким чином це зростання дозволяє розширити і реалізувати можливості людей. Мета розвитку – не збільшувати обсяги виробництва, а дозволяти людям розширювати свій вибір, здійснювати більше справ, жити довго, рятуватися від хвороб, мати доступ до знань, набутих людством. Основними характеристиками людського розвитку стають: довголіття, матеріальний рівень життя, освіченість і саморозвиток. Освіта і наука, що відповідають сучасним потребам, виступають в якості єдиного комплексного фактора соціалізації особистості в постійно мінливій економічній, соціальній та культурній сфері, умовами горизонтальної і вертикальної мобільності.

Отже, у повсякденному житті людського суспільства на сучасному етапі природа, людина і економіка перебувають у тісному взаємозв'язку, яка опосередкована через інфраструктурну компоненту однієї системи суспільства.

Серед цілей соціально-економічного розвитку регіону використовуються такі, як збільшення доходів, поліпшення освіти, покращання навколишнього середовища, рівність можливостей, розширення особистості свободи, збагачення культурного життя [5].

Стандартним способом оцінки економічного розвитку регіону є оцінка рівня виробництва. Така оцінка є сьогодні односторонньою і недостатньою. Розроблені міжнародними організаціями підходи до оцінки економічного розвитку країн примушують при оцінці рівня розвитку регіону розглядати не тільки об'єм виробництва, але і такі, наприклад, аспекти, як освіта, охорона здоров'я,

стан навколишнього середовища, особиста свобода і культура життя. Цілком доречно як інтегральний показник розвитку регіону використовувати індекс розвитку людини, розроблений Програмою розвитку ООН для оцінки розвитку окремих країн [6].

Отже, соціально-економічна система – це система, основними структурними компонентами якої є суспільство, природа і економіка:

- економіко-соціальні, що відображають безпосередній взаємини людей у сфері виробництва і споживання благ;
- соціально-екологічні, що визначають безпосередній вплив, що виявляється в забрудненні навколишнього природного середовища відходами в результаті життєдіяльності людини;
- соціальні, які відображатимуть характер функціонування індивіда в суспільстві, що визначають специфічне ставлення особистості до динаміки суспільного процесу;
- економічні, що виникають внаслідок дії законів економіки, що описують особливості та закономірності розвитку економічних явищ і відносин.

Висновки. Основним напрямком концепції сталого розвитку територій є об'єднання в єдину систему економіки, природи і суспільства, співвідношення яких визначає необхідність комплексного підходу до здійснення досліджень територій будь-якого рівня. Взаємне негармонійне накладення і

поєднання розглянутих вище чинників може призвести до виникнення збитків, негативного впливу на розвиток соціально-економічної системи, дисбалансу її компонентів, що в свою чергу може призвести до зниження соціально-економічної та екологічної безпеки території.

Список використаних джерел:

1. Грановська Л.М. Еколого-збалансоване природокористування в умовах поліфункціональності територій [монографія] / Л.М. Грановська. – Херсон: Видавництво ХДУ. – 2009. – 414 с.
2. Федорищева А., Бутрим О. Техногенно-екологічна ситуація в Україні та управління рівнем її безпеки // Економіка України. – 1998. – № 5. – С. 74.
3. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
4. Олійник Я.Б. Економіко-екологічні проблеми територіальної організації виробництва і природокористування / Под ред. П.П. Борщевського; Київський ун-т ім. Тараса Шевченка. – К.: Лібра, 1996. – 208 с.
5. Трансформація структури господарства України. Регіональний аспект // за ред. Г.В. Балабанова, В.П. Нагірної, О.М. Нижник. – К., 2003. – 341 с.
6. Коломійчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально- економічного розвитку регіону. – Тернопіль, 2002. – С. 71–72.

УДК 336.741

Прохорчук С.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
Міжнародний університет бізнесу і права

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Прохорчук С.В. Методологічні підходи до оцінки рівня розвитку інфраструктури регіону. У статті досліджено процеси розвитку інфраструктури Причорноморського регіону. Уточнено поняття «інфраструктура» на підставі групування наявних визначень. Запропоновано алгоритм проведення оцінки рівня розвитку інфраструктури регіону. Охарактеризовано, а також здійснено порівняльний аналіз розвитку інфраструктури трьох областей Причорноморського регіону. Визначено слабкі місця розвитку інфраструктури регіону, а також запропоновано практичні рекомендації щодо фінансування її розвитку.

Ключові слова: інфраструктура, Причорноморський регіон, оцінка інфраструктури, рівень розвитку регіону.

Прохорчук С.В. Методологические подходы к оценке уровня развития инфраструктуры региона. В статье исследованы процессы развития инфраструктуры Причерноморского региона. Уточнено понятие «инфраструктура» на основе группировки существующих определений. Предложен алгоритм проведения оценки уровня развития инфраструктуры региона. Охарактеризован, а также осуществлен сравнительный анализ развития инфраструктуры трех областей Причерноморского региона. Определены слабые места развития инфраструктуры региона, а также предложены практические рекомендации по финансированию ее развития.

Ключевые слова: инфраструктура, Причерноморский регион, оценка инфраструктуры, уровень развития региона.

Prokhorchuk S.V. Methodological approaches to assessing the level of infrastructure development in the region. In the article the processes of infrastructure development in the Black Sea region are explored. The term “infrastructure” is clarified based on the grouping of existing definitions. An algorithm for assessing the level of infrastructure development in the region is proposed. A comparative analysis of the infrastructure development of the three regions of the Black Sea region was described and implemented. The weak points of the development of the infrastructure of the region were determined and practical recommendations for financing its development were proposed.

Key words: infrastructure, Black Sea region, infrastructure assessment, level of development of the region.

Постановка проблеми. Дослідження проблем інфраструктурного розвитку регіонів України є дуже актуальною темою з огляду на той факт, що нині Україна

крокує шляхом втілення широкого спектру реформ, спрямованих на покращення перш за все добробуту населення країни. Складові інфраструктурного комп-

лексу є головними елементами, що спроможні вивести нашу державу на новий рівень розвитку та модернізаційного оновлення [1].

Отже, проблема є комплексною, що об'єднує цілу низку передумов. Прискорений доступ до інформаційних ресурсів, розвиток сучасних телекомунікаційних систем, збільшення обсягів вантажопотоків усіма видами транспорту, облаштування транспортних коридорів, розвиток транзитного потенціалу, формування логістичних платформ є потужними каталізаторами модернізації не лише національної економіки, але й регіональної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення та узагальнення досвіду розвитку інфраструктури регіону присвячені наукові розробки Ю. Бажала, П. Біленького, З. Герасимчук, А. Гриценко, І. Заблоцької, І. Іртищевої, В. Куценко, В. Пила, Т. Стройко, Д. Біля, Д. Канініга, В. Гордіна, В. Казаріна та інших відомих українських і зарубіжних вчених. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, слід сказати про недостатнє висвітлення питань щодо методологічних підходів, на основі яких можна оцінити параметри інфраструктури та її розвитку, що й зумовлює актуальність та необхідність дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення методологічних підходів до оцінки рівня розвитку інфраструктури регіону та розробка практичних рекомендацій щодо її фінансування.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура посідає ключове місце в розвитку економіки, оскільки її існування пов'язано зі станом продуктивних сил і територіальним поділом праці, а також ефективністю функціонування сфери матеріального виробництва. З одного боку, інфраструктурне облаштування економіки країни залежить від темпів модернізації, а з іншого боку, вона сама виступає постачальником економічного зростання.

Розвиток інфраструктури залежить від специфіки галузей і регіонів і здійснюється відповідно до змін у виробничій сфері. Структура виробництва в сучасних умовах характеризується зростаючою орієнтацією не на галузеву, а на регіональну систему господарювання. В сучасних умовах в Україні виникла гостра потреба у прискоренні вирішення проблем розвитку складових інфраструктури. Формування адекватної ринку інфраструктури є однією з найголовніших та необхідних умов перетворень економічних відносин в країні.

Актуальність цієї проблеми досліджена нами на прикладі областей Причорноморського регіону України, а саме Херсонської, Миколаївської та Одеської.

Інфраструктура сучасного міста, якість міського середовища визначаються діяльністю комплексу галузей міського господарства, що забезпечують населення міста і виробництво. Нині основні напрями ринкової трансформації інфраструктури міст областей нашої країни базуються на відповідних положеннях загальнодержавної програми Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [2].

На основі даних Державної служби статистики України та її територіальних органів вказаних областей нами проведено детальний аналіз показників розвитку виробничої та соціальної інфраструктури за останні роки.

Перш ніж розглядати методологію інтегральної оцінки стану інфраструктури в регіональному розрізі, визначимо поняття інфраструктури та її складові.

Так, провівши порівняльний аналіз визначення вченими поняття «інфраструктура», можемо зробити висновок, що інфраструктура – це сукупність галузей та підгалузей, основними функціями яких є виробничі послуги і забезпечення економічного обігу в національній економіці [3; 4].

Інфраструктура складається з виробничої та соціальної складових (рис. 1).

Методологія оцінки рівня інфраструктурного забезпечення має на меті визначення її сутнісних характеристик, складу та динаміки функціонування. Для цього, на нашу думку, доцільно використати сукупність показників, поділивши їх на визначені вище складові [5].

Алгоритм проведення аналізу інфраструктури регіону представлено на рис. 2.

Для визначення рівня інфраструктури необхідно провести аналіз тенденцій розвитку окремих складових. Для аналізу використано такі показники (рис. 3).

Відповідно, кожна зі складових інфраструктури включає певні показники, які легко вимірюються за допомогою статистичних даних, що є у вільному доступі (рис. 4) [1].

Після відбору та групування показників необхідно здійснити розрахунок інтегрального індексу розвитку інфраструктури в регіональному розрізі.

На основі даних державних регіональних статистичних управлінь нами було проведено аналіз розвитку інфраструктури Причорноморського регіону України.

Так, Миколаївська область розташована на півдні України в межах Причорноморської низовини в басейні нижньої течії ріки Південний Буг. Миколаївська область належить до високоурбанізованих регіонів, орієнтованих на послуги та переробку сільськогосподарської продукції.

Розвиток інфраструктури Миколаївської області регламентований Стратегією економічного та соціального розвитку Миколаївської області до 2020 року; Програмою економічного і соціального розвитку Миколаївської



Рис. 1. Складові інфраструктури

Джерело: систематизовано автором

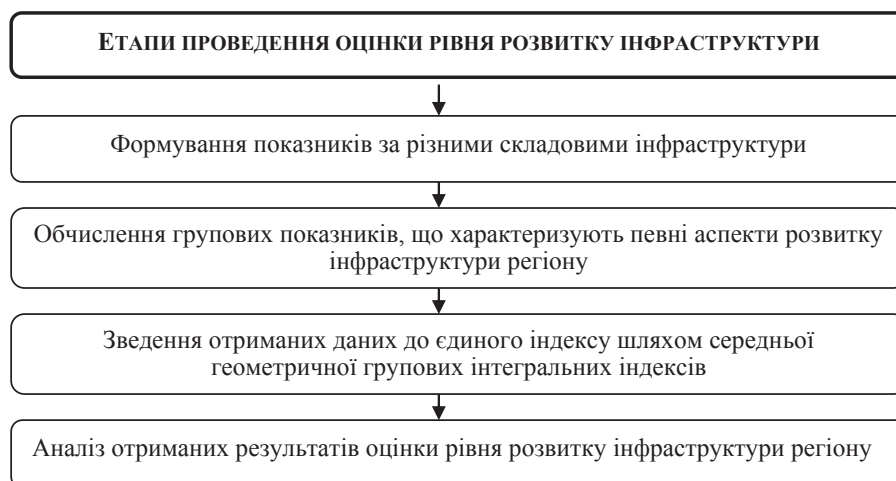


Рис. 2. Алгоритм оцінки рівня розвитку інфраструктури регіону

Джерело: систематизовано автором

ПОКАЗНИКИ ЗА СКЛАДОВИМИ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ	
Виробнича інфраструктура	Соціальна інфраструктура
• транспортна складова; • складова зв'язку; • природоохоронна (екологічна) складова; • рекреаційна складова.	• складова житлово-комунального господарства; • освітня складова; • медична складова; • складова соціального забезпечення; • культурна складова.

Рис. 3. Формування показників за різними складовими інфраструктури

Джерело: систематизовано автором

області на 2015–2017 роки «Миколаївщина – 2017»; Моніторингом та оцінкою соціально-економічного розвитку міст обласного значення та районів області за 1 квартал 2016 року; Програмою розвитку автомобільних шляхів загального користування Миколаївської області на 2016–2018 роки тощо [1; 9].

Транспортний комплекс є важливою складовою у структурі економіки Миколаївської області. Він забезпечує потреби народного господарства та населення і є важливим фактором реалізації значного і вигідного геостратегічного потенціалу області. Одним зі стратегічних завдань соціально-економічного розвитку регіону є розвиток транспортного потенціалу Миколаївської області. Нині стан шляхів Миколаївської області незадовільний. Щодо динаміки показників транспорту, то спостерігається тенденція до зниження товарообігу та пасажирообороту [1].

Стан інфраструктури Одеської області, безперечно, впливає на розвиток практично всіх сфер життєдіяльності регіону та впливає на показники практично по всіх галузях.

Розвиток інфраструктури в області регламентується такими документами, як Порядок організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом, Постанови Кабінету Міністрів України, Накази Міністерства інфраструктури України, Накази з Державної служби України з безпеки на транспорті, зокрема Закон України про регулювання містобудів-

ної діяльності від 4 серпня 2016 року, Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст», Стратегія регіонального розвитку Одеської області до 2020 року, Порядок взаємодії Міністерства інфраструктури України з центральними органами виконавчої влади, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [1; 8].

Крім того, забезпечення розвитку інфраструктури регіону залежить і від виконання регіональних програм, таких як «Регіональна програма «Питна вода Одеської області» на 2010–2013 роки і на період до 2020 року», «Регіональна комплексна програма з утворення (оновлення) містобудівної документації територій та містобудівного кадастру Одеської області на 2012–2018 роки», «Програма розвитку соціальної інфраструктури обласного центру Одеської області м. Одеса на 2013–2016 роки», «Програма поводження з твердими побутовими відходами в Одеській області на 2013–2017 роки», «Регіональна програма розвитку водного господарства Одеської області на період до 2021 року», «Обласна комплексна програма «Культура Одещини – 2014–2016 роки», «Обласна цільова програма «Здоров'я» на 2014–2018 роки», «Комплексна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки в Одеській області на 2014–2019 роки», «Регіональна програма енергоефективності Одеської області на 2016–2018 роки», «Обласна цільова програма соці-

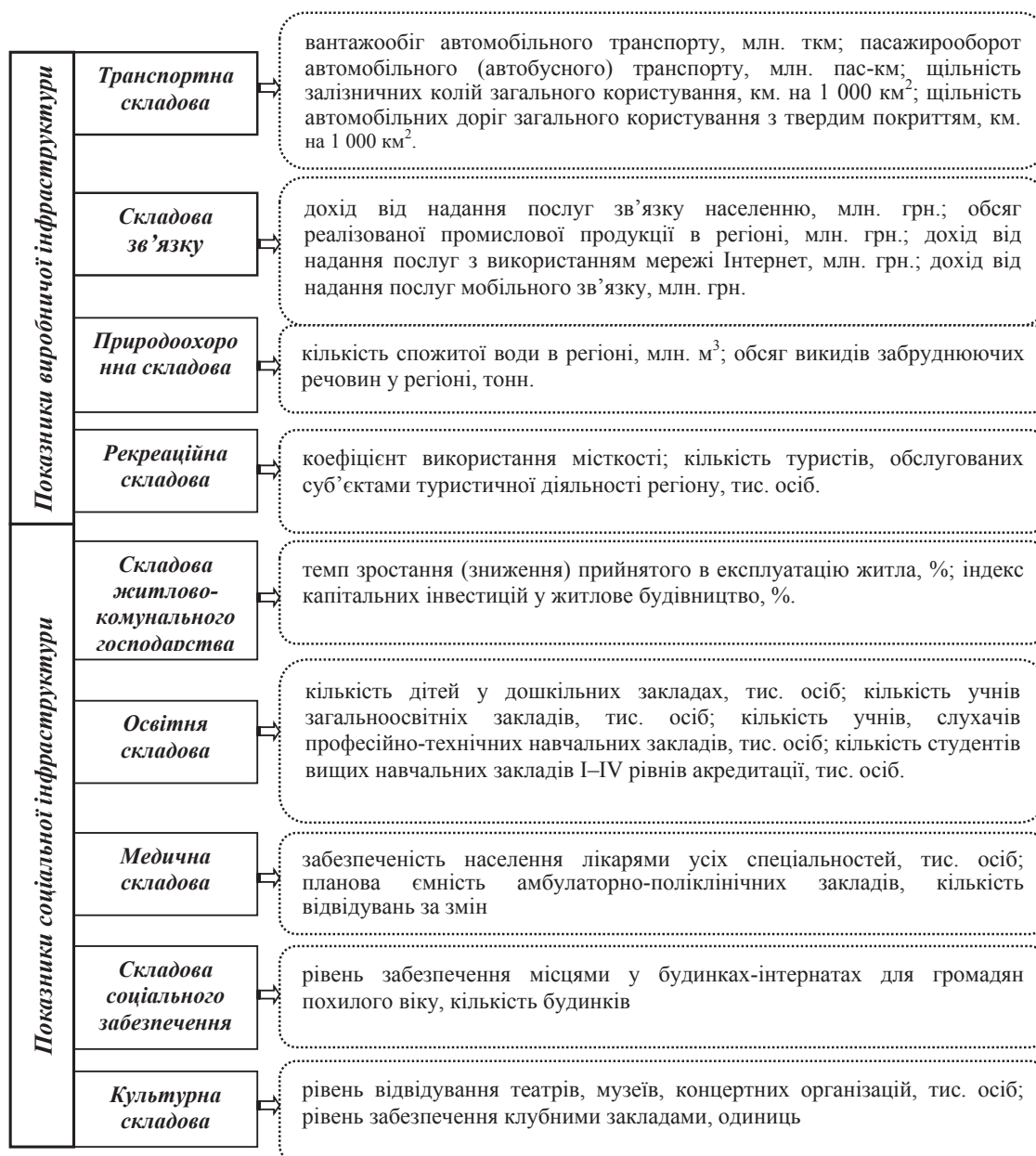


Рис. 4. Загальна характеристика показників за різними складовими інфраструктури регіону

Джерело: розробка автора на основі даних [1; 5]

альної підтримки населення на 2016–2017 роки «Захист і Турбота», ще одним основним документом є Транспортна стратегія України на період до 2020 року [8].

За результатами проведеного дослідження можна говорити, що рівень розвитку інфраструктури в Одеському регіоні низький, ресурси регіону не використані повною мірою. Проблема низького розвитку інфраструктури в Одеському регіоні є комплексною.

Найвищим показником розвитку інфраструктури в Одеській області став індекс рекреаційної складової, що може бути пов'язано з тим, що приріст туристів за останні два роки збільшився через анексію Криму. Крім того, Одеський регіон має значний потенціал для відпочинку влітку, курортний потенціал (берегова зона Чорного моря), оздоровчий потенціал, природно-заповідний комплекс. Значний наплив туристів припадає на літній сезон [5].

Водночас туристична галузь в Одеській області залишається нерозвиненою. Істотно впливає на це недостатня кількість готелів в доступному ціновому сегменті, що орієнтовані на масовий туризм.

Головним моментом, що гальмує розвиток туризму в області, є відсутність доріг і транспортної мережі, що особливо відчувається в Татарбунарському районі, де розташовані курорти Лебедівка, Катранка, Приморське, Расейка, в Тарутинському районі (Центр зеленого туризму «Фрумушика-Нова»), в Кілійському районі, де автомобільне транспортне сполучення знаходиться в занедбаному стані. А також мають місце низька якість послуг та конкурентоспроможності туристичних продуктів та занедбаність історичних та культурних об'єктів. На жаль, можливості залучення нових потоків туристів обмежені недостатнім рівнем розвитку туристичної інфраструктури [1].

Високий показник в загальному рейтингу забезпечив також розвиток природоохоронної складової. Вигідне транспортно-географічне розташування Одеського регіону формує високий природно-ресурсний потенціал регіону.

Інформаційна складова та складові зв'язку досягли середнього рівня, що пов'язано передусім з тим, що останніми роками кількість абонентів мережі Інтернет в Одеській області постійно і динамічно зростає як серед домашніх користувачів Інтернету, так і на підприємствах, зокрема дохід від надання послуг Інтернету. Та ж сама ситуація спостерігається і з використанням мобільного зв'язку, який став основним для громадян та більш доступним та вигідним матеріально [8].

Незважаючи на те, що культурний потенціал області досить значний через багатонаціональність регіону та наявність історичних об'єктів, закладів культури, більшість об'єктів культури знаходиться в обласному центрі. В районних центрах та селах закладів культури мало, або вони знаходяться в занедбаному стані. Увага до сфери культури в області відійшла на другий план через складну економічну ситуацію.

Низькими є показники соціального забезпечення, а основною причиною такого низького показника є недостатнє бюджетне фінансування цих сфер, оскільки ці галузі залежать від загального економічного стану держави, а також знаходяться в стані реформування.

Отже, проведене дослідження показало, що Одеська область, на жаль, має низький рівень розвитку інфраструктури порівняно з іншими областями України.

Територія Херсонської області становить 28,5 тис. км². Чисельність населення в 2015 році становила 1 062,4 тис. ос., що на 5,5 тис. ос. менше за значення 2014 року (1 067,9 тис. ос.). В адміністративному відношенні область складається з 18 адміністративних районів та двох міст обласного значення (м. Херсон та м. Нова Каховка) [5].

Інституційне забезпечення розвитку інфраструктури здійснюється в межах «Стратегії розвитку Херсонської області на період до 2020 року», а також низки галузевих програм, таких як, зокрема, «Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 роки», «Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України» на 2011–2020 роки», «Програма розвитку міжнародного аеропорту «Херсон»», «Програма розвитку туризму міста Херсона на 2016–2018 роки», «Програма розвитку міського пасажирського транспорту Херсона на 2014–2016 роки», «Програма розвитку міського електротранспорту м. Херсона на період до 2017 року», «Програма розвитку житлового будівництва у м. Херсоні на 2013–2017 роки», «Програма розвитку освіти м. Херсона на 2016–2018 роки», «Програма сталої роботи житлового господарства міста Херсона на 2016–2020 роки» [10].

Зауважимо, що Херсонська область займає де-факто прикордонне положення, тому рівень розвитку інфраструктури області (зокрема, дорожнє господарство) має важливе стратегічне значення для безпеки держави.

В результаті проведеного аналізу показників розвитку інфраструктури регіону було встановлено, що Херсонська область має середній рівень розвитку інфраструктури.

В структурі транспортної підсистеми Херсонської області найбільше значення мають індекс щільності залізничних колій та індекс щільності автомобільних доріг; вантажообігу та пасажирообороту.

Що стосується складової зв'язку, то в 2015 році дохід від надання послуг Інтернет збільшився на 22,8 млн. грн. порівняно з 2014 роком (75,8 млн. грн. у 2014 році проти 98,6 млн. грн. у 2015 році). Також протягом досліджуваного періоду відбулось збільшення доходу від надання мобільних послуг (з 452 млн. грн. у 2014 році до 745 млн. грн. у 2015 році) [5; 10].

Розвиток рекреаційної підсистеми набув значного поштовху після окупації Криму в 2014 році.

Загалом слід відзначити незадовільний стан дорожньої інфраструктури в області. Серед основних шляхів, що знаходяться в край незадовільному стані, слід назвати ділянку «Берислав – Мар'їнське» Мелітопольської траси. Великого значення набуває реконструкція та ремонт автодоріг, що сполучають обласний центр і прикордонні райони та населені пункти туристичних Голопристанського, Скадовського та Генічеського районів.

Серед найпроблемніших складових інфраструктури області треба назвати і медичну та освітні підсистеми. Значна депопуляція та відтік населення з сільської місцевості обумовили зниження показників забезпеченості медичними та освітніми послугами. В територіальному відношенні найбільш гірка ситуація спостерігається в східних та північно-східних районах області.

Тільки розвинута, гнучка в економічному відношенні інфраструктура (як виробнича, так і соціальна) здатна забезпечити зростаючі потреби населення нашої держави. У зв'язку з цим постає проблема покращення її стану.

На нашу думку, виявлені проблеми розвитку інфраструктури Причорноморського регіону можна вирішити як за рахунок фінансування з боку держави, так і за рахунок приватних місцевих інвестицій.

Так, загалом в регіоні можливе вирішення проблем як в межах державних субвенцій, так і за рахунок залучення приватних та іноземних інвестицій. Серед прикладів такого співробітництва в Миколаївській області слід назвати ТОВ СП «Нібулон», який за власні кошти вирішує проблеми будівництва під'їзних доріг, розвиває річкове судноплавство. Крім того, для області важливим питанням залишається розбудова та подальший розвиток аеропорту «Миколаїв», який належить до одного з найбільших на півдні України. Відповідальність щодо реалізації проектів в галузі інфраструктури має лежати на КМУ, місцевій владі, громадських організаціях [1].

Загалом в усіх областях необхідно активізувати процес децентралізації в районах, оскільки це допоможе залучити громадам кошти на інфраструктурні проекти, а також створювати умови для отримання якісних медичних та освітніх послуг в умовах реформування місцевого самоврядування, та делегувати повноваження та підвищення ролі територіальних громад під час вибору стратегії розвитку сектору охорони здоров'я та освіти, зокрема формування кадрового резерву та технічного і матеріального забезпечення [11].

Висновки. Згідно з проведеним дослідженням можна зробити висновки, що існує низка проблем, неви-

рішеність яких значним чином впливає на подальші перспективи розвитку Причорноморського регіону.

Зокрема, проблемами транспортної підсистеми є недосконала тарифна політика, наприклад відсутність компенсацій перевезення пільгових категорій населення; неможливість оновлення рухомого складу; недосконалість рухомого складу (зношеність, недостатність автобусів великої та надвеликої місткості); непристосованість до обслуговування людей з обмеженими фізичними можливостями. Пріоритетними напрямками вирішення вказаних проблем є підготовка і реалізація обласної програми оновлення рухомого складу (компетенція місцевої влади); перехід до схеми обслуговування; забезпечення стабільності роботи міського транспорту.

Незважаючи на значний культурний, матеріальний, природоохоронний та рекреаційний потенціали вказаних областей, державна влада не використовує його повною мірою. Більшість сфер життєдіяльності регіону потребує уваги на всіх рівнях і комплексних заходів.

З урахуванням викладеного основна діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування має спрямовуватись на подальший розвиток та вдосконалення наявної інфраструктури шляхом залучення як державних, так і інвестиційних коштів, реалізації спільних з європейськими партнерами проєктів, запровадження інноваційних підходів до розвитку, розбудови та модернізації соціальної і виробничої інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Інфраструктура регіонів України. Пріоритети модернізації : аналітичне дослідження // ГО «Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень», Фонд імені Фрідріха Еберта. – К., 2017. – 108 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfraSTRUKTURA.pdf>.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова КМУ від 6 серпня 2014 року № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
3. Інфраструктура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://center-yf.ru/data/Infrastrukturа.php>.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000–. Т. 1. – 2000. – 864 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Біль Д. Інфраструктура як інструмент політики національного та регіонального розвитку Європейського Союзу та України / Д. Біль // Україна на шляху до Європи / за ред. Л. Хоффманна, Ф. Мьюллерс. – К. : Фенікс, 2001. – С. 106–131.
7. Бутирська І. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення : [монографія] / І. Бутирська. – Чернівці : Книги – XXI, 2006. – 238 с.
8. Одеська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://oda.odessa.gov.ua>.
9. Іртищева І. Економічна діагностика ринкової інфраструктури для цілей сталого розвитку / І. Іртищева, Т. Стройко, // Економіка природокористування і охорони довкілля : зб. наук. пр. / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2012. – С. 114–122.
10. Херсонська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://khoda.gov.ua>.
11. Іртищева І. Методологія моніторингу інфраструктури національної економіки в контексті глобалізації / І. Іртищева, Т. Стройко // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 5.1. – С. 10–15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2013_5.

Сімків Л.Є.,
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри теорії економіки та управління,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Потьомкіна Н.Ю.,
студентка,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ

Сімків Л.Є., Потьомкіна Н.Ю. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіону. У статті розглянуто поняття інвестиційного клімату регіону та інвестиційної привабливості як його складової. Розглянуто ключові фактори, що впливають на формування інвестиційної привабливості регіону. Визначено проблеми, що стримують розвиток інвестиційної діяльності в регіонах. В результаті проведеного дослідження встановлено, що інвестиційні потоки обслуговують економічно розвинуті регіони України, лишаючи поза увагою менш розвинуті, що посилює подальше збільшення регіональних диспропорцій та послаблює економічні взаємозв'язки між регіонами. Запропоновано комплекс заходів щодо покращення інвестиційного клімату на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, іноземні інвестиції, інвестиційний потенціал, інвестиційний ризик.

Симкив Л.Е., Потёмкина Н.Ю. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность региона. В статье рассмотрены понятия инвестиционного климата региона и инвестиционной привлекательности как его составляющей. Рассмотрены ключевые факторы, которые влияют на формирование инвестиционной привлекательности региона. Определены проблемы, которые сдерживают развитие инвестиционной деятельности в регионах. В результате проведенного исследования установлено, что инвестиционные потоки обслуживают экономически развитые регионы Украины, оставляя вне поля зрения менее развитые, что усиливает дальнейшее увеличение региональных диспропорций и ослабляет экономические взаимосвязи между регионами. Предложен комплекс мероприятий относительно улучшения инвестиционного климата на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск.

Simkiv L.Ye., Potiomkina N.U. Investment climate and investment attractiveness of the region. The concepts of investment climate of the region and investment attractiveness as its component are considered in the article. The key factors influencing the formation of investment attractiveness of the region are considered. The problems hindering the development of investment activity in the regions are identified. As a result of the conducted research, it is found that investment flows serve economically developed regions of Ukraine, neglecting less developed regions, which strengthens the further increasing of regional disparities and weakens economic interrelations between the regions. A set of measures to improve the investment climate at the regional level is proposed.

Key words: investment climate, investment attractiveness, foreign investments, investment potential, investment risk.

Постановка проблеми. Розвиток регіональної економіки вимагає реалізації ефективних проектних рішень перш за все в сферах, пов'язаних з інвестиційною діяльністю. Під впливом зростаючої внутрішньої і зовнішньої конкуренції інвестиції в умовах ринкової економіки є найважливішим засобом структурного перетворення соціального і виробничого потенціалів. Від ефективності використання інвестиційних ресурсів державними та місцевими органами влади залежить подальший збалансований та пропорційний соціально-економічний розвиток територій. У зв'язку з цим формування сприятливого інвестиційного клімату є одним зі стратегічних завдань, що сьогодні стоять перед українською державою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування регіонального інвестиційного

клімату, оцінки інвестиційної привабливості регіонів, дослідження особливостей інвестиційних процесів на регіональному рівні присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема роботи Л.О. Петкової, М.Д. Лесечка, Т.Г. Детюк, Н.Я. Пітеля, І. Ройзмана, Н.І. Лахметкіної, І.У. Зулькарнаєва, І.В. Логунцової.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення категорій «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість», визначення наявних проблем залучення іноземного капіталу в економіку як регіону, так і держави загалом, а також розробка пропозицій щодо напрямів покращення інвестиційного клімату регіону.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний клімат – це багатофакторна система цілеспрямованих

вчинків і дій, що свідомо формується на державному та регіональному рівнях в інтересах більш широкого залучення на конкретну територію додаткових ресурсів як у грошовій, так і в матеріальній формах [1, с. 143]. Структурним елементом регіонального інвестиційного клімату є інвестиційна привабливість регіону під якою розуміють сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях [1, с. 143]. При цьому доцільно зазначити, що ці поняття не можна ототожнювати.

Інвестиційний клімат країни є найбільш узагальненою характеристикою інвестиційних процесів в регіонах України і сукупністю різних соціально-економічних, природних, екологічних, політичних та інших умов, що визначають масштаби, обсяг і темпи залучення інвестицій. У будь-якому регіоні, з одного боку, об'єктивно існують певні передумови для здійснення інвестиційної діяльності (наприклад, природно-ресурсний потенціал, географічне положення, стан виробничої інфраструктури і політичної стабільності), а з іншого боку, має місце суб'єктивна діяльність інвесторів щодо використання цих об'єктивно наявних передумов. Таким чином, рівень сприятливості інвестиційного клімату регіону визначається сукупною дією об'єктивних і суб'єктивних чинників інвестування.

Наукові дослідження свідчать про те, що поняття «сприятливий інвестиційний клімат» включає в себе чотири основні елементи:

- 1) стабільна макроекономічна і політична ситуація;
- 2) стабільна законодавча інвестиційна база протягом тривалого періоду;
- 3) достатній рівень розвитку інвестиційної інфраструктури;
- 4) існування високого внутрішнього попиту на інвестиційні ресурси поряд із важливістю отримання віддачі від інвестування [2].

На інвестиційний клімат регіону впливають чинники, що визначають його інвестиційну привабливість, а саме інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик, а також фактор часу. При цьому варто зазначити, що, з одного боку, інвестиційні ризики впливають на інвестиційний потенціал, але з іншого боку, інвестиційним потенціалом регулюється рівень інвестиційних ризиків, тобто ці показники взаємопов'язані, а з їх допомогою визначається інвестиційна привабливість регіону.

Регіональний інвестиційний потенціал – це сукупність об'єктивних економічних, соціальних, природно-географічних та інших властивостей регіону, що мають високу значущість для залучення інвестицій [3]. Складовими інвестиційного потенціалу регіону виступають:

- виробничий потенціал (сукупний результат господарської діяльності в регіоні);
- трудовий потенціал (якість і кількість трудових ресурсів);
- споживчий потенціал (сукупна купівельна спроможність населення регіону);
- інфраструктурний потенціал (стан інфраструктури регіону);
- фінансовий потенціал, зокрема податковий;
- інституціональний потенціал (рівень розвитку провідних інститутів ринкової економіки);

- інноваційний потенціал (рівень впровадження досягнень науково-технічного прогресу в регіоні);
- природно-ресурсний потенціал (забезпеченість запасами основних видів природних ресурсів);
- туристичний потенціал (наявність місць, які будуть цікавими для туристів, а також місць розміщення для них).

Другою складовою інвестиційної привабливості регіону є інвестиційний ризик, під яким доцільно розуміти вірогідність виникнення фінансових втрат у вигляді втрати капіталу або доходу у зв'язку з невідомістю умов інвестиційної діяльності [4, с. 166]. За наявності регіональних інвестиційних ризиків виникає вірогідність неповного використання інвестиційного потенціалу регіону. При цьому можна виділити законодавчі (правові), управлінські (політичні), екологічні, соціальні ризики, а також економічні (високий рівень інфляції, неефективна структура економіки регіону, нестабільність курсу національної валюти), фінансові і кримінальні ризики (високий рівень злочинності в регіоні).

Необхідно відзначити і такий чинник, що впливає на інвестиційну привабливість, як імідж регіону. Безумовно, імідж – це якісний чинник, який досить складно оцінити. Формування позитивного іміджу регіону – одне з першочергових завдань органів місцевого самоврядування щодо забезпечення конкурентоспроможності регіону, тобто здатності території не тільки використовувати свої конкурентні переваги, але й створювати їх з метою утримання або поліпшення своєї ринкової позиції. Найбільш ефективним інструментом активного позиціонування території є брендинг, який дає змогу регіону не тільки визначити свою унікальність, неповторність, «родзинку», щоб запам'ятатись споживачу, але й надати позитивний поштовх розвитку інвестиційної привабливості території, підвищити свою конкурентоспроможність на вітчизняному та світовому ринках. Правильно вибудований бренд, чітке позиціонування території дає змогу адміністрації та представникам бізнесу регіону найбільш ефективно взаємодіяти з різними цільовими групами, а саме інвесторами, туристами, власним населенням [5].

При цьому додамо, що поряд з перерахованими чинниками значний вплив на інвестиційний клімат має фактор часу, оскільки зробити висновок про те, чи є сприятливим інвестиційний клімат певного регіону, можна лише на основі тривалих спостережень (більше 10 років).

Таким чином, на інвестиційну привабливість та інвестиційний клімат регіону впливають багато чинників, склад яких індивідуальний для кожного конкретного випадку і, зокрема, залежить від форм інвестування. Інвестор, що здійснює короткострокові інвестиції, може обмежитися оцінкою інвестиційної привабливості регіону, але коли йдеться про довгострокове інвестування, то необхідно враховувати інвестиційний клімат регіону.

В науковій літературі сформульовані декілька підходів до оцінки інвестиційного клімату [6; 7; 8].

1) Звужений підхід, який базується на динаміці внутрішнього валового продукту й обсягів виробництва промислової продукції; динаміці розподілу національного доходу, пропорцій накопичення і споживання, ході структурних змін в економіці, стані законодавчої

бази, розвитку окремих інвестиційних рішень тощо. Він є універсальним, і його можна використовувати для дослідження інвестиційного клімату господарських систем різного рівня. Водночас цей підхід ігнорує інші чинники, що визначають інвестиційний клімат регіону, зокрема фактор часу.

2) Факторний підхід, що є оцінкою набору чинників, що впливають на інвестиційний клімат (характеристика економічного потенціалу, загальні умови господарювання, зрілість ринкового середовища, політичні чинники, соціальні й соціокультурні, організаційно-правові, фінансові). Цей підхід має низку переваг, оскільки дає змогу зробити висновки про інвестиційні перспективи розвитку регіонів, дає можливість оцінити більшість показників статистичними методами й обґрунтувати достовірність отриманих результатів за допомогою визначення ступеня тісноти кореляційного зв'язку між цими категоріями. Проте існують і певні недоліки цього підходу, зокрема він не дає змогу окремо оцінити інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик регіону, а також ігнорує фактор часу.

3) Ризиковий підхід, що полягає у виявленні й оцінюванні складових інвестиційного клімату за двома напрямками: інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик; інвестиційний ризик і соціально-економічний потенціал. Основною перевагою цього підходу є те, що він дає змогу оцінити окремо інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик, при цьому використовується досить багато факторів, щоб дати найбільш точну оцінку. Однак можна назвати і низку недоліків, а саме суб'єктивність думок експертів щодо визначення впливу кожного фактору, а також ототожнення інвестиційного клімату регіону та його інвестиційної привабливості.

Створення сприятливого інвестиційного клімату і впровадження механізму стійких мотивацій до тривалого вкладення коштів є найбільш ефективними способами забезпечення модернізації виробництва, зниження витрат, відновлення економічного зростання і, як результат, підвищення рівня життя населення. Однак економічна та політична ситуація, яка склалася сьогодні в державі, значно ускладнює інвестиційну діяльність і негативно впливає на поведінку як закордонних, так і вітчизняних інвесторів. Інвестиційний процес в Україні характеризується відсутністю стабільності та значною залежністю обсягів інвестицій від зовнішніх та внутрішніх факторів.

У створенні сприятливого інвестиційного клімату сьогодні Україна поступається не тільки країнам Центрально-Східної Європи, але й багатьом країнам СНД і Балтії. Головна причина прорахунків у залученні іноземних інвестицій полягає в тому, що в Україні досі немає системної політики з формування інвестиційного клімату, як результат, її визнано однією з найризикованіших країн Східної Європи щодо вкладання інвестицій. Це обумовлено такими негативними чинниками:

- неефективна економічна (зокрема, інвестиційна) політика держави, про що свідчать тривалий процес «проїдання» основного капіталу та високий рівень тіньової економіки;

- незбалансованість та неузгодженість інвестиційної політики як на державному, так і на регіональному рівнях;

- низька привабливість інвестиційного клімату внаслідок правової нестабільності, низька ефектив-

ність господарювання (особливо у сфері матеріального виробництва), корупція та неадекватний податковий тиск на товаровиробника [9] (у дослідженнях Світового банку стверджується, що витрати, пов'язані з ненадійністю інфраструктури, проблемами з виконанням договірних зобов'язань, злочинністю, корупцією та державним регулюванням, можуть становити понад 25% обсягів продажу, більш ніж утричі перевищуючи суму податків, сплачених фірмою в звичайному порядку) [10];

- відсутність єдиної економічної програми та плану дій, який є прийнятним та реалізується усіма політичними «командами» й орієнтований на забезпечення усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності;

- неефективна амортизаційна політика, що має податкове підґрунтя, а не орієнтир на довгострокову перспективу розвитку економіки [11];

- недостатній розвиток комунікацій та інфраструктури інвестиційного ринку;

- низький рівень платоспроможності більшості населення країни та кризою неплатежів;

- нерегульованість земельних відносин та відсутність цивілізованого ринку землі в Україні, що зужує ефективне використання інвестиційних ресурсів, особливо під час реалізації спільних з нерезидентом вкладень;

- низький рівень капіталізації української банківської системи, що обмежує можливості здійснення масштабних інвестиційних проектів;

- відсутність програми налагодження ефективного співробітництва зі стратегічними іноземними партнерами, небажанням допускати іноземних інвесторів до участі в рентабельних проектах і приватизації [6].

Несприятливий інвестиційний клімат в Україні негативно впливає і на рівень інвестиційної привабливості та обсяги інвестування регіонів. Незважаючи на щорічну позитивну динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні, різниця в питомій вазі регіонів у загальному обсязі вражаюча.

Так, у 2016 р. найбільший приплив іноземних інвестицій було зафіксовано у м. Києві (52,1%), Дніпропетровській (16,6%), Донецькій (4,2%), Харківській (3,6%), Київській (3,8%), Одеській (3,1%), Львівській (2,9%), Полтавській (2,3%) та Івано-Франківській (1,9%) областях. До цих регіонів надходить 90,5% усіх залучених прямих іноземних інвестицій. Це саме ті регіони, які сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Найнижчі показники спостерігалися в Тернопільській (0,12%), Чернівецькій (0,14%), Кіровоградській (0,15%), Чернігівській (0,21%) областях [12].

Таким чином, інвестиційні потоки обслуговують економічно розвинуті регіони України, лишаючи поза увагою менш розвинуті регіони, що потребують значного надходження іноземних інвестицій. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку країни та посилює подальше збільшення регіональних диспропорцій.

Висновки. Залучення інвестицій до регіонального рівня є показником стабільності та успішності соці-

ально-економічного розвитку певної території. Для збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій та для покращення інвестиційного клімату на регіональному рівні необхідно вжити таких заходів:

- формування привабливого для інвестора іміджу регіону;
- забезпечення сприятливих умов для надходжень та ефективної реалізації інвестицій у вигляді створення чіткої системи координаційних дій центральних та місцевих органів влади зі стимулювання інвестиційної діяльності в регіонах;
- здійснення оцінювання ризиків інвестиційної діяльності в регіонах і визначення рейтингу адміністративно-територіальних одиниць за рівнем ризиків та інвестиційної привабливості;
- проведення моніторингу інвестиційних проєктів, які були реалізовані (нереалізовані) на території регіону з метою максимального попередження ризиків учасників інвестиційної діяльності та формування бази даних надійності інвесторів;
- підтримка посередництва в налагодженні контактів та співпраці між представниками місцевого бізнесу та потенційними інвесторами [13];

– активізація реалізації програм державно-приватного партнерства, що сприятиме налагодженню міжнародної співпраці, створенню передумов для нових виробничих зв'язків;

- сприяння формуванню розгалуженої територіальної мережі об'єктів інвестиційної інфраструктури, а саме інститутів спільного інвестування, інвестиційних фондів, що спрощує можливості ведення інвестиційної діяльності [14];
- поширення та реалізація регіональними органами управління та органами місцевого самоврядування навчальних програм серед підприємців з підготовки інвестиційних пропозицій;
- поширення практики укладення прозорих угод між інвесторами та владою [15];
- стимулювання кооперації між підприємствами суміжних галузей у межах регіону з метою спільної реалізації стратегії залучення інвестицій;
- забезпечення ефективного захисту прав інвесторів та надання іноземним інвесторам гарантій стабільності умов ведення бізнесу в окремих регіонах шляхом відтермінування виплати кредитів, застосування норм прискореної амортизації [14].

Список використаних джерел:

1. Петкова Л.О. Муніципальні інвестиції та кредити : [навч. посіб.] / Л.О. Петкова, В.В. Проскурін. – К., 2006. – 158 с.
2. Детюк Т.Г. Інвестиційний клімат в Україні / Т.Г. Детюк // Економіка і держава. – 2009. – № 1. – С. 31–34.
3. Ройзман И. Современная и перспективная типология инвестиционного климата российских регионов / И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2006. – № 3. – С. 9–11.
4. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия : [учебное пособие] / Н.И. Лахметкина. – М. : КноРус, 2010. – 166 с.
5. Шалыгина Н.П. Брендинг и его роль в повышении конкурентоспособности региона / Н.П. Шалыгина [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economics.iritb.ifmo.ru>.
6. Інвестиційний клімат: теорія, методологія, практика : [монографія] / [М.Д. Лесечко, А.О. Чемерис, О.М. Чемерис]. – Львів : ЛФ УАДУ, 2001. – 135 с.
7. Зулькарнаев И.У. Институциональная перестройка экономики региона как фактор повышения инвестиционной привлекательности региона / И.У. Зулькарнаев // Сборник научных трудов Башкирского государственного университета. – 2001. – С. 11–13.
8. Логунцова И.В. Инвестиционная привлекательность российских регионов: имиджевый аспект / И.В. Логунцова // Государственное управление. – 2009. – № 21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/21_2009loguntsova.htm.
9. Пітель Н.Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України / Н.Я. Пітель // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3.
10. Вовченко О.Л. Інвестиції: економічна сутність та форми / О.Л. Вовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 19.
11. Коваль Н.О. Проблеми та шляхи покращення інвестиційної діяльності в економіці України / Н.О. Коваль, Л.В. Терпель // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Т. 13. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – С. 56–63.
12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Жеревчук Ю.В. Регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій / Ю.В. Жеревчук, О.І. Янко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 79–86. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2013_1_10.
14. Чичкало-Кондрацька І.Б. Залучення прямих іноземних інвестицій в регіони України в умовах інтеграції у міжнародне економічне співтовариство / І.Б. Чичкало-Кондрацька, А.А. Буряк // Вісник Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленка. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.pnpu.edu.ua/handle/123456789/4325>.
15. Юрчик І.Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи / І.Б. Юрчик, А.А. Маченко // Молодий вчений. – 2016. – № 5. – С. 204–207. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_5_54.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.1

Винниченко Н.В.,кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
*Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету***ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ
БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ**

Винниченко Н.В. Проблеми забезпечення транспарентності бюджетного процесу в Україні. У статті обґрунтовано базові засади розробки та імплементації концептуальних положень розвитку транспарентності в бюджетний процес на основі застосування системного підходу до визначення її структурно-логічних елементів. Виокремлено ключові засади запровадження бюджетної транспарентності, а також її атрибутивні характеристики. Визначено основні види бюджетної транспарентності з урахуванням ключових сфер її прояву. Розкрито сутність основних проблем, які необхідно вирішувати для розбудови бюджетної транспарентності в Україні.

Ключові слова: бюджетна транспарентність, ефективний розподіл, бюджетний процес, бюджетний менеджмент, управління бюджетом, макроекономічна стабільність.

Винниченко Н.В. Проблемы обеспечения транспарентности бюджетного процесса в Украине. В статье обоснованы базовые основы разработки и имплементации концептуальных положений развития транспарентности в бюджетный процесс на основе применения системного подхода к определению ее структурно-логических элементов. Выделены ключевые основы внедрения бюджетной транспарентности, а также ее атрибутивные характеристики. Определены основные виды бюджетной транспарентности с учетом ключевых сфер ее проявления. Раскрыта сущность основных проблем, которые необходимо решать для развития бюджетной транспарентности в Украине.

Ключевые слова: бюджетная транспарентность, эффективное распределение, бюджетный процесс, бюджетный менеджмент, управление бюджетом, макроэкономическая стабильность.

Vynnychenko N.V. Problems of the budget processes transparency in Ukraine. The article is proved the essential principles for the development and implementation of conceptual regulations of development of transparency in the budget process, through the application of a comprehensive approach to the determination of its structural and logical elements. There are fundamental premises of the budget transparency implementation and its attributive characteristics. We can allocate main kinds of the budget transparency, considering key areas of its indication. The essence of the main problems that need to be solved with the purpose of developing budget transparency in Ukraine is revealed.

Key words: budget transparency, effective allocation, budget process, budget management, budget management, macroeconomic stability.

Постановка проблеми. Незавершені трансформаційні процеси в економіці України, відсутність цілісної та виваженої державної фінансової політики призвели до затяжної соціально-економічної кризи та макроекономічних дисбалансів у країні. Одними з вагомих чинників, що призвели до вищезазначених проблем, є неефективна економічна політика та високий рівень корупційних схем серед органів державної влади. Так, стрімке падіння курсу національної валюти, відсутність реформ в енергетичному секторі, масове банкрутство українських банків та хронічний дефіцит Пенсійного фонду України призвели до додаткового навантаження на державний бюджет. Так, станом на 2015 рік обсяг зведеного бюджетного дефіциту та державного боргу

порівняно з 2005 роком збільшився в 11 та 19 разів відповідно. І хоча з 2015 року дефіцит державного бюджету знаходився в межах показників, встановлених Законом України «Про Державний бюджет» на відповідний рік, проте помітних зрушень в економіці країни все ж не відбулося, а державний борг скоротити так і не вдалося. Тому сьогодні для України є вкрай актуальним пошук нових методів та інструментів бюджетного менеджменту для вирішення вищезазначених проблем.

Досвід розвинених країн світу в цьому засвідчує, що досягнення макроекономічної стабільності, ефективного розподілу бюджетних ресурсів між споживанням та інвестуванням, а також покращення добробуту населення можливі за рахунок впровадження дієвого

контролю за наповненням бюджету та цільового використання його коштів, а також залучення представників громадськості до всіх етапів бюджетного процесу, тобто реалізації на практиці принципів бюджетної транспарентності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання впровадження транспарентності в бюджетний процес розвинених країн досить давно розглядаються в наукових публікаціях таких зарубіжних вчених, як, зокрема, Е. Арбатлі, Дж. Есколано, А. Фунг, М. Джармушек, М. Шараф, Т.Й. Теху, С. Хаграм, П. Рензю. В поле зору вітчизняних науковців ці питання потрапили відносно нещодавно. Зокрема, особлива увага питанням розвитку бюджетної транспарентності приділяється такими вітчизняними вченими, як, зокрема, Н. Грищенко, А. Дем'янюк, О. Іванницька, Н. Зачосова, П. Любченко, М. Пашковська. Проте питання підвищення ефективності реформи застосування бюджетної транспарентності в Україні та вивчення проблем, що стримують цей процес, потребують додаткових досліджень та аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка та імплементація концептуальних положень розвитку транспарентності в бюджетний процес на основі застосування системного підходу до визначення її структурно-логічних елементів.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на реформування системи управління бюджетами в Україні, не завжди вдається досягнути бажаного результату, що потребує додаткового аналізу наявних проблем забезпечення транспарентності бюджетного процесу та застосування комплексних підходів до бюджетного управління, особливо в частині підвищення транспарентності бюджетного процесу. Саме тому виникає необхідність розробки та імплементації концептуальних положень щодо розвитку бюджетної транспарентності з урахуванням системних положень та шляхом побудови її структурно-логічних елементів (рис. 1). Розроблені концептуальні засади перш за все спрямовані на виокремлення атрибутивних характеристик бюджетної транспарентності та конкретизацію її основних видів з метою концентрації зусиль органів влади та громадськості для забезпечення ефективного та відкритого формування та використання бюджетних ресурсів задля інтенсивного розвитку національної економіки.

Запровадження повноцінної та дієвої системи транспарентності в бюджетному процесі дасть змогу отримати низку вигод на рівні держави, а саме:

- створення умов для публічних дискусій і реалізація прав громадян на отримання інформації вчасно й в повному обсязі, а також їх участь у прийнятті рішень, що стосуються бюджетних питань;
 - забезпечення контролю бюджетних асигнувань;
 - зменшення рівня корупції під час ухвалення управлінських рішень;
 - сприяння зміцненню довіри між урядом і групами громадського суспільства;
 - підвищення ефективності бюджетних витрат;
 - забезпечення макроекономічної стабільності в країні;
 - покращення інвестиційного клімату в країні тощо.
- Задля реалізації завдань в межах бюджетної транспарентності доцільно розглянути дію

взаємопов'язаних атрибутивних характеристик, таких як прозорість, гласність, відкритість, своєчасність, підзвітність, достовірність.

Отже, прозорість передбачає оприлюднення достовірної та актуальної інформації про посадових осіб та органів, які мають бюджетні повноваження, результати їх діяльності, а також іншої інформації, що становить суспільний інтерес під час організації бюджетного процесу.

Так, відповідно до статті 19 Бюджетного кодексу України [1], до основних учасників, що мають права та обов'язки з управління бюджетними коштами, відносять Верховну Раду України, Комітет Верховної Ради України з питань бюджету, Президента України, Кабінет Міністрів України, Рахункову палату України, Міністерство фінансів України, Державне казначейство України, місцеві державні адміністрації, місцеві ради, виконавчі органи місцевих рад, головних розпорядників бюджетних коштів, відповідальних виконавців бюджетних програм та бюджетні установи.

Наступна атрибутивна характеристика бюджетної транспарентності – відкритість – передбачає створення можливостей для максимального доступу до інформації та стимулювання активного залучення громадян до комунікацій з органами влади у сфері бюджетних питань. Зокрема, фахівці “International Budget Partnership” (“IBP”) обґрунтовують, що будь-який громадянин має право на вільний доступ до принаймні 8 бюджетних документів [2]:

1) основні напрями бюджетної політики на наступний календарний рік (Pre-Budget Statement), що містять інформацію про прогнозні макропоказники соціального та економічного розвитку країни та основні завдання бюджетної політики;

2) проект Державного бюджету (Executive's Budget Proposal), що включає дані про джерела наповнення Державного бюджету та напрями його використання, ймовірний обсяг міжбюджетних трансфертів, прогнозний рівень бюджетного дефіциту та державного боргу;

3) затверджений бюджет (Enacted Budget);

4) щомісячні та щоквартальні звіти протягом бюджетного року (Monthly or quarterly In-Year Reports), що включають інформацію про фактичні надходження та витрати в різні проміжки часу фінансового року;

5) звіт за I півріччя бюджетного року (Mid-Year Review for the first six months), що містить оновлені дані стосовно рівня виконання бюджету станом на середину фінансового року, а також їх порівняння з прогнозними показниками;

6) фактичний річний звіт (Year-End Report), що показує фактичний рівень виконання за доходами та видатками й передбачає аналіз досягнення цілей бюджетної політики, визначених в Бюджетній резолюції;

7) аудиторський висновок (Audit Report), що містить дані про ступінь обґрунтованості та повноту річних звітів уряду;

8) спрощені звіти для громадськості (Citizens Budget), що передбачають надання спрощеної версії бюджету без технічних деталей, спеціально розробленої для передачі важливої інформації громадськості.

Порівнюючи закордонні стандарти поширення бюджетної документації з вітчизняною практикою, відзначимо, що вони виконуються в повному обсязі, оскільки Міністерство фінансів України забезпечує



Рис. 1. Концептуальні засади забезпечення бюджетної транспарентності

Джерело: власна розробка автора

доступність до перших шести документів. Формування загального Аудиторського висновку щодо виконання Державного бюджету України на відповідний рік перебуває в межах функціональних повноважень Рахункової Палати. Вагому роль в поширенні інформації про обсяг доходів та видатків Державного бюджету та підвищенні рівня обізнаності населення у фінансових питаннях в Україні відіграють неприбуткові громадські організації, а саме Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), Центр соціально-економічних досліджень (проект «Ціна держави»), Центр політичних студій та аналітики (проект «Відкритий бюджет»).

Визначення змісту бюджетної транспарентності є неможливим без дослідження такої характеристики, як «гласність», тобто розробки комплексу інструментів та засобів для поширення інформації зацікавленому колу осіб з метою самостійного перегляду ними матеріалів, що мають для них суспільний інтерес. З метою інформування суспільства про стан бюджету в Україні може використовуватися низка комунікаційних засобів, а саме прес-конференції, періодичне звітування Міністра фінансів України перед парламентом, зустрічі з представниками суспільства, проведення науково-практичних конференцій. З метою отримання доступу до інформації, яка не підлягає обов'язковому оприлюдненню або не була офіційно представлена, Законом України «Про інформацію» [3] передбачено такі інструменти, як інформаційний запит щодо доступу до офіційних документів або запит щодо надання письмової чи усної інформації.

Своєчасність передбачає надання бюджетної інформації з мінімальним запізненням у часі та вчасне визначення стратегічних напрямів розвитку бюджетної сфери.

В рамках бюджетної транспарентності вагому роль відіграють достовірність інформації, тобто формування бюджетів на основі реальних та науково обґрунтованих макроекономічних прогнозів, а також представлення об'єктивних результатів діяльності органів влади та посадових осіб.

Останньою атрибутивною характеристикою бюджетної транспарентності є підзвітність, що є інформуванням про результати та ефективність роботи органів влади, що прямо або опосередковано залучені до бюджетного процесу.

У контексті необхідності реформування бюджетної сфери доцільно визначити та охарактеризувати сфери прояву бюджетної транспарентності. З урахуванням складності та багатогранності цього процесу розглядаються такі види бюджетної транспарентності:

- політична (прозорість діяльності органів державної влади, надання ними об'єктивної та правдивої інформації про стан економіки, періодичне представлення громадськості результатів своєї роботи);
- економічна (оприлюднення достовірної інформації в офіційних статистичних щорічниках, надання реалістичних даних про прогнозні показники розвитку економіки країни тощо);
- процедурна (розкриття інформації щодо процедури прийняття управлінських рішень, що стосуються формування, розгляду, затвердження бюджету відповідного рівня);

- громадська (залучення представників громадськості до обговорення та затвердження бюджету, регулярне інформування суспільства про поточний стан бюджету, створення громадськістю системи контролю за рішеннями органів влади у сфері бюджетних питань);

- законодавча (вільний доступ до нормативно-правових актів, що стосуються ухвалення бюджетних рішень);

- інституційна (функціонування системи інститутів, діяльність яких спрямована на проектування, ухвалення та виконання бюджетів різних рівнів, а також формування демократичного суспільства без проявів корупції, підвищення фінансової грамотності населення).

Реалізація концептуальних положень забезпечення бюджетної транспарентності на практиці дасть змогу в середньо- та довгостроковій перспективі досягти позитивних результатів, таких як, зокрема, стимулювання соціально-економічного розвитку країни; підвищення ефективності формування бюджетів та їх раціонального використання; зменшення рівня корупції серед владних структур; створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій; покращення комунікацій органів влади та населення; підвищення рівня суспільної довіри до дій уряду; сприяння фінансуванню суспільно необхідних проектів; покращення іміджу країни на міжнародній арені.

Сьогодні в Україні представники законодавчої та виконавчої гілок влади офіційно декларують свої прагнення до підвищення прозорості бюджетного процесу та протидії корупційним схемам шляхом покращення доступу громадськості до інформації та посилення контрольної функції на етапах формування та використання бюджетних коштів. Проте проведений нами аналіз дає змогу стверджувати, що рівень бюджетної транспарентності в нашій країні знаходиться на початкових етапах свого формування. Для підтвердження цього наведемо виокремлення проблемних питань у сфері бюджетної транспарентності, які стримують розвиток національної економіки, а також запропонуємо шляхи їх вирішення (рис. 2).

Зауважимо, що аналіз проведено на основі загальнодоступних даних з офіційних джерел, міжнародних досліджень та засобів масової інформації.

Аналіз наведених даних дає змогу зробити висновок, що наявні численні проблеми в забезпеченні транспарентності бюджетного процесу, вирішення яких вимагає формування виваженої бюджетної політики та дотримання фінансової дисципліни учасниками бюджетних відносин.

Доцільно розглянути детальніше деякі з вищезазначених проблем. На нашу думку, подальший розвиток бюджетних відносин можливий за рахунок реалізації на практиці конституційних прав громадян України стосовно їх участі в обговоренні, затвердженні, контролі за виконанням бюджету як на державному, так і на місцевому рівнях. Сьогодні ефективність залучення громадян до участі в бюджетному процесі залежить від розуміння та прийняття органами влади тих фактів, що доступ до інформації є необхідною умовою для розвитку суспільства, а консультації є ключовим елементом формування бюджетної політики. На нашу думку, до обговорення та затвердження ключо-

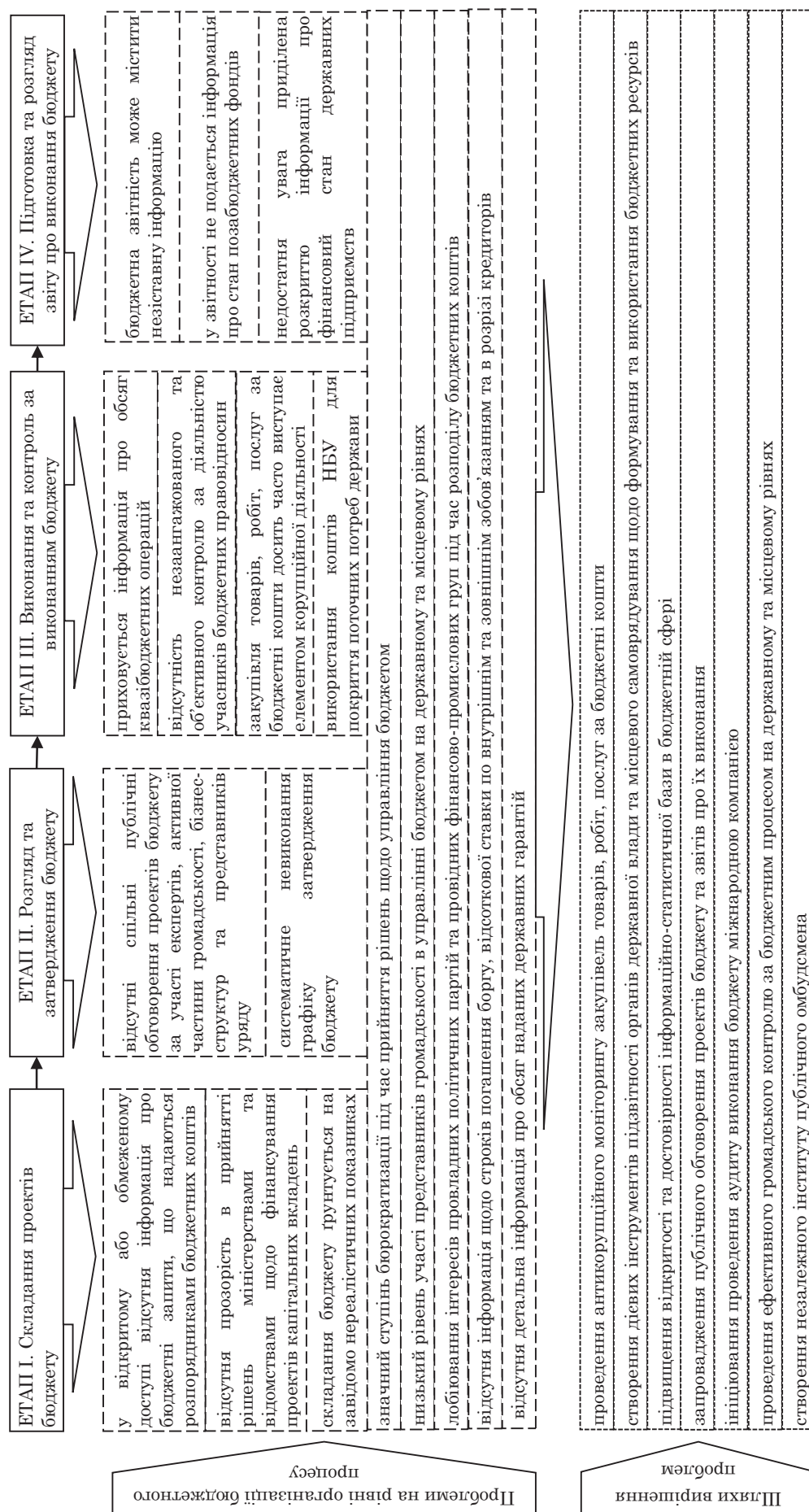


Рис. 2. Основні проблеми із забезпечення транспарентності бюджетного процесу в Україні та можливі шляхи їх вирішення

вих напрямів розвитку бюджетної політики потрібно залучати представників органів державної та муніципальної влади, громадських організацій, бізнесу, засобів масової інформації. Для вирішення цієї проблеми урядом країни вже зроблені перші кроки: відповідно до Державної Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [4], Кабінет Міністрів України зобов'язується проводити тренінги для громадськості та органів місцевого самоврядування щодо поширення знань про форми та методи залучення громадян до процесу прийняття владних рішень, інструменти доступу до публічної інформації; навчання методикам проведення громадської експертизи діяльності органів місцевої влади тощо.

Сьогодні посилення кризових явищ в банківській системі, відсутність реформ в енергетичному секторі, а також воєнні дії на території України привели до такої ситуації, що протягом останніх двох років уряд країни проводить практику випуску внутрішніх облігацій для фінансування квазіфіскальних видатків. Зокрема, протягом 2014 року через механізм викупу державних облігацій Національним банком України Фонд гарантування вкладів фізичних осіб отримав 10,1 млрд. грн., два державні банки (ПАТ «Державний ощадний банк України» та ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України») – 16,6 млрд. грн., а НАК «Нафтогаз» – близько 88 млрд. грн. [5]. Хоча ці дії уряду та центрального банку суперечать нормам законодавства, оскільки, відповідно до статті 54 Закону України «Про Національний банк України» [6], НБУ не має права купувати на первинному ринку цінні папери, емітовані Кабінетом Міністрів України. Отже, квазіфіскальні видатки призводять до викривлення інформації про реальну фінансово-економічну ситуацію в країні, що знижують загальний рівень бюджетної транспарентності.

Однією з ключових функцій управління бюджетним процесом є контроль за діяльністю учасників бюджетних правовідносин. Відсутність належної системи контролю призводить до нецільового та нераціонального використання бюджетних коштів, а також до виникнення корупційних схем у сфері закупівель товарів, робіт, послуг за державні кошти та навіть привласнення посадовими особами державного майна.

Досить поширеною практикою в Україні є лобювання інтересів провладних політичних партій та провідних фінансово-промислових груп під час розподілу бюджетних коштів.

Тому з метою побудови демократичного суспільства та забезпечення макроекономічної стабільності необхідно проводити комплекс заходів з підвищення рівня прозорості та раціональності бюджетного процесу, основними з яких мають бути:

- проведення антикорупційного моніторингу закупівель товарів, робіт, послуг за бюджетні кошти;

- створення дієвих інструментів підзвітності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо формування та використання бюджетних ресурсів;

- підвищення відкритості та достовірності інформаційно-статистичної бази в бюджетній сфері;

- запровадження публічного обговорення проектів бюджету та звітів про їх виконання, протягом яких громадськості буде дана можливість надавати коментарі та рекомендації;

- ініціювання проведення аудиту щодо виконання бюджету міжнародною компанією з метою перевірки доцільності та ефективності бюджетних видатків;

- проведення ефективного громадського контролю за бюджетним процесом на державному та місцевому рівнях (встановлення прямих ліній для скарг про шахрайство та корупцію серед посадових осіб, запровадження системи громадського запиту з проведення аудиту тощо);

- розробка нових механізмів поширення інформації про стан бюджету (створення центрів інформування громадян, запуск веб-порталів про використання бюджетних ресурсів на рівні окремої територіальної громади);

- запровадження інструментів електронного урядування та електронного документообігу з метою мінімізації рівня бюрократизації під час прийняття рішень щодо управління бюджетом;

- створення незалежного інституту публічного омбудсмену, діяльність якого буде спрямована на врегулювання конфліктних ситуацій між органами влади та населенням у сфері використання бюджетних коштів;

- підготовка об'єктивних аналітичних досліджень про джерела наповнення та напрями використання бюджетних коштів тощо.

Висновки. Таким чином, бюджетна транспарентність виступає однією з ключових характеристик демократичного суспільства, що передбачає надання об'єктивної та достовірної інформації про стан формування та використання бюджетних коштів на державному та місцевому рівнях, а також відкритість дій органів влади в прийнятті рішень у цій сфері. Забезпечення розвитку бюджетної транспарентності за умови її закріплення у нормах права дає можливість об'єктивно оцінювати діяльність органів влади в управлінні бюджетом різних рівнів та участі громадськості у вирішенні бюджетних питань. І лише застосування комплексних підходів до розробки та імплементації концептуальних положень розвитку транспарентності в бюджетний процес на основі застосування системного підходу до визначення її структурно-логічних елементів дасть змогу не тільки створити умови для розвитку транспарентного бюджетного процесу, але й сприяти підвищенню використання бюджетних ресурсів на всіх рівнях бюджетного управління.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Кодекс від 8 липня 2010 року № 2456- VI зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Best Practices for Budget Transparency / Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/gov/budgeting/Best%20Practices%20Budget%20Transparency%20-%20complete%20with%20cover%20page.pdf>.
3. Про інформацію : Закон України від 2 жовтня 1992 року № 2657- XII зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.

4. Державна Стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 року № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

5. Бюджетний літопис: 4 квартал 2014 року // Проект «Популярна економіка: ціна держави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://costua.com/files/budget-chronicles-4th-quarter-2014.pdf>.

6. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

УДК 336.647/.648

Зайцев О.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

Нікітін Д.В.,

здобувач,
Сумський державний університет

КОНЦЕПЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ ПОЗИТИВНОГО РЕЗУЛЬТАТУ В ПРОЦЕСІ САНАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Зайцев О.В., Нікітін Д.В. Концепція досягнення позитивного результату в процесі санації державних підприємств. У статті пропонується концепція позитивної санації державного підприємства. Розширюється розуміння санації. Розглядаються шляхи пошуку неприватних джерел санаційного фінансування. Санація розглядається з позицій вступу України до Євросоюзу. В основі концепції лежить принцип гармонійного поєднання експортної орієнтації та споживчої ємності внутрішнього ринку для продукції підприємства.

Ключові слова: підприємство, санація, інвестиції, програма, розвиток.

Зайцев А.В., Никитин Д.В. Концепция достижения положительного результата в процессе санации государственных предприятий. В статье предлагается концепция позитивной санации государственного предприятия. Расширяется понимание санации. Рассматриваются пути поиска нечастных источников санационного финансирования. Санация рассматривается с позиций вступления Украины в Евросоюз. В основе концепции лежит принцип гармоничного сочетания экспортной ориентации и потребительской емкости внутреннего рынка для продукции предприятия.

Ключевые слова: предприятие, санация, инвестиции, программа, развитие.

Zaitsev O.V., Nikitin D.V. The concept of achieving a positive result in the process of reorganization of state-owned enterprises. The article proposes the concept of positive recovery of the state enterprise. The understanding of recovery is expanding. The ways of searching for non-private sources of financial recovering are considered. The recovery is considered from the standpoint of Ukraine's accession to the European Union. The concept is based on the principle of harmonious combination of export orientation and consumer capacity of the domestic market for the enterprise's products.

Key words: enterprise, recovery, investment, program, development.

Постановка проблеми. Ключовою проблемою України є внутрішня підприємницька неоднорідність, відносно висока не тільки загальноекономічна, але й ментально-культурна диференціація, що має своїм природним наслідком співіснування різних, таких, що по-різному функціонують і далеко не завжди є повністю сумісними одна з одною моделей не тільки державного, але й регіонального управління державним сектором і приватним бізнесом.

Розбіжність внутрішньої підприємницької диференціації України як фактору, що знижує її зовнішню ділову привабливість, порівняно з більш однорідними бізнес-спільнотами Європи досить велика. Різниця, наприклад, «львівського», «харківського» й «одесь-

кого» підприємницьких характерів зумовлює різну реакцію їх представників на єдині загальнодержавні заходи регулювання, що обмежує ефективність централізованих регулятивних заходів, а за недостатнього обліку культурної диференціації і зовсім може зробити їх контрпродуктивними.

Природною реакцією на такий стан системи державного управління до недавнього часу було посилення централізованої регламентації. Не менш природною реакцією на надмірне регулювання і далеко не завжди таке, що розуміється на місцях, стає ігнорування директив з центру. Звідси випливає розуміння як з боку державного управління, так і з боку малого і середнього бізнес-менеджменту необхідності

фінансової та економіко-управлінської децентралізації, зокрема на рівні бюджетного управління, що вже почало здійснюватися з початку 2017 року. Водночас переорієнтація ділових контактів України на країни Євросоюзу спричиняє початок нового етапу розвитку України з якісно новими характеристиками. Відмінною рисою цього етапу є завершення загальноєвропейського процесу постсоціалістичної трансформації країн Східної і Центральної Європи, розпочатого з розпадом СРСР. Вважаємо цілком очевидним, що завершенням глобального об'єднуючого процесу в Європі стане входження України в сім'ю Євросоюзу.

Один з позитивних результатів розширення Євросоюзу з досвіду перших трьох років низки країн з попередніх вступів виглядає так: зростання товарної ємності внутрішнього ринку Євросоюзу призводить до того, що сам факт вступу нових країн-членів викликає економічне забезпечення додаткового обсягу євро у внутрішньому грошовому обороті Євросоюзу. Крім того, в сукупному грошовому обороті країни, що вступає у ЄС, спостерігалось зростання, причому в деяких країнах доходи їх компаній зростали на суму в три-п'ять разів більшу, ніж корпоративний обсяг зростання доходів компаній Євросоюзу [1, с. 398]. Співвідношення цих показників наочно показує як взаємну вигоду від процесу розширення, так і прискорений економічний прогрес нових членів ЄС, пов'язаний перш за все з виходом на найбільш ємний і привабливий в короткостроковій перспективі ринок світу – ринок об'єднаної Європи.

Водночас розширення Євросоюзу аж ніяк не звільняє від проблем, які постають перш за все перед Євросоюзом. Насамперед країнам, що приєднуються, доведеться дотувати в значних навіть для об'єднаної Європи розмірах. Цілком зрозумілим є бажання керівництва Євросоюзу відмовитися від дотування, але тоді нові члени ЄС не зможуть навіть наблизитися до середньоєвропейського рівня економічного розвитку. Наприклад, Польща після вступу в ЄС (2004 рік) отримувала значну фінансову допомогу. Польща за останні 10 років отримала від ЄС більше 100 млрд. євро допомоги [2]. І це тільки допомоги без державних і комерційних кредитів.

Крім того, через наявні в Євросоюзі правила і традиції його нові члени, крім прямих субсидій, зможуть розраховувати на непрямі фінансові вливання, що здійснюються по багатьох каналах, не завжди повністю контрольованих офіційним Брюсселем. Це створює додаткові можливості для учасників об'єднаного ринку. З іншого боку, надії на можливість самостійного прискореного розвитку його нових членів за рахунок переведення підприємств з країн Євросоюзу на територію нових членів Євросоюзу не є цілком обґрунтованими. Перш за все такий «перехід» деяких підприємств буде все ж недостатнім для необхідного прискорення розвитку нової країни-члена. Чим слабкіший економічно новий член Євросоюзу, тобто чим вища його потреба у фінансовій допомозі, тим меншу підтримку він може отримати за допомогою механічного перенесення виробництв з більш розвинених членів Євросоюзу.

Процес економічної інтеграції до Євросоюзу з метою в майбутньому вступу до нього природним чином породжує значні внутрішні диспропорції в економіці України, головними з яких є неефективність

великих промислових підприємств, які залишаються у державній власності, а також зростаючий розрив у рівні розвитку між Євросоюзом і Україною. Збереження великих неефективних державних підприємств на даному етапі має стати усвідомленим вибором. На відміну від ринкової оцінки з її ринково-бухгалтерським підходом, необхідно оцінювати значення великих державних підприємств не тільки за принесеним ними прибутком, але й загалом за їх значенням для економіки. У цю інтегральну оцінку входять не тільки виплачувані ними зарплати й податки, скільки загальна величина альтернативних витрат, які довелося б нести державі (а в Україні більше поки й нікому) для вирішення соціально-політичних і технологічних проблем, що виникають за умов простої ліквідації зазначених підприємств у зв'язку з їх фінансово-економічною неефективністю.

У процесі інтеграції України в Європу, безсумнівно, будуть додаткові фінансові вливання в її економіку з боку Євросоюзу, та й вони вже почалися де-факто. Куди і як їх спрямовувати, як їх використовувати – питання, над якими треба починати думати зараз. Один з напрямів такого використання – санаційні програми, а на їх основі – санаційні заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності та модернізацію національних галузеутворюючих державних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам санації та банкрутства підприємств приділяють увагу вітчизняні та іноземні науковці, такі як, наприклад, С.М. Андрущак, Г.Д. Антонов, І.О. Бланк, П.В. Брінь, А.А. Губкін, Н.В. Завальнюк, О.П. Іванова, В.Б. Крикун, Д.А. Кунабаєва, І.Й. Плікус, Д.В. Соболев, О.О. Терещенко, Е. Альтман, У. Бівер. Дослідженням механізмів формування, розвитку та реалізації процесу банкрутства і санації підприємств присвячені праці вчених Сумського державного університету, таких як В.Г. Боронос, І.Й. Плікус [3]. Також є й наші роботи [4; 5]. Але можемо констатувати, що розгляд та обґрунтування необхідності обов'язкової позитивної санації державного підприємства не розглядалися ні у вітчизняній, так ні в зарубіжній науковій літературі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є започаткування на теоретичному рівні концепції позитивної санації державного підприємства шляхом пошуку неprivатних джерел санаційного фінансування та уникнення втрати економічної самостійності підприємства, що санується. На практиці слід говорити про залучення санаційних інвестицій від кількох зацікавлених іноземних державних установ або їх регіональних інститутів.

Виклад основного матеріалу. Чинний в Україні Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [6] передбачає два напрями розвитку подій для підприємства-боржника незалежно від його форми власності: перший напрям – банкрутство підприємства через застосування ліквідаційної процедури, другий напрям – відновлення його платоспроможності за допомогою процедур санації та мирової угоди [0]. Є третій напрям – отримання санаційних, що у подальшому мають перерости в інвестиційні, коштів від міжнародних та транснаціональних інститутів за межами своєї країни. Це фактично розвиток другого напрямку,

але в чинному законодавстві про такий варіант розвитку санаційного процесу не йдеться.

Для галузеутворюючих, особливо державних, підприємств, на наш погляд, має бути інший підхід, що передбачає виключно єдиний напрям санаційного процесу, а саме відновлення платоспроможності суб'єкта господарювання з подальшим розвитком його виробничої діяльності. Нагадуємо, розглянемо у статті напрям відновлення платоспроможності державного підприємства, що знаходиться у стані санації, як проблему, що має бути вирішена виключно у напрямі відновлення платоспроможності підприємства-боржника.

З метою вироблення підвалин концепції досягнення позитивного санаційного результату треба відмовитися від традиційного «географічного» підходу до економічного і політичного розвитку і перестати обмежувати розгляд санаційних заходів адміністративними межами відповідних держав.

Такий підхід правомірний лише по відношенню до держав і народів, економічна діяльність яких обмежена вказаними межами. Але таких держав, таких національних економік, таких замкнених у собі суспільств на початку XXI століття в сучасному світі залишилися лічені одиниці. Україна не належить до них. Тому застосовувати в Україні і для України норми і вимоги санаційних заходів, спираючись лише на внутрішньодержавні економічні та соціальні можливості, – це штучне та недалекоглядне різке обмеження можливостей ефективного відновлення платоспроможності будь-якого підприємства-боржника. Цілком виправданим і економічно дозрілим стає розуміння на рівні теоретичного осмислення та на рівні вироблення основ і напрямів практичної концепції вжиття санаційних заходів поряд із національно-державними заходами залучати можливості загальносвітового політичного та економічного розвитку.

Пошук дієвих напрямів санаційних заходів без залучення до системи санаційних заходів соціальних та політичних умов і економічних можливостей міждержавних інтегруючих зв'язків веде до значного звуження можливостей інституту санації, що, зрештою, веде до втрат як для підприємств, що сануються, так і опосередковано для економік своєї і певної групи інших країн. Постає необхідність знайти такі країни, показати їм їхню вигоду, співпрацювати з ними у напрямі відновлення діяльності конкретного підприємства-боржника своєї країни – все це є основними напрямками міждержавної санаційної діяльності. За приклад можемо взяти розвиток економік Ізраїлю у 50–60-ті роки та Китаю з середини 90-х років та по цей час. Фактично це державна санація всієї економіки країни через окремі підприємства.

Найближчими завданнями політичного керівництва України, на наш погляд, є створення міцних механізмів економічної взаємодії України з усім економічно успішним світом і складання на основі цієї взаємодії принципово нової внутрішньої соціальної та економічної політики держави, умовно званої в рамках нашої статті Цивілізованою Україною.

З позицій Цивілізованої України доречно розглядати майбутні внутрішньоекономічні успіхи України лише як зовнішнє і далеко не повне вираження кардинального розвитку сфери економічного, а отже, і політичного розвитку і впливу України. Вхідження Укра-

їни в русло цивілізованої світової економіки повинно розглядатися як мирне й цілеспрямоване господарське приєднання до економічно розвинених територій з сотнями мільйонів жителів і різноманітними, а тому загалом стійкими в різних ситуаціях економічними утвореннями.

Розробляючи програму подальшого розвитку, Україна, як і будь-яка інша країна, безсумнівно, зіткнеться з вічною проблемою всіх моделей розвитку, а саме відсутністю джерела стратегічно прийнятних і достатніх за обсягом інвестицій. Для санаційних інвестицій це ще більша проблема. Кошти приватних транснаціональних компаній (ТНК) і дрібніших приватних міжнародних інвесторів, як правило, некладаються в санаційні проекти, оскільки це веде до створення для них стратегічного конкурента. З іншого боку, за умов готовності ТНК фінансувати санацію передбачається перехід такого підприємства під фінансовий контроль ТНК з подальшим переходом такого підприємства у власність ТНК. З позицій ТНК така політика нормальна і цілком раціональна. Прикладів такої політики можна багато знайти в більшості відносно значущих і внутрішньо неоднорідних економік країн Африки, Латинської Америки та Південно-Східної Азії, які вже реалізували проекти санації транснаціональних і у своїй основі приватних організацій. Однак якщо держава не збирається передавати своє підприємство в чиюсь власність або ніхто не виявляє такого бажання, то вихід очевидний: залучати кошти і можливості тих, хто з нами не конкурує у сфері збуту продукції підприємства, що санується. За допомогою спільної з не конкуруючими по даній продукції країнами санаційної програми (СП), за допомогою механізму міжнародної (міждержавної) санації створювати із зацікавленими країнами і/або регіональними організаціями, а також з іншими економічними суб'єктами міжнародні (міждержавні) підприємства, можливо, за образом і подобою з наявними ТНК, наголос на слові «можливо».

Задача санаційного процесу полягає в тому, щоб стати підприємству, що санується, більш цікавим для інших, ніж для себе. Це досягається за допомогою вибору інструментів серед наявних або створення інструментів і умов фінансування (зокрема, політичних та організаційних), які б об'єктивно йшли шляхом позитивної санації і, зрештою, зміцнення конкурентоспроможності підприємства, але не за рахунок переходу під фінансовий контроль приватного інвестора.

Перспективним для розгляду є об'єднання інвестицій декількох неprivатних інвесторів в один національний санаційний проект, які можуть стати ключовим джерелом санаційних заходів, принаймні на першому етапі. За збереження державного контролю за процесом санації державного (комунального) підприємства цілком можливим у подальшому залишається створення спільних, а також за відповідного обґрунтованого вирішення і повністю іноземних підприємств. Іноземних, але діючих тільки на території України.

Висновки. В основі обґрунтування прийняття рішення про позитивну санацію державного підприємства лежить принцип гармонійного поєднання експортної орієнтації та споживчої ємності внутрішнього ринку для продукції підприємства, що санується.

В рамках санаційних програм, крім залучення іноземних інвестицій, підвищення споживчої ємності

внутрішнього ринку, нарощування експорту і диверсифікації його структури ключовими завданнями санації підприємства повинні стати державні програми, спрямовані не тільки на поживлення внутрішнього попиту і поліпшення економічної інфраструктури, але й на більш глибокі технологічні перетворення. Пріоритетною метою держави в рамках санаційних програм стає всебічне стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв. Необхідне вироблення списку технологічних пріоритетів України, що включає галузі та підгалузі, пов'язані з інформатикою, біотехнологіями, створенням нових матеріалів, галузі авіації і космонавтики, енергетики, екології, сільського господарства і транспорту. Йдеться про те, що підприємство, яке проходить процес санації, крім продукції, яку воно випускало раніше (за умов наявності і розвитку ринків збуту), повинно почати освоєння суміжної продукції, але вже на основі нових сучасних технологій. Саме впровадження нових або передових технологій має стати кінцевою метою санаційних заходів стосовно

державних тимчасово неплатоспроможних галузеутворюючих підприємств.

Цілоком перспективним для України є ринок інформаційних технологій. Як правило, підприємства, що потребують санації, дуже слабо оснащені програмно-апаратною складовою інформаційних технологій. Підприємства у стадії санації можуть і мають стати «випробувальним майданчиком» для розробки та апробації новітніх інформаційних інновацій, які потім можуть пропонуватися їх авторами та розробниками для продажу по всьому світі.

У кінцевому підсумку слід відпрацювати на практиці механізм санації державних підприємств з наперед заданим позитивним результатом, а саме відновленням платоспроможності, при цьому не втративши національної самостійності підприємства; протестувати на практиці та відпрацювати методику такого механізму з метою подальшого застосування та адаптування його в умовах майбутнього повноправного членства в Європейському Союзі.

Список використаних джерел:

1. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2003. – 441 с.
2. Польша за 10 лет получила от ЕС больше 100 млрд. евро помощи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.net/finance/934342-polsha-za-10-let-poluchila-ot-es-bolee-100-mlrd-evro-pomoschi.html>
3. Боронос, В.Г. Управління фінансовою санацією підприємств : [підручник] / В.Г. Боронос, І.Й. Плікус. – Суми : СумДУ, 2014. – 457 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34371>.
4. Зайцев О.В. Основи фінансового інструментарію : [підручник] / О.В. Зайцев. – Суми : СумДУ, 2016. – 523 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44581>.
5. Зайцев О.В. Інститут банкрутства, його функції та роль на сучасному етапі економічного розвитку держави / О.В. Зайцев, Д.В. Нікітін // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 16. – С. 142–145. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bses.in.ua/journals/2017/16_2017/31.pdf.
6. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 2343-12, редакція від 1 січня 2017 року, підстава 835-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.

Коваленко В.В.,доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
*Одеський національний економічний університет***Коренева О.Г.,**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування,
*Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету*

КООРДИНАЦІЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Коваленко В.В., Коренева О.Г. Координація грошово-кредитної та фінансової політики та їх вплив на економічне зростання в Україні. У статті визначено основні проблеми, пов'язані з координацією грошово-кредитної та фінансової політики. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо координації грошово-кредитної та фінансової політики та виявлення їх впливу на економічне зростання в Україні. Отримані результати можуть бути використані для формування стратегії соціально-економічного розвитку України в контексті узгодження грошово-кредитної та фінансової політики.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, фінансова політика, державне регулювання, монетарний трансмісійний механізм, економічне зростання.

Коваленко В.В., Коренева О.Г. Координация денежно-кредитной и фискальной политики и их влияние на экономический рост в Украине. В статье определены основные проблемы, связанные с координацией денежно-кредитной и фискальной политики. Целью исследования является разработка теоретических, методологических положений и практических рекомендаций по координации денежно-кредитной и фискальной политики и выявлению их влияния на экономический рост в Украине. Полученные результаты могут быть использованы для формирования стратегии социально-экономического развития Украины в контексте согласования денежно-кредитной и фискальной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, фискальная политика, государственное регулирование, монетарный трансмиссионный механизм, экономический рост.

Kovalenko V.V., Koreneva O.G. Coordination of monetary and fiscal policy and their impact on economic growth in Ukraine. The authors of the paper define the main problems associated with the coordination of monetary and fiscal policies. The purpose of the study is to develop theoretical, methodological and practical recommendations for coordinating monetary and fiscal policies and identifying their impact on economic growth in Ukraine. The obtained results can be used to form the strategy of socio-economic development of Ukraine in the context of coordination of monetary and fiscal policy.

Key words: monetary policy, fiscal policy, state regulation, monetary transmission mechanism, economic growth.

Постановка проблеми. Державне регулювання будь-якої країни світу повинно бути націлене на забезпечення економічного зростання. При цьому слід досягати зовнішньої та внутрішньої рівноваги, що виступає проблемним питанням макроекономічного регулювання. Державне регулювання економікою в умовах її відновлення після наслідків кризи може бути ефективним та дієвим лише в разі узгодженості фінансової та монетарної політики. Проблема ускладнюється тим, що між цими двома видами політики може існувати обернений зв'язок, а також вони можуть суперечити один одному.

Значення координації грошово-кредитної та фінансової політики останніми роками суттєво посилюється у зв'язку з критичним збільшенням у багатьох країнах державного боргу та необхідністю управління держав-

ними запозиченнями. Крім того, однією з характерних рис функціонування сучасних фінансових систем країн світу в період кризи було розроблення антикризових програм на основі координації грошово-кредитної та фінансової політики шляхом їх узгодження та використання спільних інструментів і методів. Для України в сучасних умовах розбалансування макроекономічної рівноваги зазначена проблема набуває посиленої актуальності та уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, які пов'язані з виробленням стратегії узгодження грошово-кредитної та фінансової політики, присвячено наукові праці Н. Липко [1], О. Мануїлова [2], С. Науменкової, С. Міщенко [3], Ю. Субботович [4], С. Циганова [5] та багатьох інших вчених. Незважаючи на те, що зазначена тема достатньою мірою висвітлена

в наукових дослідженнях, питання ефективної координації грошово-кредитної та фінансової політики в умовах макроекономічної нестабільності потребує подальшого переосмислення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо координації грошово-кредитної та фінансової політики та виявлення їх впливу на економічне зростання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених Законом засобів та методів [6].

Поряд із грошово-кредитною політикою визначальною в економічній сфері є фінансова (бюджетно-податкова) політика: «складова економічної політики держави, що пов'язана з необхідністю вирішення насамперед загальнонаціональних завдань як на макро-, так і на мікрорівнях за допомогою регулювання способів та обсягів фінансового наповнення бюджету й оптимізації бюджетних витрат» [7, с. 44–45]. Тобто це поєднання податкової та бюджетної політики. Для ширшого розуміння доцільно дати визначення окремо податкової та бюджетної політики. Так, згідно з А. Соколовською, «сучасна податкова політика полягає у встановленні та зміні елементів податкової системи (різновидів податків, ставок, структури податкової системи, суб'єктів, об'єктів оподаткування, податкової бази, пільг тощо) для забезпечення надходжень до бюджету, достатніх для виконання державою покладених на неї функцій та стимулювання економічного зростання» [8]. А. Максютя дає таке визначення бюджетної політики: «бюджетна політика розглядається як теоретично обґрунтована система заходів планування, регулювання і контролю бюджетної системи з питань фінансових відносин з боку відповідних державних інституцій у процесі створення та використання централізованих грошових фондів» [9, с. 266].

На сучасному етапі, особливо протягом останніх років, в Україні досить гостро стоїть проблема аналізу чинників, які викликають структурні дисбаланси в економіці і складових забезпечення економічного зростання для нівелювання основних макроекономіч-

них диспропорцій та стабілізації подальшого економічного розвитку. Структурні дисбаланси економіки призводять до порушення економічного циклу відтворення та викликають диспропорції між реальним сектором економіки та фінансовим сектором, що, зрештою, порушує закономірність процесу економічного зростання. До основних чинників, що викликають дисбаланси в економіці України, слід віднести скорочення реального сектору економіки; прискорення інфляції, що призвело до зниження доходів населення та споживання в реальному вимірі; зростання частки відтоку коштів з економіки України на оборону; розвиток фінансового сектору, що супроводжується стрімким зменшенням банків, скороченням депозитної бази та пропозиції кредитів; заощадження, що зосереджені у фінансових установах, уряді та у домашніх господарствах; сировинна орієнтація промислового виробництва; підвищена вразливість до макроекономічних шоків; «хронічні» платіжні дисбаланси; імпортозалежність [10, с. 445–446]. Дієвість зазначених структурних дисбалансів економіки підтверджується негативною тенденцією показників економічного розвитку України (табл. 1).

Слід відзначити, що державні запозичення поряд із податковими і неподатковими надходженнями виступають джерелами наповнення дохідної частини державного бюджету. Проте податкові і неподаткові надходження – це кошти, які надходять до бюджету на умовах їх використання на безповоротній основі та забезпечують стабільність формування бюджету і забезпечення фінансування його видатків. Натомість державні запозичення виступають джерелами фінансування бюджету, а точніше, бюджетного дефіциту, це кошти, які надходять лише у тимчасове використання на поворотній основі.

Згідно зі статтею 42 Закону України «Про Національний банк України» НБУ виконує операції по обслуговуванню державного боргу, пов'язані з розміщенням державних цінних паперів, їх погашенням і виплатою доходу за ними [6].

Згідно зі статтею 54 «Заборона надання кредитів державі» Закону України «Про Національний банк України» НБУ не має права надавати кредити в національній та іноземній валюті як прямо, так і опосередковано через державну установу, іншу юридичну

Таблиця 1

Основні показники економічного розвитку України за період 1991–2016 рр. (станом на кінець року)

Показники	1991 р.	1996 р.	2000 р.	2004 р.	2008 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Дефіцит державного бюджету, млрд. грн.	0,03	3,99	1,02	11,04	12,50	64,7	78,7	45,1	70,13
Зовнішній борг, млрд. дол. США	н/д	н/д	20,4	30,6	101,6	142,1	126,	118,7	113,5
Грошова маса (М3), млрд. грн.	0,24	9,36	32,25	125,8	515,8	909,0	956,7	994,1	1044,3
Гроші поза банками (М0, готівка), млрд. грн.	0,3	4,0	12,8	42,3	154,8	237,8	282,9	282,7	314,3
Роздрібний товарообіг, млрд. грн.	0,01	17,3	28,7	67,5	98,6	420,1	427,5	487,6	559,1
Купівельна спроможність гривні (одиниць роздрібного товарообігу на одну готівкову гривню)	0,03	4,32	2,2	1,6	0,64	1,77	1,51	1,72	1,78
Номінальний ВВП, млрд. грн.	1,7	126,9	251,2	318,9	948,1	1 454,9	1 556,7	1 979,5	2 383,2
Швидкість руху грошей (номінальний ВВП до М3), оборотів за рік	70,8	8,7	5,27	2,74	1,84	1,60	1,63	1,99	2,28

Джерело: розраховано авторами за даними офіційного сайту Національного банку України [11]

особу, майно якої перебуває у державній власності, на фінансування витрат Державного бюджету України. Національний банк не має права купувати на первинному ринку цінні папери, емітовані Кабінетом Міністрів України, державною установою, іншою юридичною особою, майно якої перебуває у державній власності [6].

Попри це, з кризи 2008–2009 років Національний банк України запровадив процес викупу ОВДП у свій портфель, що є за своєю економічною сутністю монетарним фінансуванням дефіциту державного бюджету.

У 2014 році інтенсивність використання цього інструмента значно посилилась: річний обсяг вкладень перевищив їх сумарний приріст за усі попередні роки (рис. 1). Зазначений канал використовувався переважно для покриття дефіциту державного сектору (зокрема, НАК «Нафтогаз України»), а не для управління ліквідністю банківської системи. У загальних рисах така практика збереглася й у 2015 р., що можна обґрунтувати бюджетними потребами у ситуації форс-мажорних воєнно-політичних обставин.

Залишок ОВДП у портфелі НБУ за 2014 р. збільшився на 171,1 млрд. грн. (до 318,1 млрд. грн.), за підсумками 2015 р. – на 71,8 млрд. грн. (до 389,9 млрд. грн.). Таким чином, частка портфеля Національного банку України у загальному обсязі ОВДП в обігу протягом 2014–2015 років збільшилася з 59% до 77%. З початку 2016 року відбулась позитивна зміна політики Національного банку щодо викупу ОВДП: станом на кінець червня їх обсяг у портфелі НБУ зменшився до 377 млрд. грн. (рис. 1).

У 2016 р. придбання НБУ ОВДП у національній валюті загальною вартістю 2 086 мільйонів гривень відбулося шляхом набуття у власність цих ОВДП у результаті задоволення вимог за кредитами рефінансування (у 2015 р. – загальною вартістю 2 096 мільйонів гривень) та загальною вартістю 25 800 мільйонів гривень з метою підтримання ліквідності ПАТ «Приватбанк» після його переходу в державну власність у грудні 2016 р. Частка ОВДП в активах НБУ має динаміку до зростання (рис. 2).

Можна констатувати, що відбувається процес нарощування «квазіфіскальних» (квазімонетизація) операцій. Квазімонетизація ускладнює проведення грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення цінової стабільності, посилює ризик підвищення рівня інфляції, ускладнює управління монетарними інструментами, що позначається на стані грошового ринку [3, с. 19].

Виходячи з того, що основним завданням політики державних запозичень країни є забезпечення стійкості фінансової системи, зокрема банківської системи, до негативних впливів різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників та утримання боргового навантаження в безпечних межах або ж забезпечення його незмінності, доцільним вважаємо узгодження політики Уряду та НБУ щодо залучення останнього у таких обсягах брати участь у державних запозиченнях, що принципово суперечить чинному законодавству.

Ми погоджуємося з думкою С. Науменкової та С. Міщенко про те, що координація політики грошово-кредитної та фіскальної повинна відбуватися в контексті реалізації таких стратегічних цілей (рис. 3).

Реалізація політики інфляційного таргетування, задекларована в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2018 р., нині має низку суперечливих аспектів. У межах таргетування інфляції передбачається дотримання режиму плаваючого обмінного курсу, однак з урахуванням відкритого характеру та малих розмірів вітчизняної економіки, а також значної волатильності світових цін де-факто забезпечити вільне курсоутворення за одночасного утримання споживчої інфляції на цільовому рівні майже неможливо.

Втрата довіри до НБУ нівелює такий позитивний результат таргетування інфляції, як покращення процесу планування виробничої активності економічних

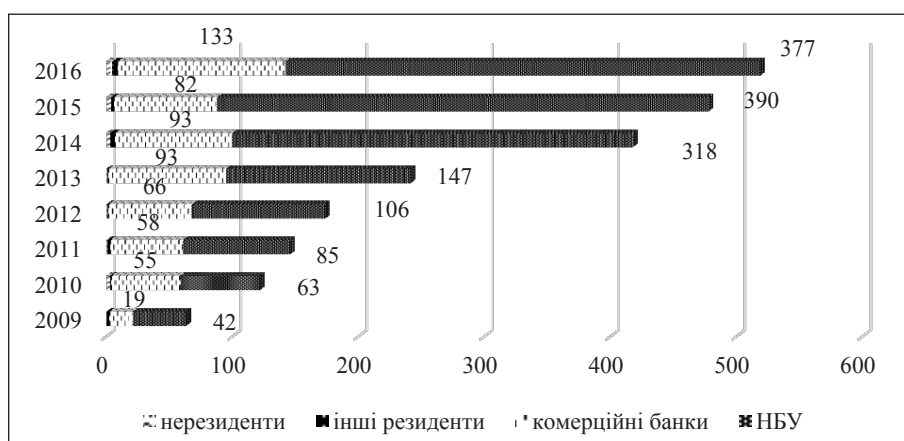


Рис. 1. Розподіл ОВДП в обігу за суб'єктами у 2007-2016 рр., залишок на кінець періоду, млрд. грн.

Джерело: розраховано авторами за даними [12]

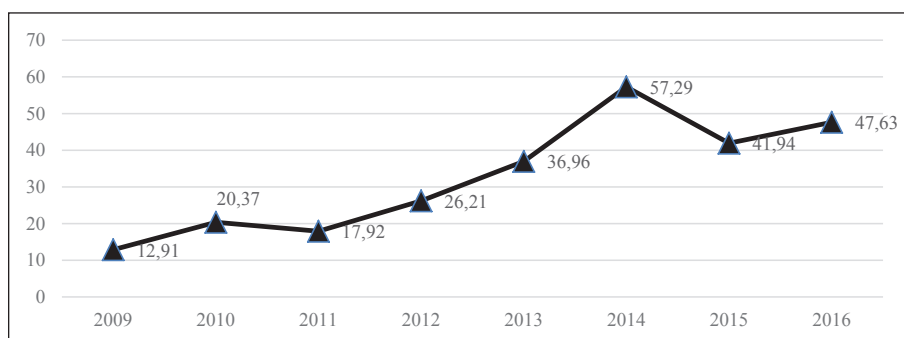


Рис. 2. Динаміка частки ОВДП у загальних активах НБУ за період 2009–2016 рр., %

Джерело: розраховано авторами за даними офіційного сайту Національного банку України [11]

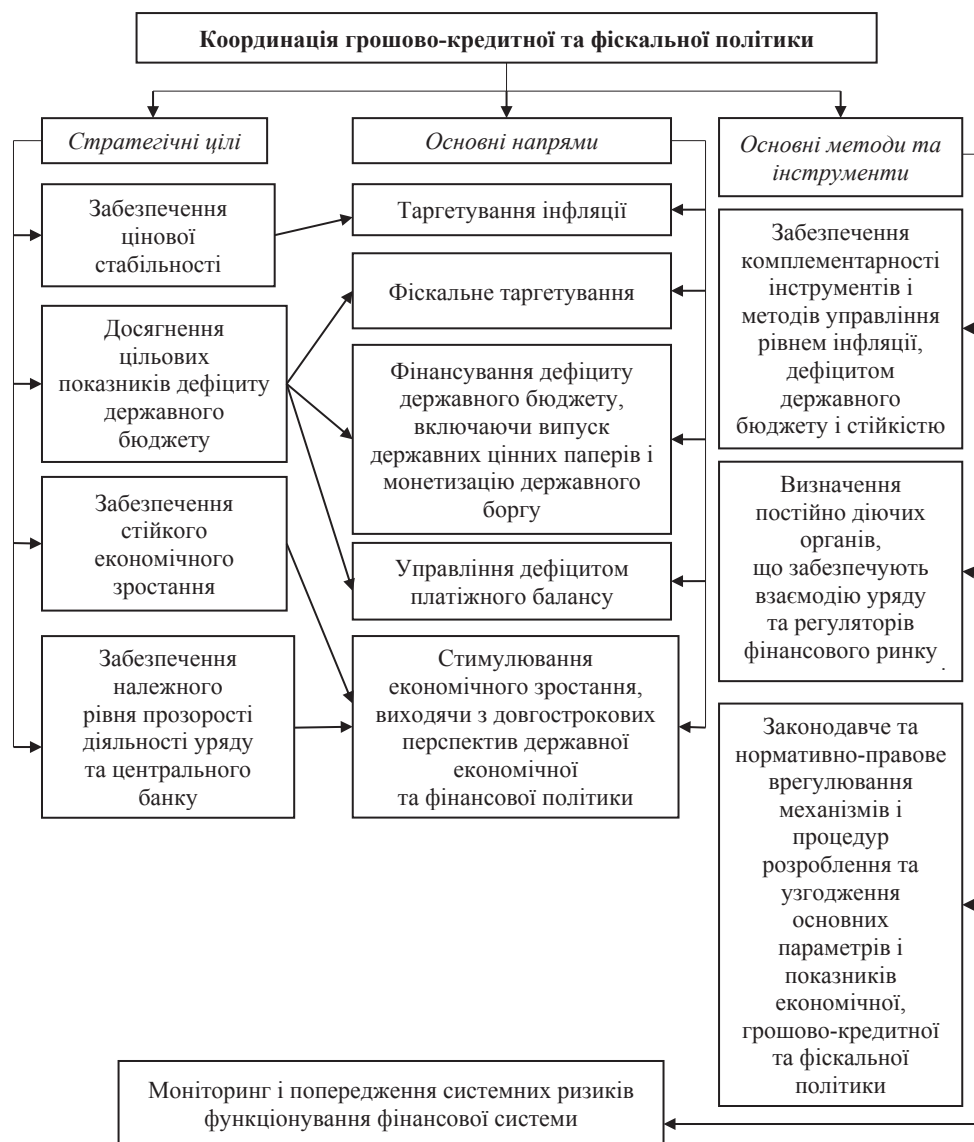


Рис. 3. Стратегічні цілі, основні сфери та методи координації грошово-кредитної та фінансової політики

Джерело: складено авторами з використанням матеріалів [3, с. 16; 5, с. 37]

агентів, оскільки рівень довіри до цінових цілей буде також низьким. Водночас важко досягти цілей НБУ, задекларованих в Основних засадах грошово-кредитної політики, та, відповідно, послаблення довіри до регулятора негативно впливатимуть на ступінь довіри до національної грошової одиниці, що спричинить посилення процесів доларизації економіки та знизить можливості НБУ в контролі сфери грошового обігу, створивши додатковий бар'єр на шляху реалізації режиму таргетування інфляції.

Водночас НБУ як орган державної влади, котрий згідно з Конституцією України повинен забезпечувати стабільність національної грошової одиниці (зокрема, зовнішню), в Основних засадах грошово-кредитної політики не наводить кількісні характеристики валютної політики. Це суперечить принципу прозорості його діяльності, визначеному як один із основних принципів грошово-кредитної політики на 2018 р. та середньострокову перспективу.

Спроможність НБУ успішно реалізувати політику таргетування інфляції пов'язано з низькою дієвістю ключового каналу монетарної трансмісії – процентного каналу. Індикатором у досягненні цілей таргетування інфляції НБУ вибрано індекс споживчих цін, що не дає змогу центральному банку повною мірою впливати на цей показник через наявність у структурі індексу споживчих цін немонетарної компоненти. Тому доцільним є використання базового індексу споживчих цін, на який НБУ справляє безпосередній вплив.

Координація грошово-кредитної та фінансової політики повинна полягати у виробленні та реалізації їх таким чином, щоб вони не суперечили одна одній і разом сприяли досягненню загальних цілей економічної політики, якими є стабільне економічне зростання та низький рівень безробіття за довгострокової цінової стабільності та зовнішньої стійкості.

Координація грошово-кредитної та фінансової політики повинна базуватися на подальшій розробці та

реалізації макропруденційної політики. Її особливістю є проведення постійного моніторингу та комплексного аналізу взаємозв'язків між структурними елементами фінансової системи, їх взаємодії з бюджетною сферою, а також має на меті виявлення та попередження системних ризиків.

Серед основних завдань макропруденційної політики слід назвати підтримку стійкості фінансової системи, обмеження надлишкових фінансових ризиків, які бере на себе фінансова система, згладжування фінансового циклу.

Макропруденційна політика ґрунтується на макропруденційному регулюванні, що передбачає розробку комплексу заходів, які спільно реалізують центральний банк, уряд і регулятори фінансового ринку для забезпечення умов стабільного функціонування всієї фінансової системи.

До основних інструментів макропруденційної політики відносять цільове кредитування держави внутрішніми інвесторами; встановлення меж процентних ставок; регулювання транскордонного руху капіталу; управління державним боргом; встановлення податку на операції з цінними паперами тощо.

Слід звернути увагу на те, що в США, відповідно до Закону Додда-Франка (2010 р.), ФРС США наділена функціями щодо нагляду за великими фінансовими установами, а уряд – правом брати під контроль проблемні фінансові установи та в разі необхідності здійснювати їх примусову реорганізацію. Створено Агентство із захисту споживачів на фінансових ринках; розроблено нові механізми виведення з ринку проблемних банків; нові підходи до регулювання ринку фінансових деривативів та підвищення його прозорості; запроваджено системи нагляду за хедж-фондами та фондами приватних інвестицій, що сприяло зменшенню обсягів тіньового банкінгу та підвищенню рівня фінансової стабільності [13, с. 137–139].

Висновки. Таким чином, авторами статті визначено основні стратегічні цілі координації грошово-кредитної та фінансової політики. Для подальшої узгодженості грошово-кредитної політики та фінансової за необхідним слід прийняти реалізацію основних положень міжнародних документів, які прийняті Міжнародним валютним фондом, «Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово-кредитній та

фінансовій політиці: декларація принципів» та «Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері». Основні положення, що викладені у вищезазначених Кодексах, передбачають узгодженість дій регуляторів і забезпечення прозорості процесів розроблення та реалізації грошово-кредитної та фінансової політики. Зазначені процедури повинні передбачати інформування громадськості про функції, обов'язки та завдання державних органів, що розробляють та реалізують відповідну політику; підзвітність і гарантії сумлінності державних органів. Проведення регуляторами своєчасних інформаційних заходів дає змогу знизити девальваційні очікування, зменшити волатильність курсу національної валюти, підвищити довіру населення до грошово-кредитної та фінансової політики.

Щодо монетарного впливу на структурні дисбаланси економіки, то можна погодитися з точкою зору В. Міщенко, який зазначає, що накопичення негативних монетарних дисбалансів під час кризи 2008–2009 рр. та їх посилення в період військових дій на Сході України призвели до порушення механізмів функціонування монетарного трансмісійного механізму та зниження ефективності грошово-кредитної політики центрального банку. Недостатня дієвість монетарного трансмісійного механізму знайшла відображення в розбалансуванні грошового й валютного ринків, деформації кредитного ринку та погіршенні кредитного клімату, зменшенні впливу монетарних імпульсів центрального банку як на фінансову систему, так і на реальний сектор економіки [16, с. 31]. Тобто основна проблема вагомого впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання в державі міститься у відновленні дієвості каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, який залежить від вибору монетарного устрою.

Таким чином, сучасна фінансова політика має здійснювати ефективний перерозподіл національного багатства, створюючи таким чином стимули для подальшого сталого розвитку суспільства. Монетарна ж політика має бути спрямована на забезпечення фінансової стабільності шляхом поступового зниження темпів і рівня інфляції, досягнення високого рівня зайнятості, підтримання стабільності національної грошової одиниці, процентних ставок та фінансових ринків.

Список використаних джерел:

1. Липко Н. Фінансова та монетарна політики в процесі одночасного регулювання зовнішньої та внутрішньої рівноваги / Н. Липко // Вісник Львівського університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 43. – С. 434–440.
2. Мануїлов О. Посилення координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності / О. Мануїлов // Наукові праці НДФІ. – 2017. – № 2 (79). – С. 77–87.
3. Науменкова С. Основні напрямки координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 5. – С. 13–21.
4. Субботович Ю. Індикатори фінансової безпеки України / Ю. Субботович, О. Антропова // Світ фінансів. – 2013. – № 2. – С. 144–151.
5. Циганов С. Фінансова та грошово-кредитна політика – складові забезпечення макрофінансової стабільності національної економіки / С. Циганов, Т. Табакова // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 5. – С. 34–38.
6. Про Національний банк України : Закон України, прийнятий Верховною Радою України 20 травня 1999 р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
7. Ракул О. Фінансова політика держави: проблеми розуміння / О. Ракул // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2015. – № 1. – С. 44–50.
8. Соколовська А. Податкова система держави: теорія та практика становлення : [монографія] / А. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
9. Максютя А. Бюджетна політика соціально-економічного розвитку країни / А. Максютя // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 1. – С. 265–272.

10. Коваленко В. Грошово-кредитна політика та її вплив на подолання структурних дисбалансів економіки України / В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 12. – С. 445–449.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
12. Аналіз ефективності монетарної політики Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Policy-Effectiveness_A5_03.pdf.
13. Науменкова С. Світовий досвід регулювання фінансового сектору в контексті координації монетарної та фінансової політики / С. Науменкова, Б. Приходько // Соціальна економіка. – 2013. – № 4. – С. 131–139.
14. Кодекс належної практики по забезпеченню прозорості в денежно-кредитній та фінансовій політиці: декларація принципів (26 вересня 1999 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_950.
15. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. (МВФ, 2007 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>.
16. Міщенко В. Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченні цінової стабільності / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 29–46.

УДК 37.014.543

Машко А.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИСКУРС

Машко А.І. Фінансові ресурси: теоретичний дискурс. У статті розглянуто сутність фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Значну увагу приділено аналізу дефініції «фінансові ресурси». Запропоновано власне визначення поняття «фінансові ресурси» з урахуванням надбань наукової думки. Встановлено, що для зручності вивчення фінансові ресурси доцільно умовно класифікувати за такими ознаками, як місце створення, джерела формування, форма власності, методи акумулювання, сфера обслуговування, рівень управління та напрями використання.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінанси, фінансовий контроль, фонди грошових коштів.

Машко А.И. Финансовые ресурсы: теоретический дискурс. В статье рассмотрена сущность финансовых ресурсов субъектов хозяйствования. Значительное внимание уделено анализу дефиниции «финансовые ресурсы». Предложено собственное определение понятия «финансовые ресурсы» с учетом достижений научной мысли. Установлено, что для удобства изучения финансовые ресурсы целесообразно условно классифицировать по таким признакам, как место создания, источники формирования, форма собственности, методы аккумулирования, сфера обслуживания, уровень управления и направления использования.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансы, финансовый контроль, фонды денежных средств.

Mashko A.I. Financial resources: the theoretical aspect. The article deals with the comprehensive research of the essence of public financial resources within business ventures that are considered to be an object of financial audit. Considerable attention is focused on the analysis of definition “financial resources”. The authors suggested their own definition of the notion “financial resources” from the view-point of the latest scientific thought. It was revealed that procedurally financial resources should be classified according to such features: origin, forming sources, type of ownership, methods of accumulation, sphere of service, managerial level, and directions of use.

Key words: financial resources, finances, financial audit, monetary funds.

Постановка проблеми. Проблема трактування дефініції фінансових ресурсів постійно поставала та постає у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. В сучасній економічній науці фінанси та фінансові ресурси належать до найскладніших економічних категорій, які відображають відносини між усіма суб'єктами господарювання. Дослідження категорійного апарату фінансової науки дасть змогу окреслити об'єкти управління, що сприятиме ефективному функціонуванню суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми фінансових ресурсів займалися О.Д. Васирик, Л.А. Дробозіна, О.П. Кириленко, К.В. Павлюк, В.М. Родіонова, Б.М. Сабанті, В.К. Сенчагов, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші вітчизняні та зарубіжні науковці. Вченими зроблено значний внесок у розробку категорійного апарату фінансової науки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формулювання власного бачення дефініції «фінансові

ресурси». Для досягнення зазначеної мети використано порівняльний метод дослідження.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на тривалу історію існування терміна «фінанси», дослідники не знайшли єдиного трактування його сутності. Одні стверджують, що фінанси – це гроші, інші зводять це поняття до системи відносин стосовно руху фондів грошових коштів. Наприклад, В.М. Родіонова визначає фінанси як «грошові відносини, що виникають у процесі розподілу і перерозподілу вартості валового суспільного продукту, а також частини національного багатства у зв'язку з формуванням грошових доходів і нагромаджень у суб'єктів господарювання й держави та їх використання на розширене відтворення, матеріальне стимулювання працюючих, задоволення соціальних та інших потреб суспільства» [1, с. 11]. К.В. Павлюк визначає фінанси як частину вартості валового внутрішнього продукту, що відокремлена в процесі його руху у формі грошових фондів і доходів для задоволення потреб процесу відтворення [2, с. 17]. Б.М. Сабанті зазначає, що «фінанси – це система грошових відносин щодо формування і використання фондів, які необхідні державі для виконання своїх функцій» [3, с. 9].

В центрі уваги сучасної вітчизняної і західної фінансової науки під час визначення фінансів завжди знаходяться грошові потоки – рух коштів від одного суб'єкта фінансових відносин до іншого.

В усіх фінансових операціях відбувається рух коштів від одного власника або розпорядника до іншого. Учасниками таких відносин у межах національного формування є держава, підприємства, установи, організації, громадяни.

З огляду на те, що в названих операціях беруть участь різні учасники суспільної діяльності, відносини, які між ними при цьому виникають, є суспільними. Водночас на поверхні економічних явищ фінанси виявляють себе як грошові відносини між різними учасниками господарювання. Таким чином, у сутності фінансів відображається не вся сукупність економічних відносин, а лише грошові відносини або такі операції, які можна оцінити у вартісних вимірниках.

Виходячи з викладеного, категорію «фінанси» доцільно трактувати як систему грошових відносин, які виникають у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу (на макrorівні) та виручки і прибутку від реалізації продукції і послуг (на мікрорівні) під час їх використання.

З наведених визначень фінансів низка дослідників виводить таке визначення фінансових ресурсів: фінансові ресурси – це фонди коштів, що характеризують матеріальний зміст фінансів, є носіями і об'єктом фінансових відносин. Зокрема, Л.А. Дробозіна зазначає, що за матеріальним змістом фінанси – це цільові фонди грошових коштів, що у своїй сукупності є фінансовими ресурсами держави [4, с. 16].

Фінансовим ресурсам притаманні такі ознаки:

- виражають відносини власності (в кожному конкретному випадку визначається власник або розпорядник);
- перебувають у постійному русі, тобто безперервно поповнюються і використовуються;

- завдяки злиттю дрібних фондів формуються великі, і навпаки, великі фонди розподіляються на дрібні;

- мають властиві їм джерела формування та методи акумуляції коштів;

- відрізняються за напрямками використання та цільового призначення коштів;

- мають специфічний склад учасників формування та склад учасників розподілу і використання;

- ґрунтуються на правових засадах.

Для зручності вивчення фінансові ресурси доцільно умовно класифікувати за такими ознаками, як місце створення, джерела формування, форма власності, методи акумулювання, сфера обслуговування, рівень управління та напрями використання.

За місцем створення фінансові ресурси поділяються на створені в державі і залучені з-за кордону.

За джерелами формування – на створені з чистого доходу, з фонду споживання або з відрахувань, що включаються у собівартість.

За формою власності – на державні, приватні, колективні (акціонерні, змішані) та ресурси іноземних держав.

За методами акумулювання – на такі, що створені фіскальними методами, та такі, що сформовані добровільно на благодійних засадах.

За сферою обслуговування – на фінансові ресурси, що обслуговують бюджет держави, фонди цільового призначення, державний кредит, фінанси державного сектору економіки, фінанси недержавних суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси, фінансовий ринок.

За рівнем управління – на державні фінансові ресурси (загальнодержавні, місцевого самоврядування, державних фондів цільового призначення), ресурси підприємницьких структур та індивідуальні (громадські).

За напрямками використання – на такі, що спрямовані на поповнення основного й оборотного капіталу (капітальний ремонт, дотації планово збитковим підприємницьким структурам, поповнення нестачі обігових коштів), на формування фонду споживання (виплати з фонду соціального захисту населення, видатки на соціально-культурні заходи, задоволення соціальних потреб працівників виробничої сфери, соціальну підтримку окремих верств населення, видатки на оборону й управління), на формування фонду нагромадження (капітальні вкладення, придбання обладнання та інвентарю в бюджетних установах, приріст нормативу власних обігових коштів, втрати по зовнішньоекономічних зв'язках, створення резервних фондів).

Значущість категорії «фінансові ресурси» в організації та розвитку будь-якого суб'єкта господарювання потребує чіткого визначення цього терміна. На жаль, в економічній літературі досі немає єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх складу, методів впливу на ефективність господарювання. Тому спробуємо розібратися в сутності цього поняття, враховуючи точки зору різних сучасних науковців.

Аналіз сутності фінансових ресурсів розпочнемо з визначення, яке наводять у фінансовому словнику А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко: «фінансові ресурси – це сукупність коштів, що є в розпорядженні держави та суб'єктів господарювання» [5]. Це визначення неточне й неповне, оскільки зводить

поняття «фінансові ресурси» до сукупної маси коштів в суб'єкта господарювання. Вважається, що фінансові ресурси характеризують грошові нагромадження, грошові фонди, які формуються в процесі розподілу створеного продукту.

В економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного наводиться таке визначення: «фінансові ресурси – грошові фонди, створені в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту країни» [6, с. 821]. Це визначення не дає відповіді на питання цільового призначення фінансових ресурсів, часу їх створення та використання.

О.Д. Василик зазначає, що фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту країни, що створюється упродовж певного часу в державі [7, с. 75]. Відповідно до джерел створення, форми виявлення, цільового призначення він дає таке визначення: «Фінансові ресурси – це грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб» [7, с. 76].

Проте фінансові ресурси не ототожнюють всієї суми грошових коштів. Поряд з фінансовими ресурсами грошові кошти включають кредитні ресурси, грошові доходи населення і обігові кошти підприємств. Відправним моментом для розмежування фінансових і кредитних ресурсів є те, що перші формуються в процесі розподілу створеної вартості і є сукупністю доходів, відрахувань і надходжень, а другі створюються за рахунок тимчасово вільних грошових коштів, зокрема тимчасово вільних фінансових ресурсів.

В.К. Сенчагов, визначаючи поняття фінансових ресурсів, вказує на джерела їхнього формування і вважає, що «фінансові ресурси народного господарства являють собою сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових засобів, які формуються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту». Але знову ж таки у наведеному визначенні відсутнє призначення фінансових ресурсів [8, с. 10].

О.П. Кириленко дає таке визначення: «фінансові ресурси – це доходи і грошові нагромадження, що формуються у підприємствах, організаціях держави в процесі розподілу валового національного продукту» [9, с. 9].

У наведених визначеннях основний наголос зроблено на місці створення ресурсів та їх належності до суб'єкта фінансових відносин. Водночас належно не досліджується такий момент, як їх цільове призначення.

С.І. Юрій зазначає, що фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу і використання валового внутрішнього продукту за певний період часу (макрорівень). Також він визначає фінансові ресурси як акумульовані підприємством з різних джерел грошові кошти, які надходять в його обіг і призначені для покриття потреб підприємства (мікрорівень) [10, с. 28].

Суб'єкти господарювання використовують кошти не лише у фондовій формі. Так, використання суб'єктом господарювання коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески. Отже, ми бачимо, що фінансові ресурси суб'єкта господарювання існують як у фондовій, так і у нефондовій формі, фактично будучи коштами підприємства, котрі мають цільову спрямованість або не мають її.

Найбільш повне визначення фінансових ресурсів дано К.В. Павлюк [11, с. 17], яка стверджує, що фінансові ресурси – це грошові нагромадження і доходи, що створюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб.

Однак у цьому визначенні не враховано, що фінансові ресурси, як і ВВП, національний доход, – це величина, яка відповідає певному періоду. Незважаючи на те, що процес відтворення безперервний, ВВП розглядають як суму матеріальних благ, створених за певний період. Крім того, джерелом фінансових ресурсів частково може бути і національне багатство, створене в попередні роки.

Заслугує уваги визначення М.М. Каленського: «фінансові ресурси – це грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі утворення, розподілу, перерозподілу та використання валового внутрішнього продукту і національного багатства за рік і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення суспільних інтересів та потреб» [12, с. 11].

С.В. Хачатурян фінансовими ресурсами вважає частину коштів підприємства у фондовій і нефондовій формах, яка формується в результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва [13, с. 81].

Оскільки визначення будь-якого явища має відображати його сутність, то й визначення фінансових ресурсів повинно чітко визначати їх форму, джерела й призначення, а також правову належність. Підсумовуючи викладене, можна дати таке визначення: фінансовими ресурсами вважаються всі активи у фондовій та нефондовій формах, що формуються в процесі розподілу та перерозподілу валового національного продукту за рік, знаходяться у розпорядженні суб'єктів фінансових відносин на правах власності або повного господарчого відання, а також використовуються для задоволення суспільних потреб та розширеного відтворення.

Висновки. Отже, проаналізувавши всі наведені думки авторів різних економічних шкіл Росії та України, ми доходимо висновку, що проблема визначення поняття «фінансові ресурси» залишається досить актуальною в сучасній економічній науці та потребує детального дослідження і постійного вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Родионова В.М. Финансы / В.М. Родионова ; под ред. В.М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1993.
2. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави : [монографія] / К.В. Павлюк. – К. : НІОС, 1997.
3. Сабанти Б.М. Теория финансов : [учебное пособие] / Б.М. Сабанти. – 2-е изд. – М. : Менеджер, 2000. – 192 с.
4. Дробозина Л.А. Финансы : [учебник для вузов] / Л.А. Дробозина ; под ред. Л.А. Дробозиной – М. : ЮНИТИ, 2001. – 527 с.
5. Фінансовий словник / [А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко]. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання ; КОО, 2000. – 404 с.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. / за ред. С.В. Мочерного. – К. : видавничий центр «Академія», 2002–. – Т. 3. – 2002. – 952 с.
7. Василик О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2001. – 416 с.
8. Сенчагов В.К. Финансовые ресурсы народного хозяйства. Проблемы формирования и использования / В.К. Сенчагов ; под ред. В.К. Сенчагова. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 49 с.
9. Кириленко О.П. Фінанси : [навчальний посібник] / О.П. Кириленко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль : Економічна думка, 1998. – 163 с.
10. Юрій С.І. Фінанси: вишкіл студії : [навчальний посібник] / С.І. Юрій ; за ред. С.І. Юрія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 357 с.
11. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: суть, склад, структура / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 1996. – № 2.
12. Каленський М.М. Контрольно-ревізійна служба – суб'єкт державного фінансового контролю підприємницької діяльності : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М.М. Каленський, І.Б. Стефанюк. – К. : Ін-т рег. досл. НАН України, 2001. – 203 с.
13. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С.В. Хачатурян // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 77–81.

УДК 368.1

Наливайко Д.В.,

аспірант кафедри фінансів,

*Київський національний торговельно-економічний університет***ОЦІНКА РИЗИКУ ПІД ЧАС СТРАХУВАННЯ МАЙНА**

Наливайко Д.В. Оцінка ризику під час страхування майна. У статті розглянуто особливості оцінки ризиків під час здійснення страхування майна. Проаналізовано особливості найбільш поширених методів оцінки ризику. Розкрито завдання та функції андеррайтингу, практичні аспекти його здійснення. Доведено першочергове значення андеррайтингу у процесі управління страховими ризиками. Розроблено теоретичні, методологічні положення і практичні рекомендації щодо визначення ролі ефективної оцінки ризику під час страхування майна у забезпеченні фінансової стійкості страховиків.

Ключові слова: страхування майна, оцінка ризику, андеррайтинг, страховик, страховий портфель.

Наливайко Д.В. Оценка риска при страховании имущества. В статье рассмотрены особенности оценки рисков при осуществлении страхования имущества. Проанализированы особенности наиболее распространенных методов оценки риска. Раскрыты задачи и функции андеррайтинга, практические аспекты его осуществления. Доказано первостепенное значение андеррайтинга в процессе управления страховыми рисками. Разработаны теоретические, методологические положения и практические рекомендации по определению роли эффективной оценки риска при страховании имущества в обеспечении финансовой устойчивости страховщиков.

Ключевые слова: страхование имущества, оценка риска, андеррайтинг, страховщик, страховой портфель.

Nalyvaiko D.V. Risk assessment for property insurance. The article deals with the features of risk assessment during the realization of property insurance. The features of the most common methods of risk assessment are analyzed. The tasks and functions of underwriting, practical aspects of its implementation are revealed. The primary importance of underwriting in the process of insurance risk management is proved. The theoretical, methodological and practical recommendations for determining the role of an effective risk assessment in property insurance in ensuring financial stability of insurers have been developed.

Key words: property insurance, risk assessment, underwriting, insurer, insurance portfolio.

Постановка проблеми. Сучасна теорія ризику в страхуванні виступає в ролі самостійного теоретичного економіко-математичного обґрунтування опти-

мальності страхового підприємництва. Отже, з огляду на розуміння сутності ризику дуже важливою є можливість його оцінити, виміряти, адже умовою виник-

нення страхових відносин є наявність ризику, можливість визначення рівня його небезпеки.

Нині в Україні спостерігається підвищення інтересу до страхування майна загалом і теоретичних основ страхування зокрема. Через те, що комерційного страхування в Радянському Союзі не було, перші українські страхові компанії зіткнулися з нестачею літератури про страхування і були змушені заповнювати дефіцит знань шляхом проб і помилок. За 25 років, які пройшли з моменту оголошення незалежності України, ситуація серйозно змінилася. В Україні з'явилася ціла низка робіт, переважно підручників, з проблем страхування, з'явилися спеціалізовані періодичні видання. Але низка важливих питань організації та ведення страхового бізнесу залишається нерозв'язаною. Одним з таких питань є андерайтинг як ключовий бізнес-процес будь-якої страхової організації. Адже основна функція будь-якого страховика полягає в ефективному управлінні ризиками страхувальників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, які пов'язані з оцінкою ризиків під час здійснення страхування майна, присвячено наукові праці вчених-економістів, таких як Л. Гаспенські, Ю. Брігхем, Д. Хемптон, Х. Хорсткотте, а також російських і вітчизняних фахівців, до яких належать А.І. Балабанов, В.Д. Базилевич, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев, Л.А. Юрченко та інші. Водночас у наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється комплексному андерайтингу в страховій компанії, а також забезпеченню ефективної оцінки ризику в контексті стратегії компанії.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо визначення ролі ефективної оцінки ризику під час страхування майна у забезпеченні фінансової стійкості страховиків.

Виклад основного матеріалу. Необхідність грамотної оцінки ризику дуже важлива в процесі здійснення страхування майна. Страховик має постійно стежити за динамікою ризику, проводити відповідні статистичні обчислення, аналізувати й опрацьовувати інформацію. Спираючись на отримані дані про зміну ступеня ризику, страховик проводить його оцінку. Вона виявляється в аналізі всіх небезпечних обставин, що впливають на показники ризику.

Діяльність страховика, спрямована на оцінку ризиків, прийнятих на страхування, визначення адекватного страхового тарифу та умов страхування, формування прибуткового страхового портфеля, відноситься до категорії «андерайтинг».

Андерайтинг – комплекс заходів, спрямований на визначення ступеня ризику відхилення від середньостатистичного з метою забезпечення можливості пропозиції страхової послуги за параметрами договору, задовольняючий страховика та страхувальника, а також захисту страхового портфеля за видом страхування; зіставлення набору пропонованих ризиків, розміру можливого збитку з прогнозним фінансовим станом компанії (загалом або за видом страхування, або за видом продукту) та встановлення/погодження на підставі цього умов договору страхування (прийняті на страхування ризики, величина тарифу, розмір франшизи) [1].

Практичний аспект андерайтингу пов'язаний з високим професіоналізмом і компетенцією андерай-

тера як найбільш значимого фахівця страховика, його вміннями та навичками обробляти та аналізувати інформацію щодо ризиків об'єкта, перетворення їх в інформацію, знання, які можна застосовувати на практиці, тобто в зручну для визначення альтернатив страхувати чи ні, і якщо так, то на яких умовах.

Саме професійно вибудований андерайтинг дає змогу забезпечити рентабельність страхових операцій.

Необхідність відокремлення андерайтингу диктується низкою причин:

1) оцінка ризику, тобто основа економічної безпеки страхової компанії, тому займатися цим повинні Full-Time-співробітники, для яких андерайтинг є професійним видом діяльності;

2) необхідне створення гнучкої системи «ціноутворення» на страхові послуги;

3) необхідний контроль за структурою і збитковістю портфеля за продуктами, каналами продажів і цільовими клієнтськими сегментами.

Бізнес-процес «андерайтинг» включає в себе процедури ідентифікації об'єкта страхування, оцінки ризиків, прийняття рішення про страхування об'єкта, визначення переліку основних і додаткових умов договору, встановлення страхових тарифів та підписання його на цих умовах.

До завдань андерайтингу відносяться:

– визначення переліку факторів, що суттєво впливають на підвищення ймовірності настання страхового випадку, залежно від видів страхових випадків та об'єктів страхування, зазначених у правилах, а також можливості їх обліку під час розрахунку страхового тарифу;

– встановлення числових значень поправочних коефіцієнтів, що підвищують (понижують), а також враховують наявність (відсутність) чинників, які суттєво впливають на ймовірність настання страхового випадку;

– визначення переліку основних і додаткових умов, що включаються в договір страхування;

– встановлення числових поправочних коефіцієнтів, що підвищують (понижують), а також враховують наявність (відсутність) у договорі страхування тієї чи іншої умови;

– селекція і антиселекція страхового портфеля [2, с. 34].

Основними функціями андерайтингу є такі.

1) Оцінка ризиків. Будь-який ризик характеризується певними параметрами, а саме кількісними (ймовірність збитку, найбільший можливий збиток, математичне очікування збитків тощо) і якісними (якість системи протипожежної безпеки, наявність сигналізації, рівень підготовки та досвід пілотів). Оцінка ризиків полягає у визначенні параметрів кожного з ризиків.

2) Визначення адекватного страхового тарифу. Страхові тарифи розраховуються актуарно, а завдання андерайтера полягає у виборі адекватних коефіцієнтів, що підвищують (понижують), до базового тарифу залежно від специфіки конкретного договору страхування.

3) Визначення умов страхування. Одним з інструментів управління прибутковістю страхової організації, окрім страхових тарифів, є умови страхування (широта страхового покриття, винятки зі страхових подій тощо).

4) Формування прибуткового страхового портфеля. Під страховим портфелем будемо розуміти суму всіх страхових бруто-премій, отриманих протягом андеррайтерського року за деяким видом страхування або за всіма видами страхування, за вирахуванням витрат на залучення страховальників (агентські та брокерські винагороди) і витрат на ведення справи [2, с. 16].

Щодо видів, то існують два види андеррайтингу, а саме індивідуальний та стандартний.

Під «індивідуальним (спеціалізованим) андеррайтингом» розуміється комплекс заходів щодо прийняття на страхування ризиків по заявленому об'єкті на основі вивчення та оцінки його індивідуальних особливостей і ризиків з метою формування умов страхування обсягу страхового покриття, тарифу з метою забезпечення заданих значень збитковості за видом страхування (по страховому портфелю загалом). Такий андеррайтинг проводиться, як правило, фахівцями-андеррайтерами.

Водночас «стандартний андеррайтинг» – це комплекс заходів з прийняття на страхування ризиків по заявленому об'єкті шляхом оцінки відповідності встановленим критеріям стандартності (типовим умовам), визначення умов страхування, обсягу страхового покриття та тарифу з числа заздалегідь встановлених варіантів. Інакше кажучи, це той базовий обсяг дій з андеррайтингу, який проводиться в типових випадках. Критеріями «стандартності» виступає обмежений набір показників по об'єкту страхування (види та стан об'єктів, перелік та дотримання заходів безпеки), умов страхового покриття (набір ризиків і страхових випадків, винятки з покриття, базові тарифи, коригуючі коефіцієнти до них, франшизи). Ці параметри вказуються в страховому продукті, тарифному керівництві, умовах укладання договору, умовах продажу та інших інструктивних матеріалах для продавців. Основи для стандартного андеррайтингу закладаються професіоналами, які розробляють політику та інструкції з андеррайтингу [2, с. 123].

В міжнародній страховій практиці використовуються різні методи для оцінки ризику. Найбільш поширеними з них є метод індивідуальних оцінок, метод середніх величин і метод процентів.

Метод індивідуальних оцінок є одним з методів експертних оцінок, що побудовані на використанні професійного досвіду та інтуїції спеціалістів. Цей метод відноситься до великої групи абстрактно-логічних методів дослідження. Метод індивідуальних оцінок у вимірюванні ризику використовується страховиком тоді, коли неможливо порівняти даний ризик з середнім типом ризику, коли можна зробити тільки довільну його оцінку залежно від професіоналізму, досвіду та суб'єктивного погляду експерта.

Метод середніх величин полягає в тому, що окремі ризикові групи розмежовуються на декілька підгруп, щоб створити аналітичну базу для визначення ризику за ризиковими ознаками. До них відносяться балансова вартість об'єкта страхування, підсумкові виробничі потужності, характер технологічного циклу тощо.

Метод процентів також відноситься до групи методів статистичного аналізу, а в системі оцінки ризику є сукупністю плюсових та від'ємних відхилень від середнього ризикового типу наявної аналітичної бази. Дані відхилення виражаються в процентах або в промілях від середнього ризикового типу [3, с. 45].

Використовуються також економетричні, статистичні методи оцінки й аналізу ризиків, методи вербального аналізу тощо. Важливо підкреслити, що в сучасних умовах вітчизняні та зарубіжні андеррайтери володіють значним інструментарієм для оцінки та відстеження ризику, застосовують актуарні розрахунки, моніторинг, комплексне моделювання страхових процесів, емпіричний досвід, методи експертних оцінок, асоціацій та аналогій, експертиз тощо.

У діяльності страховика особливо важливо проводити тарифну політику на основі прогнозування тенденцій розвитку ризику. Загальний прогноз може бути зведено до таких напрямів:

- ризикові обставини, пов'язані з освоєнням нових видів сировини, заміною традиційних матеріалів новими (полімерними, композитними тощо);

- ризикові обставини, зумовлені новими виробничими умовами в промисловості, а саме введенням автоматизованих систем управління технологічними процесами, промислових роботів, роботизованих комплексів тощо;

- ризикова ситуація, пов'язана із змінами в технології промислового цивільного будівництва, зокрема з освоєнням збірних модульних конструкцій, висотного блочного й крупнопанельного домобудування тощо;

- ризикові обставини, зумовлені впровадженням нових транспортних систем, яким властива висока пропускна чи перевізна здатність на різних шляхах сполучення [3, с. 67].

Для оцінки динаміки ризику в конкретній страховій сукупності особливе значення мають наявність та аналіз достовірної інформації. Слід зауважити, що лише розгалужена група об'єктів, що була в центрі спостереження, дає змогу з достатнім ступенем достовірності констатувати можливість збитку.

Будь-який ризик можна розглядати як сукупність ризикових обставин. Серед них виділяються об'єктивні і суб'єктивні складові. Об'єктивні ризикові обставини відображають об'єктивний підхід до дійсності і не залежать від волевиявлення людей. Суб'єктивні ризикові обставини саме пов'язані з ним [4, с. 78].

Під час укладання договору страхування страховик зобов'язаний аналізувати як об'єктивні, так і суб'єктивні ризикові обставини. У сукупності і в єдності та взаємодії всі ризикові обставини визначають стан, що називається ситуацією ризику. Вона характеризує природний стан об'єкта страхування й реальність, в якій цей об'єкт знаходиться.

Ризикові обставини є умовами дії ризику. Спеціалісти страхової організації мають підбирати й вивчати необхідну інформацію, яка характеризує суттєві ризикові обставини та їхню динаміку. В результаті цього аналізу аргументуються висновки, що враховуються через систему знижок та надбавок у процентах або сталих фінансових умовах до обчисленої страхової премії для базової сукупності відповідних ризикових обставин.

Після аналізу ризиків у процесі андеррайтингу настає ключовий момент. Андеррайтер приймає рішення про те, страхувати конкретний ризик чи ні, оскільки ймовірні збитки занадто великі. Це є найважливішою стадією андеррайтингу, оскільки від прийнятого рішення будуть залежати майбутній розвиток бізнесу страхової компанії та фінансові результати її діяльності.

Одним з головних етапів процесу андеррайтингу є визначення конкретних умов договору, величини тарифних ставок і франшиз, а також рекомендацій страхувальнику щодо зниження ризику. Андеррайтер визначає технічні параметри договору та викладає ті зобов'язання, котрі візьме на себе страхова компанія, а також дає оцінку майбутнім обсягам надходження страхових платежів. Особливо відзначимо, що у своїй роботі андеррайтер керується не тільки даними, які зазначені у заяві про страхування, актів огляду тощо, але й своїм досвідом та інтуїцією.

Після підписання договору страхування андеррайтер бере участь в його супроводі шляхом моніторингу того, в якому стані знаходиться об'єкт страхування, та контролю за здійсненням плану заходів щодо зменшення ризиків, а в разі відхилення параметрів взятих на страхування ризиків він розраховує новий страховий тариф і вносить відповідні зміни до договору. Якщо страхувальник порушить свої зобов'язання за договором страхування, андеррайтер готує рішення про розторгнення договору або про зменшення страхового відшкодування під час настання страхового випадку.

Останнім часом більшість вітчизняних страховиків вже створила або створює власні служби андеррайтингу з метою забезпечення та підвищення позитивного фінансового операційного результату за всією сукупністю договорів страхування, укладених страховиком. Ця мета досягається організацією системного підходу до рішень про прийняття на страхування ризиків, їх тарифікації та інших умов страхування, що дає змогу знаходити і підтримувати оптимальний баланс між обсягом продажу та рівнем виплат за кожним видом страхування залежно від конкретних об'єктів страхування, заявлених ризиків і ринкової ситуації.

Результати роботи андеррайтерської служби оформляються у вигляді таких документів і матеріалів:

- 1) андеррайтерська і тарифна політика страховика за видами страхування та за портфелем загалом;
- 2) методологія андеррайтерської роботи;
- 3) андеррайтерські і тарифні керівництва для масових видів страхування;
- 4) типові андеррайтерські висновки за індивідуальними договорами страхування;
- 5) типові форми умов договорів, полісів у частині розділів, що підпадають під сферу компетенції служби андеррайтингу;

6) рекомендації експертів з ключових факторів, що підлягають опису під час огляду об'єктів страхування для цілей андеррайтингу;

7) ліміти відповідальності за видами страхування на один договір страхування і порядок узгодження договорів з лімітами відповідальності, що перевищують встановлені ліміти;

8) рекомендації продавцям за попередніми переговорами з потенційними страхувальниками в частині можливих умов страхування за індивідуальними договорами;

9) аналітичні матеріали для керівництва страхової компанії:

– прогноз операційного фінансового результату (нетто-премія за мінусом виплат);

– прогноз динаміки зміни страхових резервів;

10) рішення служби андеррайтингу;

11) проекти рішень виконавчого органу страхової компанії [2, с. 178].

Ефективність андеррайтингу оцінюють зазвичай за фінансовими результатами страхування. Для цього в загальному фінансовому результаті виділяють такі рівні:

1) андеррайтерський результат – зароблена нетто-премія (зарахована премія за мінусом страхових резервів та понесених витрат на ведення справи);

2) страхової результат – сума андеррайтерського результату і доходів від інвестування страхових резервів;

3) операційний результат – сума страхового результату і доходів від інвестування акціонерного капіталу [2, с. 201].

Висновки. Безперечно, андеррайтинг під час прийняття ризиків на страхування має першочергове значення у процесі управління страховими ризиками, оскільки на цьому етапі відбувається встановлення тарифів та формування рентабельного портфеля, що набуває особливої ваги за умов зростаючої збитковості страхових операцій на вітчизняному страховому ринку.

Введення в практику господарської діяльності страхових компаній принципів ефективного керування страховими ризиками дає змогу підвищити фінансову надійність як окремо взятого страховика, так і страхового ринку загалом. А поширення сучасних методів управління страховими ризиками в повсякденній діяльності суб'єктів комерційного страхування дасть змогу наблизити вітчизняне страхування до європейського рівня ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Веретнов В.В. Андеррайтинг / В.В. Веретенов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskm.blox.ua/2009/10/Anderrajting.html>.
2. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум : [учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080105 «Финансы и кредит»] / А.П. Архипов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Абрамов В.Ю. Страховой риск: понятие и оценка. Правовые аспекты / В.Ю. Абрамов. – М. : Анкил, 2006. – 128 с.
4. Андеррайтинг в имущественном страховании: методология практической работы / под ред. И.Э. Шинкаренко. – М. : Регламент, 2008.
5. Губар О.Є. Андеррайтинг в прогресно-орієнтованій системі управління страховою компанією / О. Є. Губар // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2012. – Вип. 30. – Ч. 1. – С. 72–79.
6. Горюлев Д.А. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг / Д.А. Горюлев. – СПб. : Издательство СПбГУЭФ, 2012. – 80 с.

Перчук О.В.,
здобувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПУ ДО ЯКІСНОЇ ДОШКІЛЬНОЇ, ЗАГАЛЬНОЇ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

Перчук О.В. Забезпечення доступу до якісної дошкільної, загальної та професійної освіти. У статті досліджено головну мету державної політики в галузі освіти та її основні завдання. Вказано на правову основу забезпечення права людини на отримання освіти, на яких засадах ґрунтується освіта в Україні. Зроблено акцент на тому, що одним із чинників забезпечення рівного доступу до якісної освіти є впровадження сучасних інформаційних технологій у навчально-виховний процес відповідно до вимог суспільства, запитів особистості та потреб держави. Проаналізовано проблеми в рівному доступі дітей до дошкільної, середньої та позашкільної освіти, а також проблеми в освітній галузі, які є перешкодою її модернізації відповідно до сучасних світових процесів, економічних можливостей, національних традицій. Зазначено, що нерівність у доступі до послуг різних категорій дітей обмежує їх самореалізацію в майбутньому та є вагомим фактором формування нерівності в суспільстві.

Ключові слова: доступність освіти, якість освіти, рівень добробуту населення, державна політика.

Перчук О.В. Обеспечение доступа к качественному дошкольному, среднему и профессиональному образованию. В статье исследованы главная цель государственной политики в области образования и ее основные задачи. Указано на правовую основу обеспечения права человека на получение образования, на каких принципах основывается образование в Украине. Сделан акцент на том, что одним из факторов обеспечения равного доступа к качественному образованию является внедрение современных информационных технологий в учебно-воспитательный процесс в соответствии с требованиями общества, запросами личности и потребностями государства. Проанализированы проблемы в равном доступе детей к дошкольному, среднему и внешкольному образованию, а также проблемы в образовательной отрасли, которые являются препятствием ее модернизации с учетом современных мировых процессов, экономических возможностей, национальных традиций. Указано, что неравенство в доступе к услугам разных категорий детей ограничивает их самореализацию в будущем и является весомым фактором формирования неравенства в обществе.

Ключевые слова: доступность образования, качество образования, уровень благосостояния населения, государственная политика.

Perchuk O.V. Ensure access to quality preschool, general and vocational education. The article studies the main goal of state policy in education and its main objectives. Listed on the legal basis of ensuring human rights to education, what are the principles of education in Ukraine. The emphasis on the fact that one of the factors ensuring equal access to quality education is the introduction of modern information technologies in educational process in accordance with the requirements of the companies, inquiries of the personality and needs of the state. Analyzed the problems of equal access of children to pre-school, secondary and extracurricular education, as well as problems in the educational sector that had hindered its modernization to meet modern global processes, economic opportunities, and national traditions. It is indicated that the inequality in access to services for different categories of children limits their self-realization in the future and is a significant factor of inequality in society.

Key words: access to education, quality of education, level of welfare, public policy.

Постановка проблеми. Формування пріоритетів бюджетної політики у сфері освіти має враховувати як глобальні тенденції, так і особливості національної ситуації. Викликами для сучасної системи освіти є незворотний процес демографічного старіння і пов'язане з цим старіння знань, потреби інноваційного розвитку економіки, прагнення забезпечення більшої свободи вибору для людини та вищого рівня людського розвитку.

Сьогодні освіта посідає провідне місце у стратегії державної політики країни, а одним із чинників забезпечення рівного доступу до якісної освіти є впровадження сучасних інформаційних технологій у навчально-виховний процес відповідно до вимог суспільства, запитів особистості та потреб держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань забезпечення доступу до якісної дошкільної, загальної та професійної освіти займалися такі вітчизняні вчені, як, зокрема, М. Азаров, Т. Боголіб, Е. Лібанова, Т. Лукіна, О. Ляшенко, І. Макаренко, О. Савченко, В. Сергієнко, Л. Скорич, В. Темненков, Ф. Ярошенко.

Всебічне вивчення доступу до якісної дошкільної, загальної та професійної освіти проводилося багатьма вченими, але не широко. Через це питання розвитку та сутності цього процесу потребує подальшого дослідження та наукового обґрунтування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження, характеристика та аналіз забезпечення

доступу до якісної дошкільної, загальної та професійної освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах реформування системи освіти в Україні головна мета державної політики полягає у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної освіти, інтеграції національної системи освіти в єдиний європейський освітній простір. Для її досягнення передбачено вирішити такі основні завдання: створити єдиний освітній простір, удосконалити систему управління освітою, підвищити якість освіти, забезпечити доступність освіти, підвищити ефективність фінансування освіти. Останнє завдання потребує першочергового вирішення через те, що до складу основних проблем, які ускладнюють функціонування і розвиток вітчизняної системи освіти віднесено неефективність її державного фінансування [1, с. 92].

Правовою основою забезпечення права людини на отримання освіти визначено «Загальну декларацію прав людини» (1948 рік) [2], у якій наголошено на тому, що кожна людина повинна мати всі права і свободи. Право на освіту – це право людини на здобуття певного обсягу знань, культурних навичок, професійної орієнтації, які необхідні для нормальної життєдіяльності в умовах сучасного суспільства. Так, у статті 26 зазначеного документа зазначено, що кожна людина має право на освіту; освіта повинна бути безкоштовною, хоча б початкова і загальна; початкова освіта повинна бути обов'язковою. Технічна і професійна освіта повинна бути загальнодоступною, а вища освіта – однаково доступною для всіх на основі здібностей кожного; освіта має бути спрямована на повний розвиток людської особи і збільшення поваги до прав людини й основних свобод. Освіта також повинна сприяти взаєморозумінню, терпимості і дружбі між усіма народами, расовими або релігійними групами. Батьки мають право пріоритету у виборі виду освіти для своїх малолітніх дітей.

Проголошені Декларацією норми освіти, визначення освіти як пріоритетного фактору розвитку особистості імплементовані в українські законодавчі документи. Зокрема, стратегічні напрями розвитку освітньої галузі, етапи входження її до європейського і світового соціокультурного простору, запровадження інклюзивної освіти регламентуються Конституцією України і відображаються в державних документах, Законах України «Про освіту» (1991 рік), «Про загальну середню освіту» (1999 рік), Національній доктрині розвитку освіти України у XXI ст. (2002 рік) тощо.

Конституцією України [3] (стаття 53) громадянам України гарантовано повну загальну середню освіту як обов'язкову, а також стверджено, що держава забезпечує доступність і безкоштовність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах, а також розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти та різних форм навчання. У Законі України «Про освіту» [4] освіту проголошено основою інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства й держави. У документі визначено, що метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування

громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями. Освіта в Україні ґрунтується на засадах гуманізму, демократії, національної свідомості, взаємоповаги між націями і народами. У статті 3 цього Закону встановлено право громадян України на безкоштовну освіту в усіх державних навчальних закладах незалежно від статі, раси, національності, соціального й майнового стану, роду та характеру занять, світоглядних переконань, належності до партій, ставлення до релігії, віросповідання, стану здоров'я, місця проживання та інших обставин [5].

Для підвищення якості дошкільної та загальної середньої освіти рекомендуємо виконувати такі завдання:

- забезпечувати реалізацію державної політики щодо обов'язкової дошкільної освіти через охоплення дітей різними формами підготовки до школи відповідно до нормативних вимог;
- створювати умови для реалізації гарантованого права дітей на здобуття якісної дошкільної та загальної середньої освіти;
- забезпечити надання методичної допомоги вчителям початкових класів, які будуть здійснювати підготовку дітей до школи на базі загальноосвітніх навчальних закладів, з питань особливостей організації роботи з дітьми старшого дошкільного віку, їх вікових особливостей, змісту навчально-виховного процесу;
- створювати умови для постійного вдосконалення професійної компетентності керівних та педагогічних кадрів дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів через систему районних (міських) методичних заходів, забезпечення активної їх участі в обласних науково-методичних заходах, професійних конкурсах та виставках;
- підвищити якість планування та проведення засідань педагогічних працівників дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів, спрямувати їх діяльність на поглиблення знання педагогами концептуальних засад особистісно-орієнтованої дошкільної освіти, принципів та змісту Базової програми розвитку дитини дошкільного віку та програми розвитку дітей старшого дошкільного віку, ознайомлення з нормативними документами, що визначають сучасні підходи та вимоги до планування освітнього процесу в дошкільних навчальних закладах;
- сприяти підвищенню фахового рівня керівників та педагогічних працівників дошкільних навчальних закладів, зокрема отриманню вищої фахової освіти;
- посилити увагу до питання підбору педагогів на посаду керівників з урахуванням їх освітнього, кваліфікаційного рівнів та особистих якостей;
- створювати умови для впровадження інноваційних педагогічних технологій у навчально-виховний процес дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів;
- забезпечувати широку просвітницьку роботу з батьками з питань розвитку та виховання дітей дошкільного віку, складових готовності дитини до школи;
- сприяти облаштуванню розвивального середовища в дошкільному навчальному закладі відповідно до сучасних вимог [6].

Відповідно до Конституції України державні гарантії у сфері освіти зводяться до того, що держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти; надання державних стипендій та пільг учням і студентам [3].

У сучасних умовах реформування системи освіти в Україні, визначення нових завдань, пов'язаних із змінами у підготовці дитини до життя і практичної діяльності, зростає роль якісних параметрів розвитку освіти. Першочергового значення набувають удосконалення державної політики у сфері розвитку навчальних закладів усіх типів, оновлення змісту їх діяльності, запровадження сучасних технологій організації навчально-виховного процесу, його науково-методичне забезпечення, поліпшення роботи з педагогічними кадрами тощо.

Доступність якісних освітніх послуг виступає однією з базових потреб дітей незалежно від місця проживання та рівня добробуту сім'ї. Нерівність у доступі до послуг різних категорій дітей обмежує їх самореалізацію в майбутньому та є вагомим фактором формування нерівності в суспільстві. Для шкільної освіти сьогодні основні проблеми лежать у площині якості та інфраструктурного забезпечення, частково – територіальної доступності для сільських дітей. А для дошкільної та вищої освіти на перше місце серед низки проблем виходить питання доступності [7, с. 1].

В Україні наявна необхідна правова база, яка загалом дає змогу державі забезпечувати право громадян на отримання освіти на рівні світових стандартів. Попри це, в освітній галузі існують серйозні проблеми, які є перешкодою її модернізації відповідно до сучасних світових процесів, економічних можливостей, національних традицій. Зокрема, існують проблеми в рівному доступі дітей до дошкільної, середньої та позашкільної освіти, такі як нестача місць у дитячих дошкільних установах переважно у великих містах, складнощі доступу до закладів освіти у сільській місцевості, важкість доступу до освіти дітей з обмеженими можливостями та дітей з особливими навчальними потребами, незадовільне технічне оснащення навчальних закладів, низький рівень підключення шкіл до Інтернету, низький рівень правової освіти.

Першочерговими завданнями у цій сфері вважаємо:

- запровадження чіткої й ефективної системи реагування на ситуацію з дітьми шкільного віку, які не охоплені загальною системою середньої освіти;
- перегляд концептуальних документів (включаючи громадську експертизу) із впровадження інклюзивної освіти щодо їх відповідності принципам інклюзії і прав людини;
- забезпечення належного фінансування навчальних закладів і системи освіти загалом;
- забезпечення якісної підготовки педагогічних кадрів та відповідних соціальних гарантій для них;
- включення громадського контролю на всіх етапах проведення процедури атестаційної експертизи дошкільних, загальноосвітніх, позашкільних навчальних закладів, навчально-виховних комплексів та об'єднань, що передусє прийняття рішення про визнання їх атестованими чи неатестованими, з метою

мінімізації корупційних ризиків, створення відкритого інформаційного простору для висвітлення досягнень і пошуку шляхів вирішення проблемних питань;

– створення умов для розвитку мережі навчальних закладів і, відповідно, рівного доступу дітей до якісної освіти [8].

Доступність освіти у світі частіше пов'язують із доступністю базової освіти. В Україні питання про доступність базової освіти частіше виникає у ланці доступу до дошкільної освіти як наслідок демографічних змін у певний період розвитку держави. Для початкової і середньої школи це питання є більш актуальним у сільській місцевості з демографічно ненаповненим дитячим населенням і політикою держави на укрупнення шкіл з метою підвищення якості освітніх послуг. Проте, як відомо, це не викликало позитивного суспільного резонансу. Більш успішним і соціальним був започаткований і підтриманий міжнародними проектами (фінансово і методично) процес втілення в середній школі інклюзивного навчання з метою забезпечення рівного доступу до обов'язкової освіти дітей незалежно від їхнього фізичного стану [9].

Модернізація вітчизняної середньої і вищої школи, запровадження у практику освітнього процесу платної форми навчання супроводжується перерозподілом фінансів держави і батьків, дедалі більшим зміщенням частини освітніх витрат у бік батьків. З цим пов'язана значна диференціація можливостей різних соціальних груп щодо отримання якісної освіти. Ця нерівність доступу виявляється вже на ранній стадії освітнього циклу – на рівні початкової школи: діти із незаможних родин мають досить низькі шанси потрапити до спеціалізованих шкіл і гімназій, якість навчання у яких суттєво відрізняється від якості навчання у звичайних непрестижних школах. Відбувається розшарування середніх навчальних закладів за якістю учбового процесу, з одного боку, і диференціація доступу до них, з іншого боку, що має особливе значення для соціально уразливих груп населення з малими доходами, для жителів сіл і невеликих міст.

В умовах низького рівня добробуту значної частини населення держава має подбати про збереження доступності освіти, про пошуки додаткових джерел фінансування освітніх витрат. Цьому могли б сприяти забезпечення ширших можливостей щодо отримання різного роду сімейних кредитів на освіту, студентських позик, грантів, пільг для навчання залежно від доходів сім'ї, а також доповнення фінансування (насамперед, вищої освіти) із фондів та інших небюджетних джерел, розширення можливостей працевлаштування студентів із неповним робочим днем і тижнем з метою поєднання навчання і роботи [10].

Висновки. Забезпечення доступу до якісної дошкільної, загальної та професійної освіти – одне з актуальних питань сьогодення.

В умовах зростаючого обсягу фінансування сектору освіти в Україні актуалізується питання якості освітньої підготовки, що має вирішальне значення для формування конкурентоспроможної робочої сили та високої якості населення. Саме тому подальший розвиток освітніх інвестицій має ґрунтуватися не на простому нарощуванні видатків, а на підвищенні їх ефективності з метою забезпечення належної якості освітніх послуг та можливостей рівного доступу населення до їх отримання впродовж усього життя.

Список використаних джерел:

1. Письменна Т. Пріоритети державної політики у фінансуванні системи освіти в Україні / Т. Письменна – Тернопіль : Вектор, 2012. – С. 92–98.
2. Загальна декларація прав людини : міжнародний документ від 10 грудня 1948 року // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/995_015.
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – 141 с.
4. Про освіту : Закон України // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
5. Шевців З. Вплив законодавчої бази інклюзивної освіти на підготовку майбутнього вчителя до роботи в інклюзивному середовищі загальноосвітнього навчального закладу / З. Шевців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/user/Desktop/NarOsv_2017_2_4.pdf.
6. Родіонова І. Шляхи підвищення якості дошкільної та загальної середньої освіти / І. Родіонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4541/1/родіонова.pdf>.
7. Априлева І. Реалізація принципу доступності до суспільного дошкільного виховання в Україні (20-30-ті роки ХХ століття) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. Априлева. – Дрогобич, 2017 – 23 с.
8. Дакал А. Пріоритети та реалії державної політики України щодо захисту прав дітей у галузі освіти / А. Дакал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej19/PDF/10.pdf>.
9. Єршова О. Доступність якісної освіти: шляхи і механізми регулювання проблеми / О. Єршова, Т. Бабина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Babina20152201.pdf.
10. Левчук Н. Нерівність доступу до освіти в Україні: соціальні детермінанти та наслідки / Н. Левчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11703/15-Levchyk.pdf?sequence=1>.

УДК 336.22

Юдіна (Каламбет) С.В.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Фінанси та облік»,
Дніпровський державний технічний університет
Сілін Р.С.,
магістр,
Дніпровський державний технічний університет

ЕКОНОМІЧНІ РІВНІ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Юдіна (Каламбет) С.В., Сілін Р.С. Економічні рівні податкового менеджменту. У статті розглянуто підходи до визначення поняття «податковий менеджмент». Запропоновано податковий менеджмент розглядати на економічних рівнях. Дано визначення державного податкового менеджменту. Визначено пріоритетні завдання державного податкового менеджменту. Дано визначення податкового менеджменту на рівні підприємства. Дано визначення податкового менеджменту на рівні домогосподарств. Показано, що всі рівні податкового менеджменту взаємопов'язані та взаємообумовлені.

Ключові слова: податковий менеджмент, державний податковий менеджмент, податковий менеджмент підприємства, податковий менеджмент домогосподарства, економічні інтереси.

Юдина (Каламбет) С.В., Силин Р.С. Экономические уровни налогового менеджмента. В статье рассмотрены подходы к определению понятия «налоговый менеджмент». Предложено налоговый менеджмент рассматривать на экономических уровнях. Дано определение государственного налогового менеджмента. Определены приоритетные задачи государственного налогового менеджмента. Дано определение налогового менеджмента на уровне предприятия. Дано определение налогового менеджмента на уровне домохозяйств. Показано, что все уровни налогового менеджмента взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Ключевые слова: налоговый менеджмент, государственный налоговый менеджмент, налоговый менеджмент предприятия, налоговый менеджмент домохозяйства, экономические интересы.

Yudina (Kalambet) S.V., Silin R.S. Economic levels of tax management. The article deals with the approaches to the definition of tax management. It is proposed to consider tax management at economic levels. The definition of state tax management is given. The priority tasks of state tax management are defined. The definition of tax management at the enterprise level is given. The definition of tax management at the level of households is given. It is shown that all levels of tax management are interrelated and interdependent.

Key words: tax management, state tax management, tax management of the enterprise, tax management of the household, economic interests.

Постановка проблеми. В реальній практиці податки повинні стати економічними важелями управління, бо податок як елемент розподільних відносин обумовлений та впливає на відтворення. Тому механізми управління відтворенням через податкові важелі повинні базуватися на економічних законах. Теоретичні і практичні аспекти управління податками повинні не бути суперечними, відображати реальний стан економіки, не порушувати пропорції та економічні інтереси учасників ринкових відносин.

Рухаючись до стабільного ринкового господарювання, держава повинна створювати адекватну йому податкову систему, яка б відповідала інтересам домогосподарства, підприємства й держави.

Система оподаткування в умовах політичної та економічної нестабільності у державі повинна сприяти досягненню відносної рівноваги між індивідуальними, корпоративними та суспільними економічними інтересами. З огляду на ці загальні фактори й повинна реформуватися та розвиватися система оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням податкового менеджменту присвячено значну кількість праць зарубіжних і вітчизняних вчених. Серед українських науковців особливої уваги заслуговують праці Ю. Іванова, А. Крисоватого, А. Кізіми, М. Скворцова, які визначили поняття, об'єкт, предмет і методи податкового менеджменту [1–4]. Зазначеними авторами також було розмежовано поняття «державний податковий менеджмент» і «корпоративний податковий менеджмент».

Однак багато питань визначення податкового менеджменту на економічних рівнях залишаються недостатньо дослідженими. Малодослідженими є й питання взаємозв'язку та взаємообумовлення податкового управління на економічних рівнях.

Формулювання цілей статті. Отже, метою статті є подальший розвиток теоретичних основ розуміння податкового менеджменту як системи, що охоплює усі економічні рівні, а саме державний податковий менеджмент, податковий менеджмент підприємства та податковий менеджмент домогосподарств.

Виклад основного матеріалу. Податковий менеджмент є складовою всієї податкової політики як на рівні держави, так і на рівні регіону, галузі, підприємства, громадянина.

Так, на думку А. Крисоватого та А. Кізіми, податковий менеджмент слід розглядати у трьох аспектах: як систему управління податками; як визначену категорію людей, соціальний прошарок тих, хто здійснює роботу з управління податками; як форму підприємництва, що стосується корпоративного і персонального податкового менеджменту.

На думку Г. Ісаншина та М. Карпа, податковий менеджмент – це процес управління шляхом використання методів впливу податкового механізму на податкову систему з метою реалізації податкової політики [5; 6].

На думку М. Скворцова, податковий менеджмент сам виступає механізмом, вбудованим у податкову систему, який функціонує за об'єктивними законами саморозвитку ринкової економіки, з обмеженням державного регулювання [4]. Автор також відзначає, що податковий менеджмент виступає не тільки інструментом вилучення доходів до державного бюджету, але й

інструментом, що регулює соціально-економічні процеси в реальній економіці. Як механізм податковий менеджмент характеризує й Б. Замятін [7].

В підручнику Ю. Іванова державний податковий менеджмент визначається як:

– процес впливу податками й оподаткуванням на поведінку суб'єктів господарювання й населення за допомогою податкового адміністрування, а також здійснення податкового планування, податкового регулювання й податкового контролю з метою оптимального й ефективного економічного й соціального розвитку суспільства;

– цілеспрямований процес впливу на податки та оподаткування для досягнення визначених економічних, фінансових та соціальних результатів [1].

З інших позицій визначає податковий менеджмент Я. Литвиненко, розуміючи під ним систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням [8].

В. Андрущенко вважає, що податковий менеджмент є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням [9].

Короткий аналіз наведених визначень податкового менеджменту свідчить про те, що більшість фахівців дотримується такого визначення: податковий менеджмент – це процес управління податками, за якого оподаткування результатів господарської діяльності суб'єктів здійснюється за умов чинного законодавства, раціональності розрахунків податків та зборів, створення умов для розвитку ефективної підприємницької діяльності та соціально-економічної системи держави загалом.

У наведених визначеннях автори розглядають податковий менеджмент або на рівні держави, або на корпоративному рівні.

Треба також зауважити, що не всі підприємства здійснюють свою діяльність як корпорації. Значна кількість вітчизняних підприємств функціонує в інших організаційних формах, наприклад індивідуальне підприємство. Тому, на наш погляд, необхідно розглядати корпоративний податковий менеджмент як складову податкового менеджменту підприємства.

Водночас податковий менеджмент необхідно розглядати як систему, яка охоплює всі економічні рівні, які між собою взаємопов'язані та взаємообумовлені. Тому можна дати таке узагальнююче визначення податкового менеджменту: це система управління оподаткуванням на всіх економічних рівнях за умов дотримання чинного законодавства з метою створення умов для розвитку ефективної діяльності підприємств, забезпечення підвищення добробуту членів домогосподарств та стабільного соціально-економічного розвитку держави загалом.

До функцій податкового менеджменту належать загальні традиційні функції управління з урахуванням податкової специфіки на економічних рівнях, а саме організація податкового процесу, податкове прогнозування та планування, податкове регулювання і мотивація, податковий контроль, податковий аналіз.

Об'єктом податкового менеджменту є податкові потоки, що рухаються в результаті виконання подат-

ками своїх функцій, а також податкового процесу на макро- і мікрорівнях.

Суб'єктами податкового менеджменту є держава в особі законодавчих і виконавчих органів влади, підприємства та члени домогосподарств.

Суб'єктами державного податкового менеджменту виступають органи державної законодавчої та виконавчої влади, які безпосередньо здійснюють управління потенційними і фактичними податковими потоками.

Законодавчі органи влади розглядають та приймають законодавчі акти у сфері оподаткування, бюджети на черговий рік та звіти про їх виконання, а також ведуть іншу діяльність щодо правового забезпечення податкового процесу в країні. Уряд України здійснює загальне керівництво та контроль за розробленням і реалізацією державної податкової політики, надає вказівки міністерствам щодо розроблення конкретних проблем у сфері оподаткування, здійснює нормативне забезпечення податкового процесу і податкової політики.

Відомо, що базисні положення процесу управління були закладені ще в давньому світі. Основи і принципи розумного й ефективного управління були предметом роздумів багатьох мислителів.

В сучасних умовах у найширшому змісті під управлінням розуміють сукупність процесів, що забезпечують підтримку системи в заданому стані і (або) перехід її в новий (більш бажаний, планований) стан шляхом організації і реалізації цілеспрямованих керуючих впливів [10].

Фінансовий менеджмент є складовою системи менеджменту. У широкому розумінні фінансовий менеджмент є системою принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів суб'єкта ринкової економіки й організацією обігу його грошових коштів.

В сучасних умовах фінансовий менеджмент посідає центральне місце в системі управління суб'єкта ринкової економіки. Він дає змогу координувати результати і підвищувати ефективність різних сфер управління. Ефективний фінансовий менеджмент дає змогу досягати високих темпів розвитку суб'єкта господарювання, забезпечувати постійне зростання добробуту домогосподарств, суттєво підвищувати конкурентну позицію на ринку, забезпечувати стабільний економічний розвиток країни загалом, зокрема у стратегічній перспективі.

Сфера фінансів охоплює такі основні рівні: загальнодержавні фінанси (бюджети всіх рівнів, державні позабюджетні фонди тощо); фінанси окремих господарюючих суб'єктів (підприємств, об'єднань тощо) та фінанси домогосподарств. Відповідно до зазначених рівнів можна окреслити й завдання та цілі управління.

Податковий менеджмент як окрема галузь знань виник на початку XX століття і відтоді набув широкого розвитку в розвинених країнах світу. Виділення податкового менеджменту в окрему підсистему управління було обумовлено розвитком податкової системи, значним обсягом податкового законодавства та суттєвими наслідками податкових помилок.

Тому можна зазначити, що в широкому розумінні податковий менеджмент охоплює три основні рівні:

- 1) державний податковий менеджмент;

- 2) податковий менеджмент підприємства;

- 3) податковий менеджмент домогосподарств.

Для сучасних держав важливим аспектом сталого соціально-економічного розвитку є планування та прогнозування податкових надходжень як загалом, так і в розрізі окремих податків. Також важливими є своєчасне визначення факторів та ризиків, що впливають на повне та своєчасне надходження податкових платежів до бюджетів всіх рівнів; визначення впливу податків на економічні інтереси усіх учасників ринкових відносин та забезпечення поступового зростання їх доходів.

Податкова система, що будується шляхом проб і помилок, не має реального економічного підґрунтя, що свідчить про відсутність державного податкового менеджменту у тій формі, в якій він повинен бути, адже наявність наукової обґрунтованості видів та розмірів податків є необхідною складовою ефективного податкового менеджменту.

Отже, під державним податковим менеджментом слід розуміти систему державного управління податковою системою та оподаткуванням, що включає організацію, координацію і вдосконалення всіх аспектів оподаткування в державі з метою забезпечення економічних інтересів усіх суб'єктів ринкових відносин та забезпечення поступового та сталого зростання їх доходів.

Як свідчить досвід економічно розвинених країн, фінанси окремих суб'єктів господарювання є основою розвитку вільного підприємництва та сталого економічного зростання у країні загалом.

Система фінансів суб'єкта господарювання опосередковує грошові відносини як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Складність і багатогранність зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин господарюючого суб'єкта визначає необхідність організації високоефективного управління його фінансами. Таке управління фінансами окремих господарюючих суб'єктів виділилося в країнах із розвинутою ринковою економікою на початку XX сторіччя в спеціальну сферу знань, що одержала назву «фінансовий менеджмент».

Варто зазначити, що податковий менеджмент також виник спочатку в господарському середовищі, тобто в практичній діяльності, і лише згодом з'явилися спроби теоретичного узагальнення. В рамках функції фінансового планування відбулося виділення функції податкового планування, оскільки податки стали суттєвою статтею витрат, які впливали на кінцеві фінансові результати діяльності.

Та й сучасні економічні умови, в яких функціонують вітчизняні підприємства, характеризуються високим рівнем невизначеності та динамічності чинників зовнішнього середовища. Усе це сприяє виникненню несприятливих ситуацій, що супроводжуються конфліктністю економічних інтересів і відсутністю повної та достовірної інформації. У таких умовах набуває особливої важливості вміння керівників адаптувати діяльність підприємств до змін зовнішнього середовища та приймати науково обґрунтовані, оптимальні рішення з метою ведення ефективної фінансової політики, зокрема податкової.

Відповідно, завданнями податкового менеджменту на рівні підприємства є розробка та реалізація податкової політики підприємства залежно від його економічної стратегії, а також визначення таких напрямів

та умов діяльності, які б дали змогу отримувати найбільші доходи (прибуток) за оптимальності податкових платежів щодо всіх рівнів бюджетної системи за чинної системи оподаткування.

Сьогодні набувають актуальності й проблеми фінансового управління діяльністю домогосподарств. Подальший розвиток ринкових відносин та відповідних інституцій обумовив різноманіття форм та видів доходів, витрат, заощаджень та інвестицій домогосподарств. Визначення напрямів використання фінансових ресурсів домогосподарств та їх оптимізація також пов'язані з оподаткуванням. Тому важливості набуває й можливість домогосподарств визначитися з напрямками формування та використання своїх доходів (фінансових ресурсів) з урахуванням оподаткування.

Отже, завданням податкового менеджменту на рівні домогосподарств є визначення таких напрямів та умов формування доходів (фінансових ресурсів), їх використання, які б дали змогу отримувати найбільші доходи за оптимальності податкових платежів за чинної системи оподаткування.

Отже, з наведених визначень можна дійти висновку, що сутність податкового менеджменту є складною соціально-економічною системою як на рівні держави, так і на рівні підприємства та домогосподарства.

Усі рівні податкового менеджменту взаємопов'язані та взаємообумовлені. Зрозуміло, що державна податкова політика та чинна система оподаткування обумовлюють визначення напрямів оптимізації щодо подат-

кового навантаження суб'єктами господарювання та домогосподарствами. Водночас аналіз податкових надходжень за групами платників, галузями національної економіки, виявлення причин та методів ухиляння від сплати податків суб'єктами ринкової економіки тощо обумовлюють постійний пошук нових інструментів та механізмів оподаткування, що відповідають економічним умовам та потребам держави, тобто сприяють досягненню та реформуванню системи оподаткування.

Висновки. Таким чином, слід визначити, що сутність податкового менеджменту на рівні держави полягає в оптимізації державної податкової політики. Її метою є організація такої податкової системи, яка б враховувала економічні інтереси усіх суб'єктів (учасників) ринкових відносин, забезпечувала державі виконання покладених на неї функцій та стало соціально-економічне зростання у країні загалом.

На рівні підприємства податковий менеджмент є складовою частиною фінансового менеджменту й спрямований на оптимізацію економічної діяльності за заданих параметрів податкового середовища і ринкової кон'юнктури.

На рівні домогосподарств сутність податкового менеджменту полягає у визначенні таких напрямів та умов формування доходів (фінансових ресурсів), їх використанні з урахуванням чинної системи оподаткування та ринкових умов інвестування, накопиченні та витрачанні з метою забезпечення підвищення добробуту членів домогосподарства.

Список використаних джерел:

1. Податкова система : [підручник] / [Ю. Іванов, А. Крисоватий, О. Десятнюк]. – К. : Атіка, 2006. – 920 с.
2. Крисоватий А. Теоретичні домінанти і практика реалізації податкової політики в Україні / А. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 375 с.
3. Кізіма А. Податкове планування у системі податкового менеджменту / А. Кізіма // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 15–20.
4. Скворцов Н. Налоговый менеджмент: стратегия и тактика : в 10 кн. / Н. Скворцов. – К. : Вища школа, 2002. – Кн. 1 : От стагнации к стабилизации. Практ. рук. / под ред. В. Давыдовой. – 2002. – 222 с.
5. Ісаншина Г. Податковий менеджмент : [навч. посіб.] / Г. Ісаншина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 260 с.
6. Карп М. Налоговый менеджмент : [учебник для вузов] / М. Карп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 477 с.
7. Замятин Б. Основы государственного налогового менеджмента : [учебное пособие] / Б. Замятин. – М. : ГУУ, 2004. – 304 с.
8. Литвиненко Я. Податковий менеджмент : [посібник] / Я. Литвиненко. – К. : МАУП, 2003. – 224 с.
9. Андрущенко В. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В. Андрущенко. – Львів : Каменярь, 2000. – 303 с.
10. Круглов М. Стратегическое управление компанией : [учебник для вузов] / М. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.371

Атамас П.Й.,
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля
Шамрай Д.А.,
магістрант,
Університет імені Альфреда Нобеля

ПРОБЛЕМИ ВІДШКОДУВАННЯ ЗАВДАНИХ ЗБИТКІВ ЗА НАСЛІДКАМИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ

Атамас П.Й., Шамрай Д.А. Проблеми відшкодування завданих збитків за наслідками інвентаризації. У статті розглядаються практичні аспекти визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, псування матеріальних цінностей за правилами чинного законодавства. Порівнюється зміст основних нормативних документів з цього питання. Дається оцінка можливостей суб'єкта господарювання для більш об'єктивного визначення завданої йому шкоди. Робиться висновок про недосконалість нормативного регулювання матеріальної відповідальності. Пропонуються шляхи удосконалення нормативного забезпечення відшкодування понесених втрат.

Ключові слова: інвентаризація, матеріальна відповідальність, збиток, розмір шкоди, відшкодування.

Атамас П.И., Шамрай Д.А. Проблемы возмещения причиненных убытков по последствиям инвентаризации. В статье рассматриваются практические аспекты определения размера убытков от разворовывания, недостач, порчи материальных ценностей в соответствии с правилами действующего законодательства. Сравнивается содержание основных нормативных документов по этому вопросу. Дается оценка возможностей субъекта хозяйствования для более объективного определения причиненного ему вреда. Делается вывод о несовершенстве нормативного регулирования материальной ответственности. Предлагаются пути усовершенствования нормативного обеспечения возмещения понесенных потерь.

Ключевые слова: инвентаризация, материальная ответственность, убыток, размер вреда, возмещение.

Atamas P.Y., Shamray D.A. Problems of compensation of the caused damages by results of stocktaking. The article deals with the practical aspects of determining the amount of damage from theft, lack, damage to property in accordance with the rules of the current legislation. The content of the main normative documents on this issue is compared. An estimation of possibilities of the subject of economic activity is given for more objective determination of the harm caused to him. The conclusion is made about the imperfection of the normative regulation of material liability. The ways of improving the normative provision of compensation for incurred losses are offered.

Key words: inventory, material liability, loss, size of the damage, reimbursement.

Постановка проблеми. Законодавством України у питанні застосування роботодавцем матеріальної відповідальності до працівників встановлено, що працівник несе таку відповідальність виключно за пряму, дійсну шкоду. Таким чином, опосередкована шкода, що виражається, як правило, у вигляді недержаних доходів та/або втраченої (упущеної) вигоди, на працівника не може бути покладена згідно зі ст. 22 Цивільного кодексу України [1] та відповідно до норм чинного законодавства про працю. КЗпП України суворо обмежує можливості роботодавця щодо безпідставного або безмежного стягнення з працівників шкоди, завданої ними його майну. І це є проблемою, оскільки найбільш справедливо визначати розмір завданої працівником шкоди саме на момент здійснення неправомірних дій або бездіяльності, що мало наслідком пошкодження або знищення майна роботодавця, шансів дуже мало [2]. Саме

через врахування зносу (амортизації) майна протягом певного періоду (від моменту його придбання та взяття на облік до моменту завдання йому шкоди) залишкова вартість даного майна буде суттєво нижчою від суми витрачених роботодавцем коштів на придбання такого майна, що й повинно виражати реальну вартість майна на момент його пошкодження або знищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження нормативних підстав й умов настання матеріальної відповідальності відповідно до законодавства України містять усі навчальні посібники з питань господарського та трудового права. Теоретичні проблеми матеріальної відповідальності сторін трудових правовідносин знайшли своє відображення головним чином у працях вітчизняних учених-юристів, а саме в роботах Н.Б. Болотіної, Н.П. Долгих, В.П. Марущака, П.Д. Пилипенка, В.І. Прокопенка, В.Я. Буряка,

З.Я. Козака, С.М. Прилипка, О.М. Ярошенка, І.П. Жигалкіна, В.А. Прудникова.

Так, Н.Б. Болотіна наполягає на необхідності визнання існування особливого виду підвищеної (кратної) матеріальної відповідальності через те, що межі відшкодування завданої працівником шкоди є головним критерієм для поділу матеріальної відповідальності працівників на види [3]. Інші вчені зазначають, що підвищення розміру завданої шкоди треба визнавати лише як специфічний порядок визначення розміру завданих збитків, але підстав для проголошення цього окремим видом матеріальної відповідальності працівників немає [4]. Отже, це питання у законодавчому порядку вирішено неповністю, що викликає багато питань та спонукає до дискусії.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення наявної практики застосування чинного законодавства України залежно від виду завданої шкоди підприємству та причини завдання шкоди працівником, а також оцінка способів визначення розміру відшкодування заподіяних збитків, його призначення для розподілу, використання та відображення в обліку.

Виклад основного матеріалу. Щорічно згідно зі ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV у визначений власником (керівником) час напередодні підготовки і здачі фінансової звітності на підприємстві повинна бути проведена **інвентаризація активів і зобов'язань** з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку і річної фінансової звітності підприємства [5].

Ця вимога передбачена також Положенням про інвентаризацію активів і зобов'язань, затвердженим Наказом МФУ від 2 вересня 2014 р. № 879. З 2015 р. його вимоги поширюються на юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності [6].

Положенням не встановлені конкретні терміни проведення річної інвентаризації. Тільки визначено, що проводити її необхідно перед складанням річної фінансової звітності до дати балансу. Також в п. 7 цього Положення наведені випадки, коли проведення інвентаризації є обов'язковим, а саме під час:

- передачі майна державного підприємства або бюджетної установи в оренду;
- приватизації майна державного підприємства або його іншого перетворення;
- зміни матеріально відповідальних осіб;
- встановлення фактів розкрадань або зловживань, псування цінностей;
- судового рішення або на підставі належним чином оформленого документа органу, який має право вимагати проведення такої інвентаризації відповідно до закону;
- техногенних аварій, пожежі або стихійного лиха;
- припинення діяльності установи;
- переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Як бачимо, можливостей встановлення ймовірних розбіжностей між даними бухгалтерського обліку і фактичною наявністю господарських засобів (нестач, надлишків, сумових різниць) за наслідками інвентари-

зації достатньо. Але зараз нас цікавить проблема відшкодування завданих збитків винними особами у разі встановлення нестач цінностей понад норми природного убутку, а також втрат від псування цінностей.

Перш за все необхідно визначитися з терміном «матеріальна відповідальність». Специфіка трудової відповідальності працівника полягає в тому, що вона буває не лише моральною, але й матеріальною. Це не дисциплінарне стягнення, як догана або звільнення, а обов'язок працівника відшкодувати нанесений ним матеріальний збиток підприємству (власнику втрачених або пошкоджених засобів).

Згідно зі ст. 130 КЗпП працівники несуть матеріальну відповідальність за збиток, нанесений підприємству, установі, організації внаслідок порушення або неналежного виконання покладених на них трудових обов'язків. Нанесені збитки відшкодовують у розмірі прямого дійсного збитку, але не більше середнього місячного заробітку відповідача [2]. Це так звана обмежена відповідальність. Процедура цього стягнення така: наказ про розмір збитків та матеріальне відшкодування видають не пізніше ніж за два тижні з дня виявлення збитку і обертають до виконання не раніше семи днів з дня повідомлення про це працівника (ч. 2 ст. 136 КЗпП).

Про відшкодування повного розміру збитку можна говорити у випадках, зазначених в ст.ст. 134 і 135.1 КЗпП. Відповідно до них працівники несуть матеріальну відповідальність у повному розмірі збитку, нанесеного з їх вини підприємству, установі, організації, якщо між працівником і юридичною особою укладено письмовий договір про взяття працівником на себе повної матеріальної відповідальності. Такий договір обов'язково укладається керівництвом підприємства з матеріально відповідальними особами (касіром, завідувачими складами тощо).

Відповідно до норм ст. 135.3 КЗпП залежно від виду і причини завданої шкоди існують два основних способи визначення її розміру. Перший застосовують у разі ненавмисного завдання шкоди працівником; другий – якщо шкода спричинена розкраданням, нестачею або умисним знищенням чи умисним псуванням цінностей.

Якщо шкода завдана ненавмисно, її розмір визначається за фактичними витратами на підставі даних бухгалтерського обліку, виходячи з балансової вартості (фактичної собівартості) матеріальних цінностей за вирахуванням зносу, визначеного на підставі встановлених (чинних) норм нарахування амортизації. У разі розкрадання, нестачі, умисного псування матеріальних цінностей розмір шкоди визначається у повному обсязі за цінами, актуальними в цій місцевості на день відшкодування втрат.

У ч. 4 ст. 135.3 КЗпП передбачено можливість встановлення законодавством окремого порядку визначення розміру шкоди, що підлягає покриттю, зокрема кратному обчисленню, завданої підприємству розкраданням, умисним псуванням, нестачею або втратою окремих видів майна та інших цінностей, а також у разі, коли фактичний розмір шкоди перевищує номінальний. До таких окремих видів майна, згідно із законодавством, належать дорогоцінні метали, дорогоцінне каміння, валютні цінності. У таких випадках розмір збитків визначається згідно із Законом України «Про визначення розміру збитків, завданих підприємству,

установі, організації розкраданням, знищенням (псуванням), нестачею або втратою дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та валютних цінностей» від 6 червня 1995 р. № 217/95-ВР (далі – Закон № 217) [7].

У разі розкрадання, умисного псування, знищення або нестачі будь-якого іншого майна для визначення розміру шкоди застосовується Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, затверджений Постановою КМУ від 22 січня 1996 р. № 116 (далі – Порядок № 116). Але з грудня 2011 р. цей Порядок істотно змінився. Постановою КМУ від 7 грудня 2011 р. № 1253 для вдосконалення правової бази боротьби з економічною злочинністю було внесено зміни до Постанови КМУ від 22 січня 1996 р. № 116 [8].

Із сум відшкодування, стягнутих відповідно до цього Порядку, здійснюється відшкодування збитків, завданих підприємству, установі, організації, з урахуванням фактичних витрат підприємства на відновлення пошкоджених або придбання нових матеріальних цінностей та вартості робіт з їх відновлення; залишок коштів переказується до державного бюджету.

Як повинен визначатися такий залишок коштів? Жодних коефіцієнтів не встановлено. Тобто процедура скорочена, але від того вона стала ще більш незрозумілою. Тому вважаємо за необхідне порівняти два нормативних акти, а саме ст. 135.3 КЗпП та Порядок № 116. Справа в тому, що Порядок № 116 стосується розміру збитків, а не шкоди, яку має відшкодувати працівник. Крім того, раніше чинний Порядок № 116 містив методику розрахунку збитків від завданої шкоди, але внесені зміни полягали у вилученні можливості збільшення (кратності) розміру відшкодування збитків.

Сьогодні в п. 2 Порядку № 116 містяться два способи визначення розміру збитків:

1) на підставі Методики оцінки майна, затвердженої Постановою КМУ від 10 грудня 2003 р. № 1891, якщо шкода завдана державі, територіальній громаді або суб'єкту господарювання з державною (комунальною) часткою в статутному капіталі;

2) шляхом проведення незалежного оцінювання відповідно до національних стандартів оцінки, якщо шкода завдана будь-яким іншим суб'єктам господарювання.

З наведеного випливає сутність визначення ролі цих документів. Порядок № 116 закріплює, яким чином визначається розмір збитків, а ст. 135.3 КЗпП визначає, яку саме вартість (або ціну) майна слід використовувати для визначення розміру шкоди. Нагадаємо, що Порядок № 116 діє щодо фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з підприємством. Тобто якщо у вас на складі працює матеріально відповідальна особа, при цьому виявлено факт розкрадання, нестачі чи знищення (псування) цінностей, а ви вважаєте, що винна саме ця матеріально відповідальна особа, то потрібно залучати незалежного експерта, який встановить розмір завданих збитків.

Незалежна оцінка майна проводиться згідно з нормами Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 р. № 2658-ІІІ (далі – Закон № 2658). Таку оцінку проводить професійний оцінювач, а саме фізична або юридична особа, у якої обов'язково має бути сертифікат суб'єкта оціночної діяльності [9].

Методику оцінки майна регулюють положення (національні стандарти) оцінки майна, методики та інші нормативні акти, затверджені Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України. Оцінку майна треба проводити на підставі договору, що укладається у письмовій формі, або ухвали суду про призначення експертизи щодо оцінки майна (ст.ст. 10–11 Закону № 2658). У договорі має бути також зазначена мета проведення оцінки й вид вартості майна, що підлягає визначенню.

Договір про проведення оцінки майна є платним. Розмір оплати робіт з оцінки майна визначається за домовленістю сторін, але він не може бути встановлений як частка вартості майна, що підлягає оцінці (ст. 11 Закону № 2658). За результатами проведення незалежної оцінки, як правило, складається звіт про оцінку майна, який підтверджує виконані оцінювачем процедури з оцінки майна (ст. 12 Закону № 2658). Акт оцінки майна складається лише в разі самостійного проведення оцінки майна органом державної влади або місцевого самоврядування (ст. 3 Закону № 2658).

Що ж стосується дати проведення оцінки майна, то вона має визначатися на день відшкодування збитків (ст. 135.3 КЗпП). Але тут можуть виникнути певні труднощі. Якщо використовувати дані оцінки для визначення розміру шкоди, то відшкодування має проводитись лише після отримання документа від оцінювача. Це може суттєво затягнути час розрахунків з відповідачем.

Якщо майно вкрадено, а місце його розташування не встановлено, або майно знищено, то провести незалежну оцінку неможливо. В такому разі для визначення розміру завданої шкоди треба використовувати ціну або вартість втраченого майна, що зазначені у ст. 135.3 КЗпП, зафіксувавши їх в акті оцінки збитків, складеному за довільною формою [2].

Можна уявити, як такий порядок проведення оцінки майна втягує суб'єкт господарювання, який і так вже має збиток від завданої шкоди, у тривалий процес зі значними додатковими фінансовими витратами. Але й це ще не можна вважати досягненням кінцевої мети. Для відшкодування понесених втрат підприємству ще необхідно буде узгодити низку питань із дотримання трудового законодавства, яке захищає права працівника, навіть якщо його вину вже доведено.

Через пряму залежність працівника від роботодавця законодавство обмежує права та можливості роботодавця щодо обрахунку розміру завданої шкоди. Так, за загальним правилом вимоги законодавства щодо визначення розміру прямої дійсної шкоди реалізуються через необхідність використання роботодавцем під час визначення розміру завданої шкоди документів бухгалтерського обліку та вказаної в них балансової вартості (собівартості) пошкодженого майна з обов'язковим урахуванням його зносу (тобто амортизації) на день виявлення шкоди. У подальшому визначений таким чином на момент виявлення розмір шкоди не підлягає перерахунку, незважаючи на те, скільки часу займе відшкодування працівником завданої шкоди.

Крім того, роботодавець несе ризики і у зв'язку з різними варіантами отримання коштів від винної особи, адже працівник може відшкодувати завдану шкоду трьома способами:

– добровільно, а саме шляхом внесення коштів до каси підприємства чи утримання із заробітку за його заявою;

– за розпорядженням керівника, а саме шляхом примусового утримання із заробітку;

– за рішенням суду, а саме на підставі виконавчого документа.

За першими двома варіантами начебто втрати підприємства покриваються у спрощений спосіб шляхом внутрішніх рішень і домовленостей з винною особою. Але збиток може відшкодуватися і частинами, а саме шляхом проведення щомісячних відрахувань із заробітної плати працівника. Час минає. В умовах інфляції це означає, що підприємство не отримало достатніх коштів на відновлення пошкодженого майна. А сума відшкодування вже не підлягає перерахунку, зокрема індексації, у зв'язку з плином певного періоду.

Третій варіант взагалі обіцяє власнику підприємства ще купу витрат на оплату юридичних послуг і мита.

Висновки. Отже, з викладеного можна зробити висновок, що норми чинного законодавства не дають змогу власнику підприємства, який за наслідками

інвентаризації має провести належну процедуру відновлення пошкодженого (втраченого) майна, обрахувати справедливую суму відшкодування збитків винною особою. Ця сума повинна не тільки включати прямі (як передбачено КЗпП) збитки від нанесеної працівником шкоди, але й враховувати всі ризики щодо отримання компенсації наявних і можливих втрат, спричинених виявленою нестачею. Відсильний же характер ст. 135 КЗпП до нетрудового законодавства на випадок обрахунку підвищеної матеріальної відповідальності працівників, а саме до Порядку № 116, нині нічого не вирішує. Фактично зміни його змісту щодо обов'язкового проведення незалежної оцінки майна звели зусилля суб'єктів підприємницької діяльності до результату «навпаки». Адже на практиці така процедура є тривалою і дорогою, а значить, цей механізм не працює, окрім випадків пошкодження бюджетного майна. Все це говорить про необхідність подальшого вдосконалення нормативного забезпечення порядку відшкодування понесених підприємством втрат з вини матеріально відповідальних осіб та його відображення в бухгалтерському обліку.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України, прийнятий ВРУ 16 січня 2003 р. № 435.
2. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII, зі змінами.
3. Болотіна Н.Б. Трудове право України : [підручник] / Н.Б. Болотіна. – 5-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 860 с.
4. Трудове право України : [підручник] / [С.М. Прилипко, О.М. Ярошенко, І.П. Жигалкін, В.А. Прудников]. – 5-те вид., допов. – Х. : Право, 2014. – 760 с.
5. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV.
6. Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань, затверджене Наказом МФУ від 2 вересня 2014 р. № 879.
7. Про визначення розміру збитків, завданих підприємству, установі, організації розкраданням, знищенням (псуванням), нестачею або втратою дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та валютних цінностей : Закон України від 6 червня 1995 р. № 217/95-ВР.
8. Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, недостачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, затверджений ухвалою КМУ від 22 січня 1996 р. № 116.
9. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2658-III.

Люш В.О.,

студентка,

Національний університет харчових технологій

Михайленко О.В.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту,

Національний університет харчових технологій

ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Люш В.О., Михайленко О.В. Обґрунтування цінової політики підприємства. У статті досліджено теоретичні основи обґрунтування цінової політики підприємства. Визначено фактори цінової політики підприємства. На основі оцінки сучасного стану цінової політики підприємства виділено можливі напрями її розвитку. Сформовано заходи стосовно підвищення ефективності цінової політики підприємства. Виділено напрями елементів оптимальної цінової політики підприємства.

Ключові слова: ціна, цінова політика, знижка, прибуток, ефективність, рентабельність.

Люш В.О., Михайленко О.В. Обоснование ценовой политики предприятия. В статье исследованы теоретические основы обоснования ценовой политики предприятия. Определены факторы ценовой политики предприятия. На основе оценки современного состояния ценовой политики предприятия выделены возможные направления ее развития. Сформированы меры по повышению эффективности ценовой политики предприятия. Выделены направления элементов оптимальной ценовой политики предприятия.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, скидки, прибыль, эффективность, рентабельность.

Liush V.O., Myhaylenko O.V. Substantiation of the price policy of the company. In the article the theoretical bases of the substantiation of the price policy of the enterprise are investigated. The factors of the enterprise price policy are determined. Based on the assessment of the current state of the company's pricing policy, possible directions for its development are identified. Measures have been formed to increase the efficiency of the company's pricing policy. The directions of elements of the optimal pricing policy of the enterprise are highlighted.

Key words: price, price policy, discount, profit, efficiency, profitability.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток маркетингового комплексу в сучасних умовах значного коливання ринкової кон'юнктури, без сумніву, приводить до потреби ефективного управління окремими елементами маркетингу, зокрема ціновою політикою. Ефективна цінова політика в сучасних умовах за інших рівних умов може надати якісні поштовхи до розвитку підприємства та забезпечити його конкурентоздатність як на ринку, так і в галузі загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження напрямів обґрунтування цінової політики підприємства знаходило своє вираження в значній кількості наукових праць вітчизняних і закордонних науковців, зокрема це питання вивчали Р.В. Джох [1, с. 101–104], В.І. Ємцев [2, с. 93–99], Г.Ф. Ємцева [3, с. 133–138], Ю.О. Коротченкова [4, с. 24–28], Н.В. Кудренко [5, с. 120–122], Я.В. Лісун [6, с. 93–96], Ю.В. Лисенко [7, с. 9–11], Н.П. Мацелюх [8, с. 60–63]. Водночас доцільно провести узагальнення впливу факторів та елементів цінової політики на діяльність підприємства в рамках побудови стратегії обґрунтування цінової політики підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є оцінка сучасного стану та напрямів коригування цінової політики підприємства.

Завданнями роботи є:

– оцінка поняття та значення обґрунтування цінової політики підприємства;

– дослідження впливу факторів в рамках обґрунтування цінової політики підприємства.

Виклад основного матеріалу. Процес ціноутворення є елементом маркетингової діяльності, що передбачає оцінку факторів ринкової діяльності та встановлення цін на різні товари і послуги підприємства в рамках обґрунтування цінової політики підприємства [1, с. 101–104; 3, с. 133–138; 7, с. 9–11].

Цінова політика підприємства – це сукупність методів, прийомів та елементів встановлення ціни для забезпечення досягнення цілей маркетингової стратегії стосовно реалізації продукції, розширення частки ринку та отримання нормального рівня економічного прибутку базовим підприємством [4, с. 24–28; 6, с. 93–96].

Оцінка поглядів вітчизняних та закордонних науковців у сфері ціноутворення вказує на розгляд процесу ціноутворення залежно від особливостей ринку, видів і методів ціноутворення, рівня конкуренції тощо. При цьому закордонні науковці роблять більші акценти саме на економіко-математичних принципах і методах ціноутворення, виявляють зв'язки між окремими складовими ціни та ринковим попитом, формують економічні тренди, тоді як вітчизняні науковці, навпаки, здебільшого акцентують свою увагу виключно на теоретичних положеннях та концепціях, що, на нашу думку, значно звужує галузь наукового пізнання в сфері ціноутворення і не продукує якісних наукових досліджень [3, с. 133–138].

Процес обґрунтування цінової політики підприємства проходить кілька етапів:

- визначення проблем цінової політики підприємства;
- діагностика факторів формування цінової політики підприємства;
- розвиток впливу окремих факторів на кінцеві результати цінової політики підприємства;
- коригування цінової політики підприємства;
- контроль зміни цінової політики підприємства;
- оцінка ефективності трансформації цінової політики підприємства згідно з новими підходами.

Узагальнення методів ціноутворення, їх переваг та недоліків дало нам змогу виявити, що нині найбільш популярними є ринковий метод ціноутворення та витратний метод ціноутворення [2, с. 93–99; 4, с. 24–28; 8, с. 60–63]. Це, на нашу думку, пояснюється власне ринковими умовами діяльності, глобалізацією та інтернаціоналізацією виробництва, різноманітним забезпеченням, факторами виробництва та рівнем ціни на ресурси, диференціацією попиту на одну і ту ж продукцію в різних країнах за рівнем доходів, а також гарним рівнем споживання і заощадження.

Диференціація методів ціноутворення досить значна в Україні. Нами буде розглянуто особливості ціноутворення та управління цінами в кондитерській сфері на прикладі ПАТ «ЖЛ». В табл. 1 наведено вихідні дані. Нехай постійні витрати складуть 20 000 грн.

Таблиця 1
Інформація про ціноутворення ПАТ «ЖЛ»

Показники	Одиниця виміру	Величина показника
Змінні витрати на 1 одиницю продукції	Грн.	310
Сучасна ціна продажу	Грн.	470
Прогнозована ціна продажу	Шт.	520
Гранично можливий обсяг виробництва	Шт.	650
Планова зміна світової ціни	%	9%

Визначимо, якою має бути беззбиткова зміна випуску ПАТ «ЖЛ» в разі підвищення оптової ціни на 9%:

$$\Delta Q_{\text{беззб, \%}} = \frac{-(\Delta \pi_m)}{\pi_{m,1}} * 100,$$

де $\Delta \pi_m$ – зміна маржинального прибутку MR на 1 одиницю продукції ПАТ «ЖЛ» внаслідок цінового рішення;

$\pi_{m,1}$ – маржинальний прибуток MR на 1 одиницю продукції ПАТ «ЖЛ» після прийняття цінового рішення.

При оптовій ціні 470 грн. і змінних витратах VC ПАТ «ЖЛ» на 1 одиницю продукції 310 грн. маржинальний прибуток MR розраховується так: $470 - 310 = 160$ (грн.).

Після підвищення ціни на 9% ($470 * 0,09 = 42,3$ грн., зміна маржинального прибутку $\Delta \pi_m$ ПАТ «ЖЛ» також $+42,3$ грн.) ціна ПАТ «ЖЛ» становитиме:

$$470 + 42,3 = 512,3 \text{ (грн.)}$$

Маржинальний прибуток ПАТ «ЖЛ» при цьому складатиме:

$$\pi_{m,1} = 512,3 - 310 = 202,3 \text{ (грн.)}$$

Тоді беззбиткова зміна продажів ПАТ «ЖЛ» у % складає:

$$\Delta Q_{\text{беззб, \%}} = \frac{42,3}{202,3} * 100 = 20,76\%$$

Отже, в разі підвищення ціни на продажі ПАТ «ЖЛ» мають скоротитися не більше ніж на 20,75%. В натуральному виразі це має такий вигляд: за новою ціною 512,3 грн./кг фірмі ПАТ «ЖЛ» потрібно продати не менше ніж $310 - 65 = 245$ кг цукерок, інакше підвищення буде не вигідним.

Цінова політика ПАТ «ЖЛ» безпосередньо залежить від багатьох факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Внутрішні чинники відображають обмеження під час прийняття окремих рішень щодо здійснення цінової політики ПАТ «ЖЛ».

Зовнішні фактори становлять можливості щодо вибору ПАТ «ЖЛ» певної цінової стратегії та тактики. В табл. 2 наведено можливі напрями вдосконалення цінової політики ПАТ «ЖЛ».

Для вдосконалення цінової політики ПАТ «ЖЛ» доцільним є вжиття таких заходів:

- впровадження дисконтів ПАТ «ЖЛ»;
- запровадження святкових акційних умов реалізації продукції, що реалізується через мережу власних магазинів ПАТ «ЖЛ»;
- запровадження дисконтів та подальших оплат для оптових покупців, що придбають продукцію ПАТ «ЖЛ» поза сезоном;
- введення знижок для постійних клієнтів ПАТ «ЖЛ»;
- запровадження знижок у разі замовлення продукції ПАТ «ЖЛ» покупцями через сайт фірми.

ПАТ «ЖЛ» для вдосконалення цінової політики підприємства вживає таких заходів.

Захід «Впровадження дисконтів» передбачає надання новим клієнтам ПАТ «ЖЛ» дисконтів для нарощення клієнтської бази. Зокрема, нами передбачено, що для нових клієнтів будуть запроваджені такі умови роботи в ПАТ «ЖЛ»: тижневий комерційний кредит; знижки на 2% в разі закупівлі товарів на суму від 10 тис. грн.; знижки на 4% в разі закупівлі товарів на суму від 20 тис. грн.; знижки на 6% в разі закупівлі товарів на суму від 50 тис. грн. Такі знижки дадуть змогу збільшити обсяг випуску ПАТ «ЖЛ», налагодити роботу з новими клієнтами та оптимізувати цінову політику підприємства. Очікуваний ефект складатиме збільшення виручки від реалізації ПАТ «ЖЛ», при цьому прибуток зросте.

Захід «Введення сезонних акцій» в ПАТ «ЖЛ» передбачає введення знижок під час новорічних свят, шкільних та корпоративних свят, в основі чого буде лежати скорочення ціни для нарощення сезонної виручки.

Для «ЖЛ» актуальним є утримання постійних клієнтів, тому нами пропонуються додаткові знижки до всіх акцій: 1 рік співпраці + 1% знижки; 2 роки співпраці + 2% знижки; 3 роки співпраці + 3% знижки; більше 4 років співпраці + 4% знижки. Очікуваний ефект в ПАТ «ЖЛ» складе зростання ринкової частки, при цьому цінова політика підприємства буде гнучкою та ефективною, оскільки заохочуватиме клієнтів до довгострокової співпраці ПАТ «ЖЛ».

В таких умовах є можливим формування оптового замовлення клієнтом на сайті ПАТ «ЖЛ», при цьому система сайту автоматично повинна формувати рахунок

Напрями вдосконалення цінової політики ПАТ «ЖЛ»

№	Захід	Опис	Очікуваний результат
1	Впровадження дисконтів	Дисконти дадуть змогу залучити нових клієнтів.	Зниження ціни для нарощення клієнтської бази.
2	Введення сезонних акцій	Введення знижок на новорічні свята, шкільні та корпоративні свята.	Зниження ціни для нарощення сезонної виручки.
3	Знижки постійним клієнтам	Надання диверсифікованих знижок корпоративним клієнтам.	Зниження ціни для нарощення прибутку за рахунок постійних клієнтів.
4	Створення інтернет-магазину	Знижки у разі замовлення продукції покупцями через сайт фірми.	Зниження ціни для нарощення обсягу випуску.
5	Цінові знижки в сезон низького попиту	Запровадження дисконтів та подальших оплат для оптових покупців, що придбають продукцію поза сезоном.	Зниження ціни та зростання маржинального прибутку в низький сезон.

на оплату продукції фірми, а регіональні представництва або служби доставки ПАТ «ЖЛ» дадуть змогу оперативно доставити продукцію підприємства ПАТ «ЖЛ» до споживача. Водночас цей захід дасть змогу оптимізувати цінову роботу з клієнтами дистанційно.

Захід «Ціни поза сезоном» в ПАТ «ЖЛ» передбачає запровадження дисконтів та подальших оплат для оптових покупців, що придбають продукцію в сезоні, коли на продукцію фірми знижується попит. Оскільки в періоди зниження продажів всі кондитерські фабрики працюють неритмічно, для ПАТ «ЖЛ», на нашу думку, важливим є впровадження планових знижок під час попереднього замовлення: в лютому – 2%; в квітні – 4%; в липні – 6%; в жовтні – 5%.

Ці місяці за звітністю підприємства мають найменші обсяги продажу, тому для ПАТ «ЖЛ» актуальним є надання зазначених цінових знижок для врівноваження виручки від реалізації. Очікувані результати цієї акції складуть зростання фізичного обсягу продажу в сезоні низького попиту, при цьому прибуток зростатиме.

Наведені пропозиції свідчать про дієвість цінової політики підприємства ПАТ «ЖЛ», оскільки очікувані результати дадуть змогу збільшити обсяг реалізації, розширити ринковий сегмент та чистий прибуток ПАТ «ЖЛ», отримати нових клієнтів та утримувати старих контрагентів.

Висновки. Проведене дослідження поняття ціноутворення дало змогу встановити, що під ціноутворенням слід розуміти систему принципів і методів формування цін на різні товари в рамках діяльності на

різних ринках і з урахуванням динамічної кон'юнктури ринку. На основі узагальнення методів ціноутворення встановлено, що різноманітні моделі та ринкові умови об'єктивно спричиняють потребу в формуванні відповідної цінової стратегії і цінової політики підприємства.

Аналіз показав, що найбільший вплив на величину прибутку справляють ціна та обсяг виробленої продукції ПАТ «ЖЛ». Отже, це спрямовує діяльність менеджерів на оптимізацію цінової політики та збільшення виробничих потужностей ПАТ «ЖЛ». Проте ціна – це фактор, який залежить від ринкових умов перш за все, і вплив на неї керівництва підприємства часто мінімальний. Обсяг виробництва продукції ПАТ «ЖЛ» – більш прогнозована величина, проте і тут необхідні глибокий аналіз ринку, розрахунок його ємності, визначення частки ПАТ «ЖЛ» на ринку й обґрунтування можливості збільшення випуску продукції.

Також нами було запропоновано низку заходів для вдосконалення цінової політики ПАТ «ЖЛ», а саме впровадження дисконтів; запровадження святкових акційних умов реалізації продукції, що реалізується через мережу власних магазинів; запровадження дисконтів та подальших оплат для оптових покупців, що придбають продукцію поза сезоном; введення знижок постійним клієнтам; запровадження знижок в разі замовлення продукції ПАТ «ЖЛ» покупцями через сайт фірми.

Наведені пропозиції сприяють збільшенню обсягів реалізації ПАТ «ЖЛ», розширенню ринкового сегменту, отриманню нових клієнтів та утриманню старих контрагентів ПАТ «ЖЛ».

Список використаних джерел:

1. Джох Р.В. Трансфертне ціноутворення: причини виникнення й історія розвитку правового регулювання / Р.В. Джох // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. – 2015. – Вип. 15 (1). – С. 101–104.
2. Ємцев В.І. Ключові суперечності процесу ціноутворення на вітчизняному ринку цукру / В.І. Ємцев, Г.Ф. Ємцева // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21. – № 6. – С. 93–99.
3. Ємцева Г.Ф. Ціноутворення на підприємстві: актуальні проблеми в умовах кризи / Г.Ф. Ємцева // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2012. – № 46. – С. 133–138.
4. Коротченко Ю.О. Методичний підхід до ціноутворення на товари з нанотехнологічною складовою / Ю.О. Коротченко, Б.С. Серебренніков // Науково-технічна інформація. – 2010. – № 3. – С. 24–28.
5. Кудренко Н.В. Ключові аспекти ціноутворення на ринку комбікормів України / Н.В. Кудренко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 120–122.
6. Лісун Я.В. Статистичний аналіз факторів ціноутворення підприємств м'ясопереробної галузі / Я.В. Лісун // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 17 (2). – С. 93–96.

7. Лисенко Ю.В. Методичний підхід до формування адаптаційного механізму маркетингового ціноутворення на підприємствах сільськогосподарського машинобудування / Ю.В. Лисенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6 (3). – С. 9–11.

8. Мацелюх Н.П. Фактори недооцінки акцій в дворівневій системі ціноутворення / Н.П. Мацелюх // Економіка та держава. – 2016. – № 1. – С. 60–63.

9. Сопко В.В. Трансфертне ціноутворення в міжнародних розрахунках / В.В. Сопко, О.М. Мельничук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 4. – С. 93–107.

УДК 658.71

Письменна М.С.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету

ОЦІНКА КРИТЕРІЇВ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕМОЖЦЯ ЗАКУПІВЛІ

Письменна М.С. Оцінка критеріїв визначення переможця закупівлі. У статті розкрито сутність та загальні принципи критеріїв оцінки державних закупівель. Проаналізовано умови застосування критеріїв оцінки постачальника в процесі виявлення переможця державних закупівель. Визначено переваги та недоліки критеріїв найнижчої ціни та найвигіднішої пропозиції. Розкрито основні критерії загальної стратегії визначення переможця державних закупівель. Запропоновано використання методики оцінки учасників торгів застосування зарубіжного досвіду країн ЄС.

Ключові слова: критерії, державні закупівлі, принципи, замовник, тендер.

Письменная М.С. Оценка критериев определения победителя закупки. В статье раскрыты сущность и общие принципы критериев оценки государственных закупок. Проанализированы условия применения критериев оценки поставщика в процессе выявления победителя государственных закупок. Определены преимущества и недостатки критериев низкой цены и выгодного предложения. Раскрыты основные критерии общей стратегии определения победителя государственных закупок. Предложено использование методики оценки участников торгов по применению зарубежного опыта стран ЕС.

Ключевые слова: критерии, государственные закупки, принципы, заказчик, тендер.

Pysmennna M.S. Evaluation of criteria for determining the winner of the procurement. The paper outlines the essence and general principles of the criteria for evaluating public procurement. The conditions of application of the criteria for assessing the supplier in the process of identifying the winner of public procurement have been analyzed. The advantages and disadvantages of the lowest price and the most advantageous offer criteria have been determined. The main criteria of the general strategy for awarding the winner of public procurement have been revealed. The use of the methodology of evaluation of bidders using the experience of EU countries has been proposed.

Key words: criteria, state purchases, principles, customer, tender.

Постановка проблеми. Задоволення суспільних потреб шляхом забезпечення товарами, надання послуг, виконання робіт за державні кошти є одним із важливих напрямів економічної діяльності. Відкрите та прозоре розпорядження бюджетними коштами є необхідною передумовою довірливих та ефективних взаємовідносин органів публічної влади як із громадянами, так і з бізнесом, інвесторами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання учасників торгів досліджували багато авторів у своїх наукових працях, а саме М. Білуха, І. Дрозд, І. Стефанюк, О. Чечуліна, В. Муравйов, О. Овсянюк, А. Машишев, В. Симоненко, В. Смирчинський, Н. Ткаченко, Т. Уіслон, І. Школьник, О. Шатковський. Водночас розкрито процес надходження та розподілу бюджетних коштів,

проте майже не визначено процес оцінювання переможця тендеру. Особливості визначення критеріїв оцінки переможця тендеру потребують додаткових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних критеріїв присудження переможця із застосуванням зарубіжного досвіду країн ЄС.

Виклад основного матеріалу. Критерії присудження – це основоположні критерії, за допомогою яких державний замовник вибирає найкращу пропозицію і визначає такого учасника закупівель переможцем. Ці критерії встановлюються державним замовником заздалегідь і не повинні завдавати шкоди чесній конкуренції.

Директивою визначаються критерії, які державний закупник може застосувати для присудження контракту:

- критерій найнижчої ціни;
- критерій найвигіднішої пропозиції, який означає застосування критеріїв додатково до цін або відмінно від ціни [4].

Директива встановлює загальні правила, що стосуються формулювання спеціальних критеріїв, які застосовуються під час використання критерію найвигіднішої пропозиції, і вона також встановлює зобов'язання розкриття, що стосуються цих критеріїв [4].

Головна мета Директив ЄС у сфері державних закупівель полягає в забезпеченні недискримінації через застосування критеріїв присудження переможця та сприяння вільній торгівлі [5].

Встановлюючи критерії присудження, державний замовник зважає на загальні принципи права, які забезпечують:

- рівноправне звернення і недискримінацію, які означають, що критерії присудження повинні бути недискримінаційними і не мають завдавати шкоди чесній конкуренції;
- прозорість, яка означає, що критерії присудження повинні бути визначені заздалегідь і належним чином розкриті для учасників закупівель.

Цілями встановлення і формального розкриття застосовуваних критеріїв присудження є:

- забезпечення таких умов, щоб учасники тендера могли підготувати свої тендерні заявки належним чином, намагаючись найкращим чином відповідати викладеним вимогам державного замовника;
- проведення оцінки заявок на закупівлі прозорим і надійним способом, а також за можливості об'єктивно;
- забезпечення стеження відповідними зацікавленими особами, наприклад аудиторськими установами, органами моніторингу, іншими урядовими органами або суб'єктами економічної діяльності, за процесом закупівель із метою запобігання використанню дискримінаційних або заборонених критеріїв присудження.

Вибір між застосуванням критерію найнижчої ціни і критеріїв найвигіднішої пропозиції у країнах ЄС зазвичай залишений на розсуд державного замовника, крім випадку процедури змагального діалогу або коли державний замовник приймає варіанти, за яких повинен бути використаний саме цей критерій найвигіднішої пропозиції. В Україні критерієм присудження, відповідно до чинного законодавства, для всіх державних закупівель є критерій найнижчої ціни.

Для закупівельних процедур, що потребують оголошення про закупівлі, державний замовник повинен поінформувати, який саме критерій буде застосовано під час визначення переможця. Нами проаналізовано ризики та переваги застосування обох критеріїв під час визначення переможця державних закупівель, результати представлено в табл. 1.

Коли державний замовник вибирає застосування критерію найнижчої ціни, контракт присуджується учаснику закупівель, який запропонував найнижчу ціну за відповідний тендер. Ціна – єдиний фактор, який береться до уваги під час оцінювання відповідної тендерної заявки. Отримані заявки оцінюються відносно до встановлених специфікацій на основі принципу відповідності. При цьому виборі аналіз цін і фактори якості не мають значення.

Критерій найнижчої ціни має переваги простоти і швидкості, проте існують обмеження щодо його застосування (за умови існування вибору) (табл. 1).

Коли використовується критерій найвигіднішої пропозиції, державний замовник враховує додатково до ціни й інші критерії, такі як якість, терміни поставки і сервісне обслуговування. Державним замовником розраховується питома вага кожного вибраного критерію, що відображає його значення у загальному підсумку. Мета критерію найвигіднішої пропозиції полягає у виявленні тієї тендерної заявки, яка пропонує краще співвідношення ціни і якості.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз критеріїв оцінки постачальника у процесі виявлення переможця державних закупівель

Критерій найнижчої ціни	Критерій найвигіднішої пропозиції		
	Переваги	Обмеження	Обмеження
Простота	Не дає змогу державному замовнику брати до уваги фактори якості, крім включених в специфікації показників якості, яким повинні задовольняти всі учасники тендера, які не підлягає оцінці.	Дає змогу державному замовнику брати до уваги чинники якості, тому цей критерій використовується, коли для державного замовника важлива якість.	Складність розрахунку ваги усіх критеріїв.
Швидкість	Не дає змогу державному замовнику брати до уваги інновації та інноваційні рішення, а тендерні заявки вважаються відповідними, якщо задовольняють встановленим специфікаціям.	Дає змогу державному замовнику брати до уваги інновації та інноваційні рішення. Це особливо важливо для дрібних і середніх підприємств, які є джерелом інновацій і розвитку.	Потребує методики для порівняння критеріїв.
Зрозумілість	Не дає змогу державному замовнику брати до уваги амортизаційні витрати на термін служби предмета закупівлі. Застосування критерію найнижчої ціни в рамках встановленої специфікації враховує тільки прямі витрати закупівлі або первісну ціну закупівлі.	Дає змогу державному замовнику в рамках встановлених специфікацій брати до уваги не тільки прямі витрати або первісну ціну закупівлі, але й витрати протягом терміну служби заповуваного продукту особливо там, де є вимоги з тривалим терміном експлуатації.	Відсутність законодавчо затвердженої норми в Україні.

Цей термін співвідношення ціни і якості означає оптимальну комбінацію різних пов'язаних або не пов'язаних із ціною критеріїв, які разом задовольняють вимоги державного замовника щодо предмета закупівлі. Елементи, які складають оптимальну комбінацію цих різних критеріїв, відрізняються залежно від зміни предмета закупівлі і залежать від результатів, необхідних державному замовнику для кожної окремої закупівлі.

Концепція співвідношення ціни і якості визнає, що товари, роботи і послуги неоднорідні і що вони відрізняються якістю, витривалістю, довговічністю, доступністю та іншими умовами продажу. Зміст прагнення до співвідношення ціни і якості полягає в тому, що державний замовник повинен прагнути заповувати товари, роботи і послуги з оптимальною комбінацією їхніх властивостей, які відповідають потребам замовника. Отже, різні рівні якості, такі як довговічність і витривалість різних продуктів у продажу, вимірюються цінами на їхнє придбання. Можливо, краще заплатити більше за продукт, який має низькі експлуатаційні витрати, ніж придбати дешевший продукт, який потребує більших витрат.

Переваги застосування критерію найвигоднішої пропозиції виділені у табл. 1.

Державний замовник може взяти до уваги різні критерії для встановлення найвигоднішої пропозиції. Директива містить приблизний список цих критеріїв, таких як якість, ціна, технічні показники, естетичні та функціональні характеристики, екологічні показники, вартість експлуатації, ефективність витрат, післяпродажне обслуговування і технічний супровід, дата поставки або термін завершення робіт.

Оскільки список приблизний, встановлення критеріїв, що застосовуються для визначення найбільш вигідної пропозиції з урахуванням особливих умов для кожного випадку закупівель, в рамках певних спеціальних обмежень, визначених положеннями директив ЄС, залишено державному замовнику [4; 5]. Критерії присудження можуть бути розділені на дві широкі групи: пов'язані і не пов'язані з вартісними оцінками. Групу критеріїв, пов'язаних з цінами або іншими вартісними оцінками, називають економічними показниками. Вони дають змогу державному замовнику визначити витрати на фінансування придбання предмета закупівель, а також вирахувати витрати на їхнє використання та обслуговування.

Витрати на товари, роботи чи послуги в період терміну їхньої служби включають всі витрати державного замовника, пов'язані з придбанням, терміном служби та завершенням експлуатації.

Витрати в період терміну служби можуть бути або разовими, або регулярними. Разові витрати – це витрати придбання, до яких включені первісна ціна предмета закупівлі, витрати на закупівлю та установку обладнання, витрати на запуск. Регулярні витрати – це ті витрати, які здійснюються в період терміну служби предмета закупівлі. Вони залежать від його довговічності і зазвичай зростають з часом. До регулярних витрат належать плата за обслуговування і утримання, ремонт, матеріали, запчастини і витрати енергії.

Критерії другої групи, що не пов'язані з цінами, стосуються головним чином експлуатаційних вимог і дотримання специфікацій. Приклади критеріїв, не пов'язаних з цінами, включають:

- якість (характеристики якості, яким повинні задовольняти всі об'єкти закупівель, наприклад число надрукованих за хвилину сторінок принтером або його витривалість);
- технічні показники (відповідність об'єкта закупівель меті і якості виконання);
- естетичні та функціональні характеристики (вид і властивості об'єкта закупівель, легкість у використанні);
- терміни поставки (гарантований час виконання завдання від замовлення до поставки, здатність укластися у встановлений термін);
- післяпродажне обслуговування (доступна допомога державному замовнику після підписання контракту).

Предметом аналізу визначення переможця закупівлі для державних аудиторів є вивчення правомірності встановлення критеріїв замовником [6]. Директива посиляється на тендерну заявку, найвигоднішу «з точки зору державного замовника», тим самим підкресливши право на самостійність рішення державного замовника (у зарубіжних країнах) у виборі використовуваного критерію. В Україні замовник не може вибирати критерії визначення переможця, оскільки законодавством встановлено критерій мінімальної ціни [5]. Водночас для зарубіжного замовника державних закупівель право на вибір критеріїв безмежне і має кілька обмежень:

- вибрані критерії повинні бути пов'язані з предметом конкретного державного замовлення;
- вибрані критерії повинні бути націлені на встановлення найбільш вигідної тендерної заявки, і вони не можуть бути націлені на іншу мету;
- вибрані критерії повинні бути об'єктивними, вимірюваними.

Для того щоб гарантувати об'єктивність застосованих критеріїв і запобігти необмеженості вибору замовника, ці критерії повинні бути точно сформульовані і за можливості вимірювані. Учасники тендеру повинні мати можливість підготувати свої тендерні заявки, беручи до уваги спосіб їхньої оцінки.

Міжнародний досвід свідчить про те, що критерії, які застосовуються національним замовником для визначення кращої пропозиції, повинні відповідати специфікаціям предмета закупівель. Підготовка специфікацій і критеріїв, які будуть застосовані для визначення критеріїв найвигоднішої пропозиції, нерозривно пов'язані. Специфікації предмета закупівель не можуть бути підготовленими без прийняття до уваги критеріїв, які будуть застосовані, і, навпаки, критерії, які будуть застосовані, не можуть бути визначені без врахування специфікацій [1; 2].

Під час використання критерію найвигоднішої пропозиції державний замовник оперує одним з таких способів:

- фіксує мінімум обов'язкових специфікацій, яким повинні задовольняти всі тендерні заявки і які будуть оцінені на основі системи «пройшов або не пройшов», потім присуджує бали тим тендерним заявкам, які «пройшли»; бали будуть відображати ступінь перевищення тендерної заявки мінімуму специфікацій;
- фіксує специфікації додатково або як альтернативу обов'язковим специфікаціям, які не потребують застосування мінімального порогу і які будуть

отримувати бали на підставі ступеня відповідності тендерної заявки вимогам державного замовника; у цьому разі прийнятна деяка мінливість щодо ступеня відповідності.

Методи або методології для застосування вибраних критеріїв – це системи відбору, використовувані державним замовником для встановлення найвигіднішої тендерної заявки. Такими методами, як показує міжнародний досвід, можуть бути зважування, регресний порядок важливості.

Під час зважування директива вимагає від державного замовника вказати відносну вагу, яку він визначає кожному вибраному критерію, для встановлення найвигіднішої тендерної заявки.

За допомогою системи зважування державний замовник інформує учасників тендеру про відносну важливість, яку він присуджує кожному вибраному критерію, і він заохочує учасників тендеру підготувати тендерні заявки з урахуванням зважених критеріїв. Водночас за допомогою системи зважування державний замовник структурує свої вимоги і обмежує можливості для довільних рішень під час процесу оцінки тендерних заявок [3].

Державний замовник може визначити відносну частку критерію, передбачаючи ряд з належним максимумом. Межі не можуть бути досить широкими (наприклад, між 10% і 90%), щоб привести до порушення принципу прозорості, а також щоб вони не надавали жодних цінних вказівок про справжню відносну важливість, яку державний замовник надає кожному використовуваному критерію.

Зважування різних критеріїв, які будуть застосовуватися для визначення найвигіднішої тендерної заявки, має бути здійснено з належною сумлінністю. Неналежне зважування призведе до проблем під час здійснення оцінки тендерних заявок і може призвести до того, що тендерна заявка, яка містить найкраще співвідношення ціни і якості, не буде вибрана.

Регресний порядок важливості застосовують у разі, коли зважування неможливе. Однією з причин, чому зважування не може бути можливим, є складність предмета закупівель.

Зобов'язання розкриття інформації щодо критеріїв для застосування визначення найвигіднішої пропозиції і щодо методів для їхнього застосування закликає державного замовника оголосити критерії, які представляють найвигіднішу тендерну заявку, а також їхню відносну вагу або регресний порядок важливості таких критеріїв (у разі, якщо, на думку державного замовника, зважування неможливо).

За винятком цих згаданих зобов'язань розкриття інформації щодо оцінювання, Директива спеціально не зобов'язує державного замовника заздалегідь оприлюднювати детальну методологію оцінювання. Проте якщо державний замовник має заздалегідь сформульовану детальну методологію оцінювання, то вона повинна бути повністю розкрита учасникам тендеру [4; 5].

Документи тендера повинні надати якомога більше прозорості, надаючи точну інформацію про оціноч-

ний процес, про фактори, які будуть прийняті до уваги (включаючи їх відносну вагу), а також про методологію, яка буде застосована для встановлення найвигіднішої тендерної заявки.

Це допоможе потенційним учасникам тендера в підготовці більш точних тендерних заявок і водночас зробить весь тендерний процес, включаючи процес оцінки, більш прозорим. Це також дасть змогу відповідним зацікавленим особам (зокрема, аудиторським органам чи іншим урядовим структурам) простежити за тендерним процесом, щоб встановити ситуації, за яких критерії та методології для оцінювання були розроблені або застосовані дискримінаційним способом.

Загальна стратегія, що стосується критеріїв присудження переможця закупівель, повинна встановлюватися до початку тендера. Наведені нижче елементи загальної стратегії визначають кілька головних пунктів, які можуть бути адресовані державним замовникам під час визначення загальної стратегії.

1) Вирішити застосовувати критерії присудження (критерій найнижчої ціни або критерій найвигіднішої пропозиції).

2) У разі вибору критерію найвигіднішої пропозиції:
– встановити окремі критерії, які будуть застосовуватися, а також їхню відносну вагу (або регресний порядок важливості, коли зважування не може бути застосоване з очевидних причин);

– у разі прийняття рішення розділити кожен критерій на субкритерії, встановити ці субкритерії та їхню відносну вагу в рамках ваги даного окремого критерію;
– після прийняття рішення про застосування більш детальної методології, чітко визначити її.

3) Встановити, згідно з вимогами чинного законодавства, де і як повинні бути розкриті такі елементи: використання критерію найнижчої ціни або критерію найвигіднішої пропозиції.

Висновки. Дослідження розвитку законодавства у сфері державних закупівель в частині формування критеріїв оцінки пропозицій учасників державних торгів показало доцільність та необхідність застосування міжнародної практики стосовно критеріїв визначення переможця державних закупівель.

Аналіз переваг та недоліків критеріїв найнижчої ціни та найвигіднішої пропозиції дав змогу визначити підходи для найефективніших закупівель, що дало можливість запропонувати загальну стратегію визначення критеріїв присудження переможця закупівель.

Застосування міжнародної практики визначення критеріїв оцінки визначення переможця торгів сприятиме вдосконаленню системи державних закупівель, підвищенню їхньої прозорості, розвитку конкурентного середовища національної економіки та ефективному використанню державних коштів.

Слід зазначити, що оцінка критеріїв визначення переможців може бути покладена в основу методології перевірки правомірності здійснення державних закупівель в процесі державного аудиту. Саме це й може стати темою подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Державні закупівлі в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpr.in.ua/news/55>.
2. Евросоюз меняет правила общественных закупок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://polpred.com/news/?cnt=53§or=6&page=4>.
3. Міняйло В. Аналіз і контроль процедур державних закупівель / В. Міняйло // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2009. – № 647. – С. 125–129.
4. Directive 2014/24 / EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18 / EC (Text with EEA relevance) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?Uri=uriserv:OJ.L_.2014.094.01.0065.01.ENG.
5. Directive 2014/25 / EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on procurement by entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors and repealing Directive 2004/17 / EC (Text with EEA relevance) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.094.01.0243.01.ENG.
6. International Standards of Supreme Audit Institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.issai.org/composite-347.htm>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.87:656.07

Жерлицин Д.М.,

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Мандра В.В.,

кандидат економічних наук, докторант,
ВНЗ Укоопспільки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЛОГІСТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКИМ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПОРТОМ

Жерлицин Д.М., Мандра В.В. Модель фінансової логістики в системі управління морським торговельним портом. У статті висвітлено принципи логістичного управління фінансовими потоками підприємства. Визначено особливості фінансової логістики морського торговельного порту. Розроблено системно-динамічну модель фінансової логістики морського торговельного порту. Сформульовано організаційні засади реалізації інструментів логістичного управління фінансовими потоками морського торговельного порту.

Ключові слова: логістичне управління, фінансовий потік, фінансова логістика, морський торговельний порт, системно-динамічна модель.

Жерлицын Д.М., Мандра В.В. Модель финансовой логистики в системе управления морским торговым портом. В статье освещены принципы логистического управления финансовыми потоками предприятия. Определены особенности финансовой логистики морского торгового порта. Разработана системно-динамическая модель финансовой логистики морского торгового порта. Сформулированы организационные основы реализации инструментов логистического управления финансовыми потоками морского торгового порта.

Ключевые слова: логистическое управление, финансовый поток, финансовая логистика, морской торговый порт, системно-динамическая модель.

Zherlitsyn D.M., Mandra V.V. Financial logistics model at the sea commercial port management system. The article highlights the principles of logistics management of the company's financial flows. Specific features of financial logistics of the sea commercial port are determined. The system dynamics model of financial logistics for the sea commercial port is proposed. The organizational bases for implementing instruments for the logistic management of the financial flows of the sea commercial port are formulated.

Key words: logistic management, financial flow, financial logistics, sea commercial port, system dynamics model.

Постановка проблеми. Процеси управління фінансовими потоками є суттєвою складовою системи менеджменту морського торговельного порту, що поєднує в собі функції логістичного центру та регіональної транспортно-вантажної системи. Діяльність відповідного підприємства щільно пов'язана внутрішньогосподарськими, регіональними та міжнародними фінансовими потоками; фінансовими ризиками та ймовірністю виникнення поточної заборгованості тощо. Тому системне вивчення проблем управління фінансовими потоками морського торговельного порту та їх подолання є актуальним питанням розвитку економіки України в умовах посилення міжнародних інтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження та вдосконалення систем управління фінансовими потоками є об'єктом розробок багатьох вчених-економістів та фінансових менеджерів. Зокрема, в класичних дослідженнях щодо управління

фінансовими потоками [2; 3; 5; 6; 10] визначена їх сутність, вони структуровані за видами економічної діяльності, визначені аналітичні та організаційні заходи щодо їх оптимізації. Проте класичні підходи до управління фінансовими потоками засновані на статичній інформації фінансового обліку та не дають можливості оперативного регулювання діяльності як суб'єкта господарювання, так і певних його підсистем.

З іншого боку, фінанси є невід'ємною складовою логістичних процесів, що, зокрема, реалізуються в межах морських торговельних портів. У класичних дослідженнях щодо теорії логістики та оптимізації ланцюгів постачань фінансові потоки розглядаються як процес руху допоміжного ресурсу [13; 14]. Згідно з твердженнями, що наведені у джерелах [1; 4; 9; 11; 12; 15], фінансовий потік може бути також розглянутий як відокремлений об'єкт регулювання, що додатково підтверджує актуальність завдань вдосконалення

та розвитку інструментів фінансової логістики під час управління морським торговельним портом.

Проте наявні розробки регулювання процесів фінансової логістики не враховують особливостей управління морським торговельним портом, а також у них відсутні постановки укрупнених моделей фінансової логістики, що і є завданням дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у формалізації підходів до логістичного управління фінансовими потоками морського торговельного порту на базі методів системної динаміки. Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань: уточнення особливостей управління фінансовими потоками морського торговельного порту; постановка задачі системно-динамічного моделювання процесів фінансової логістики підприємства; визначення організаційних засад та управлінських повноважень щодо реалізації заходів фінансової логістики в межах морського торговельного порту.

Виклад основного матеріалу. Специфіка управління фінансовими потоками в морських торговельних портах України визначається такими особливостями їх основної діяльності:

- переважно державна власність, що накладає додаткові обмеження на можливості залучення кредитних ресурсів, використання тимчасово вільних коштів, придбання матеріалів, залучення підрядників тощо;

- активна участь в експортно-імпортних операціях, що обумовлює необхідність окремого врахування валютних й інфляційних ризиків;

- безперервність процесів обслуговування та участь в укрупнених ланцюгах постачань, що у складних економічних умовах підвищує вірогідність ризиків виникнення заборгованості за операційною діяльністю.

Всі вказані специфічні особливості разом з класичними проблемами узгодження матеріальних і фінансових потоків суб'єктів господарювання [7] визначають необхідність та актуальність розробок з удосконалення наявних інструментів управління морським торговельним портом на принципах фінансової логістики.

Фінансова логістика як частина логістичного підходу до управління розглядається досить давно. Зокрема, в класичній теорії логістики фінанси є частиною загальної системи управління матеріальними потоками [14]. Проте в деяких сучасних дослідженнях фінансова логістика розглядається як специфічна система управління фінансовими потоками, що не завжди пов'язані з рухом матеріальних ресурсів, а саме в межах консолідованих груп підприємств [12], морських портів [15] тощо.

З урахуванням специфіки фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту фінансовий потік як об'єкт управління можна розглядати в межах таких підсистем:

- операційна діяльність з надання основних транспортно-вантажних послуг;

- операційна діяльність з надання супутніх послуг (наприклад, послуги транспортно-логістичних центрів або логістичних операторів);

- інвестиційна діяльність;

- фінансова діяльність та управління капіталом;

- діяльність з управління фінансовими потоками в іноземних валютах;

- діяльність з управління державними коштами.

З урахуванням вказаної декомпозиції доцільним є розроблення нових та вдосконалення діючих інстру-

ментів управління фінансовими потоками морського торговельного порту з використанням методів логістичного менеджменту, системно-динамічного моделювання та інформаційно-аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень.

Побудова укрупненої моделі управління процесами фінансової логістики морського торговельного порту визначається відповідними стратегічними орієнтирами, зокрема максимізацією обсягу валових надходжень або операційного прибутку. Подальша тактична й оперативна деталізація відповідних стратегічних показників вказує на необхідність у межах операційної діяльності вивчення та моделювання динаміки валового прибутку за рахунок оптимізації доходів (за видами діяльності), витрат (показників операційного левериджу, логістичних витрат та затримок у часі тощо) та робочого капіталу (показників оборотності, середньої вартості, левериджу робочого капіталу тощо).

Моделі інвестиційної та фінансової підсистем також зосереджують свою увагу на динаміці показників капіталу (середньозваженої вартості капіталу, витрат на його залучення, рентабельності використання тощо) та чистого прибутку (показників фінансового левериджу, втрат прибутку, розміру штрафних санкцій та витрат на регулювання).

Враховуючи вказані особливості процесів управління фінансовими потоками та принципи побудови системно-динамічних імітаційних моделей [6; 8], діаграму причинно-наслідкових зв'язків відповідної моделі фінансової логістики морського торговельного порту можемо представити в такому вигляді (рис. 1).

Ключові змінні та залежності системно-динамічної моделі фінансової логістики морського торговельного порту мають такі сутнісні значення.

Creating Value Function – функція, що формалізує умовний процес «виробництво» (створення продукту, надання послуг тощо). Для цілей моделювання діяльності морського торговельного порту в межах цієї функції узагальнюються результати операційної діяльності з надання основних та супутніх послуг. Функція залежить від темпових змінних, таких як постійні операційні витрати (*Fixed Operational Costs*), змінні операційні витрати (*Variable Operational Costs*), а також рівневих змінних, таких як робочий капітал (*Capital * Working Capital Weight*) та довгострокові активи (*Long Term Assets*). Тобто функція *Creating Value Function* є класичною мікроекономічною виробничою функцією з певними уточненнями.

Показники затримок у здійсненні операцій фінансової логістики визначають такими константами моделі:

- 1) *Delay in payment 1* – затримка в отриманні коштів від покупців та замовників;

- 2) *Delay in payment 2* – затримка за виплатами постачальникам, підрядникам та іншим отримувачам від порту коштів;

- 3) *Delay in payment 3* – затримка в отриманні коштів, що віднесені до збільшення капіталу;

- 4) *Delay in payment 4* – затримка в розрахунках за інвестиційним зобов'язанням порту;

- 5) *Delay in payment 5* – затримка в розрахунках за відсотками;

- 6) *Return on investment Delay* – затримка, що впливає на віддачу від реалізації інвестицій (термін накопичення інвестиційного потенціалу, наприклад, завер-

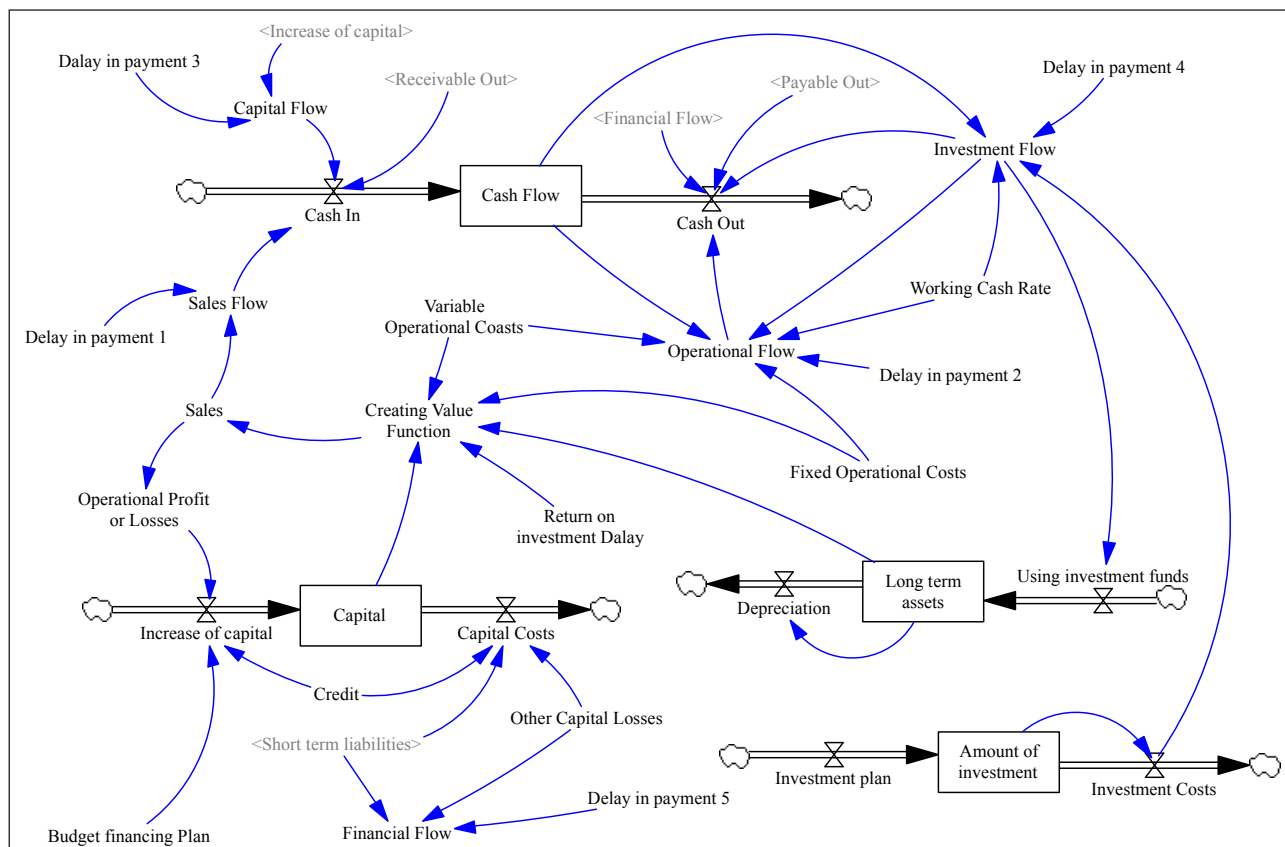


Рис. 1. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків моделі фінансової логістики морського торговельного порту (у нотаціях IIII Vensim)

шення будівництва причалів або їх переобладнання, введення в експлуатацію обладнання).

Ключові рівневі змінні моделі:

1) *Cash Flow* – залишки грошових (та прирівняних до них) коштів; це ключовий показник моделі, що збільшується за рахунок грошових надходжень від операційної діяльності (*Sales Flow*), збільшення капіталу (*Capital Flow*), а також зменшується під час фінансування операційних витрат (*Operational Flow*), інвестиційних витрат (*Investment Flow*) та сплати відсотків (*Financial Flow*);

2) *Capital* – капітал морського торговельного порту, що збільшується за рахунок прибутку (*Operational Profit or Losses*), бюджетного фінансування (*Budget financing Plan*), кредитів (*Credit*), а зменшується за рахунок збитків (*Operational Profit or Losses*), відсотків за кредитами ($Credit * Credit Rate$), короткостроковими зобов'язаннями ($Short term liability * Liability Rate$) та іншими втратами капіталу (*Other Capital Losses*);

3) *Long Term Assets* – залишки активної частини довгострокових активів, що впливають на рівень віддачі від використання ресурсів; показник збільшується на рівень профінансованих інвестицій (*Using investment funds*) та зменшується на рівень зносу активів (*Depreciation*);

4) *Amount of investment* – залишки запланованих, але не профінансованих інвестицій, що збільшуються на плановий рівень інвестицій (*Investment plan*) та зменшуються на рівень планових інвестиційних витрат (*Investment Costs*).

Залежності короткострокових змінних підсистеми фінансової логістики морського торговельного порту представлені на рис. 2.

Так, за даними рис. 2 видно, що в короткостроковій перспективі уточнюються зв'язки між показниками поточних зобов'язань (*Short term liabilities*) та боргових активів (*Short term assets*), що є регулюючими змінними та визначаються як різниця між фактичним значенням операційних, інвестиційних, фінансових потоків, а також потоків капіталу й доходів та їх профінансованої частини.

Використання запропонованої системно-динамічної моделі фінансової логістики морського торговельного порту дає змогу визначати плани фінансових потоків та здійснювати його оперативне уточнення.

Для цілей реалізації запропонованого підходу, а також впорядкування взаємовідносин, уточнення виконуваних робіт, поліпшення організації праці в частині управління процесами фінансової логістики морського торговельного порту наведемо розмежування відповідальності та повноважень ключових організаційних одиниць.

Директор затверджує загальну процедуру управління фінансовими потоками, організації процесів фінансової логістики та зміни до неї.

Заступник директора з економіки та фінансів визначає стратегічні показники щодо оцінки ефективності та результативності процесів фінансової логістики морського торговельного порту, здійснює загальний контроль за надходженнями та витратами коштів, несе відповідальність за фінансові документи, зокрема щодо проведення конкурсів з придбання матеріалів та обладнання за державні кошти.

Головний бухгалтер забезпечує оперативний контроль фінансових потоків, розрахунків, корегує поточні

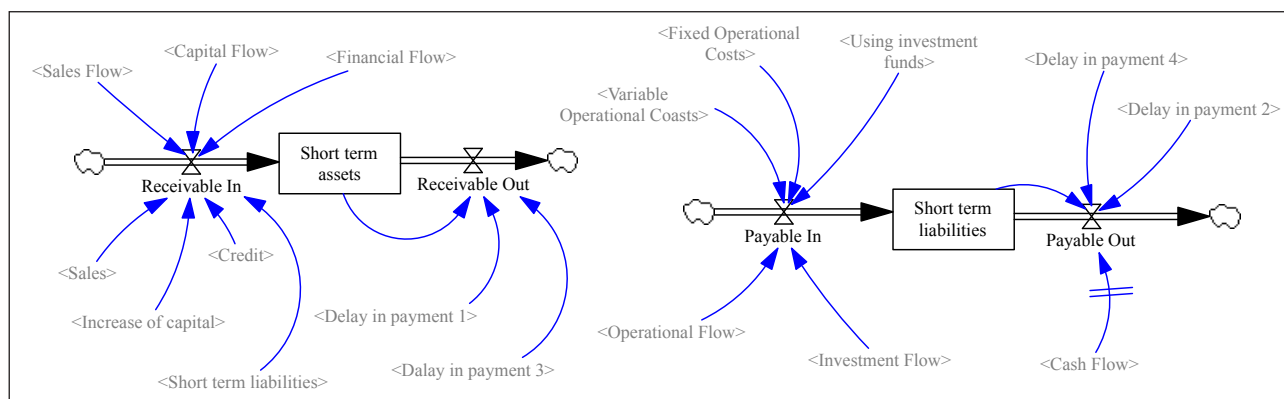


Рис. 2. Динаміка короткотермінових активів та зобов'язань моделі фінансової логістики морського торговельного порту (у нотаціях ППП VenSim)

зміни плану фінансових потоків та вносить відповідні рекомендації щодо вдосконалення процесів планування.

Вказані структурні одиниці відповідальні за затвердження та реалізацію вже затвердженого плану фінансових потоків. Оперативну діяльність з формалізації та оптимізації фінансових потоків за всіма видами діяльності (згідно із запропонованою моделлю) покладено на такі структурні підрозділи морського торговельного порту.

1) Фінансовий відділ – ключова ланка в системі управління процесами фінансової логістики морського торговельного порту. Здійснює узагальнення інформації з різних джерел (внутрішніх, зовнішніх); формалізує стратегічні, тактичні й операційні завдання щодо управління фінансовими потоками. Контролює виконання затвердженого плану надходжень і платежів, а також визначає необхідність корегування плану фінансових потоків.

2) Відділ договірної та тендерної роботи, що здійснює контроль за дотриманням умов договорів. У межах системи фінансової логістики відповідальний за узагальнення та формалізацію термінів розрахунків за договірними зобов'язаннями, визначення критеріїв проведення конкурсів на придбання активів і нормативних термінів їх введення в експлуатацію.

3) Відділ перспективного інвестиційного проектування та аналізу, що визначає напрями інвестиційної діяльності морського торговельного порту, контролює виконання платежів за укладеними договорами інвестиційної діяльності, формує реєстри платежів з інвестиційної діяльності тощо. В межах представленого підходу вказаний відділ відповідальний за узагальнення та формалізацію інформації щодо інвестиційних планів, термінів введення в експлуатацію новітніх активів та визначення планової ефективності їх використання.

4) Інші структурні підрозділи морського торговельного порту також включені до процесу управління фінансовими потоками в межах формування звітів щодо надходження матеріальних ресурсів, фактичного завершення процесів обслуговування, можливих затримок та відхилень від планових значень за технічними, організаційними та іншими чинниками.

Висновки. Таким чином, вдосконалення системи управління фінансовими потоками морського торговельного порту на принципах логістичного підходу до регулювання економічних процесів є актуальним завданням сучасної теорії і практики менеджменту. Морський торговельний порт як специфічна ланка господарської діяльності визначається специфічними особливостями управління фінансовими потоками, зокрема особливо враховуються державна форма власності, наявність міжнародних розрахунків та платежів у іноземній валюті, складність та багатостадійність процесів операційної діяльності. З урахуванням проведених досліджень запропонована системно-динамічна модель фінансової логістики морського торговельного порту, що поєднує в собі переваги системного підходу до управління економічними процесами та сучасні інструменти економетричного й фінансового аналізу. Визначено повноваження управлінського персоналу щодо реалізації запропонованої моделі в межах організаційної структури морського торговельного порту.

Представлені наукові результати є відправним пунктом щодо подальших досліджень сучасних підходів до управління морським торговельним портом, зокрема у вигляді побудови комплексної транспортно-логістичної моделі його взаємодії із замовниками послуг, транспортними компаніями та постачальниками ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Адамов Н.А. Логистическое управление финансовыми потоками организации / Н.А. Адамов // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 6. – С. 144–147.
2. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин / Г.М. Азаренкова. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 328 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К. : Эльга Ника-Центр, 2007. – 450 с.
4. Бондаренко О.С. Управление финансовыми потоками предприятий в условиях логистизации экономики : [монография] / О.С. Бондаренко. – К. : Кафедра, 2015. – 520 с.
5. Управление финансовыми потоками предприятия : [монография] / [Ю.М. Великий, О.В. Майборода, І.П. Косарева]. – Х. : ТОВ «Компанія СМІТ», 2010. – 274 с.
6. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками / А.Р. Горбунов. – М. : Глобус, 2004. – 240 с.
7. Жерліцин Д.М. Інноваційне управління фінансовою системою підприємства : [монография] / Д.М. Жерліцин ; за ред. Ю.Г. Лисенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 256 с.

8. Имитационное моделирование экономических систем : [учебное пособие] / [Ю.Г. Лысенко, Г.С. Овечко, А.В. Овечко и др.]. – 1-е изд. ; ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 259 с.
9. Концева В.В. Фінансові потоки в логістичних системах / В.В. Концева, С.С. Костенко // Вісник Національного транспортного університету. – 2009. – № 19. – С. 361–364.
10. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 119–127.
11. Покараева Н.Г. Финансовая логистика: вчера, сегодня, завтра / Н.Г. Покараева // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009. – № 2. – С. 127–130.
12. Сваталова Ю.С. Особенности управления финансовыми потоками логистической системы холдинга / Ю.С. Сваталова, Т.А. Козенкова // Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции, проблемы и стратегические приоритеты. – 2011. – № 4. – С. 147–152.
13. Supply chain logistics management / [D.J. Bowersox, D.J. Closs, M.B. Cooper]. – Vol. 2. – New York, NY : McGraw-Hill, 2002. – 402 p.
14. Fundamentals of logistics management / [D.B. Grant, D.M. Lambert, J.R. Stock, L.M. Ellram]. – McGraw-Hill/Irwin, 2005. – 512 p.
15. Supply Chain System Financial Logistics Funds Balance of Supply and Demand Based on the System Dynamics / [Y. Wang, D.L. Yu, Y.L. Peng, H.Y. Hao] // Wireless Communications, Networking and Mobile Computing, 2008. WiCOM'08. 4th International Conference on October, 2008. – P. 1–5.

УДК 004.852

Нємкова О.А.,
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Львівський інститут
Університету банківської справи
Смолинець Ю.А.,
аспірант кафедри економіки,
Львівський інститут
Університету банківської справи

МЕТОДИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ XSS-АТАК НА УРЯДОВИХ НАВЧАЛЬНИХ РЕСУРСАХ

Нємкова О.А., Смолинець Ю.А. Методи попередження XSS-атак на урядових навчальних ресурсах. У статті визначено фактори, що пояснюють причини XSS-атак, а також методи їх попередження на урядових навчальних ресурсах. Проаналізовано статистику кількості здійснених атак за 2016–2017 роки. Наведено приклади шкідливого коду для здійснення XSS-атак. Запропоновано систему заходів для уникнення XSS-атак.

Ключові слова: XSS, Cross-site-scripting, методи атак, урядові навчальні ресурси, попередження атак.

Нємкова О.А., Смолинець Ю.А. Методы предотвращения XSS-атак на государственных обучающих ресурсах. В статье определены факторы, которые объясняют причины XSS-атак, а также методы их предотвращения на государственных обучающих ресурсах. Проанализирована статистика количества произведенных атак за 2016–2017 годы. Приведены примеры вредного кода для осуществления XSS-атак. Предложена система мероприятий для устранения XSS-атак.

Ключевые слова: XSS, Cross-site-scripting, методы атак, государственные обучающие ресурсы, предотвращение атак.

Nemkova O.A., Smolynets Y.A. Methods of preventing XSS-attacks on government educational web-resources. In the article were defined factors, which can explain reasons of XSS-attacks and methods of preventing them on government educational resources. The statistics of the number of attacks carried out for 2016–2017 years was analyzed. Examples of malicious code are provided for performing XSS attacks. System of events for preventing XSS-attacks was suggested.

Key words: XSS, Cross-site-scripting, attack methods, government educational web-resources, preventing attacks.

Постановка проблеми. Сьогодні, у період стрімкого розвитку інформаційних технологій та мережі Інтернет, все більше створюється безліч веб-ресурсів різного призначення (від комерційних до навчальних).

Однак разом із розвитком технологій розвиваються і загрози, що можуть звести нанівець усю працю творців веб-ресурсів. Саме тому під час створення та підтримки веб-ресурсів важливим елементом його архі-

текстури є попередження та захист від хакерських атак. У статті розглянутий один із найнебезпечніших видів атак на інформаційні ресурси, а саме XSS-атаки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з даними “Akamai’s State of the Internet Security Report” кількість XSS-атак у першій чверті 2017 року зросла на 39% порівняно з 2016 роком, а частка таких атак на інформаційні ресурси становить 10% усіх хакерських атак у світі [1].

Результати цього дослідження свідчать про те, що під час розроблення великої кількості веб-ресурсів не враховується можливість хакерських атак, зокрема XSS. У Національній базі даних вразливостей (“National Vulnerabilities Database”), створеній за сприяння “NIST”, кількість XSS вразливостей зросла на понад ніж 200% порівняно з 2016 роком [2]. Ці дані ще раз демонструють нам, що безпека веб-ресурсів повинна бути на першому місці, особливо якщо це стосується урядових навчальних ресурсів, що можуть містити конфіденційну інформацію.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз одного з найпопулярніших видів хакерських атак та визначення методів протидії хакерським атакам, зокрема XSS.

Виклад основного матеріалу. XSS є найбільш поширеною атакою на веб-ресурси.

Атаки XSS виникають, коли додаток включає дані, що надаються користувачем, у сторінку, яка відправляється в браузер без належної перевірки або фільтрування змісту. Існують три відомі типи атак XSS:

- 1) збережені;
- 2) відображені;
- 3) атаки XSS, основані на об’єктній моделі документа (DOM).

Виявити більшість атак XSS досить легко за допомогою тестування або аналізу коду.

Основною метою XSS-атак є отримання контролю над віддаленою системою або з метою впровадження певного коду, або з метою отримання із сайту будь-яких конфіденційних даних (баз даних, номерів кредиток, адрес електронних скриньок тощо). Ця проблема зараз є дуже поширеною, адже найбільшою цінністю у сучасному світі є інформація. Інформація, що міститься на урядових навчальних ресурсах, є надзвичайно важливою, адже зазвичай під час реєстрації на навчальних ресурсах використовуються ті самі облікові записи користувачів, які необхідні для доступу до робочої інформації та кореспонденції, іншими словами, ті самі логін та пароль, які необхідні для доступу до робочого середовища держслужбовців. Саме за цією інформацією і полюють хакери, адже завдяки ним вони можуть отримати доступ до урядових даних. Безпека цих даних є задачею № 1 під час створення та розгортання веб-ресурсів, особливо урядових.

XSS-атака є одним з найулюбленіших видів атак у хакерів. Аббревіатура “XSS” розшифровується як “Cross Site Scripting”, або «міжсайтовий скриптинг». Першу літеру “C” замінили на “X”, оскільки аббревіатура CSS вже зайнята, позначає «Каскадні таблиці стилів» і застосовується у веб-програмуванні.

XSS-атака – це атака на вразливість, яка існує на сервері, що дає змогу впровадити в згенеровану сервером HTML-сторінку якийсь довільний код, в якому може бути взагалі все, що завгодно, а також передавати

цей код як значення змінної, фільтрація по якій не працює, тобто сервер не перевіряє цю змінну на наявність в ній заборонених знаків -, <, >, ‘, “. Значення цієї змінної передається від згенерованої HTML-сторінки на сервер в скрипт шляхом відправлення запиту.

На наступному кроці PHP-скрипт у відповідь на цей запит генерує HTML-сторінку, в якій відображаються значення потрібних зловмиснику змінних, а також відправляє цю сторінку на браузер зловмисника.

Тобто, кажучи простіше, XSS-атака – це атака за допомогою вразливостей на сервері на комп’ютери клієнтів.

XSS-атака найчастіше використовується для крадіжки Cookies. В них зберігається інформація про сесії перебування користувача на сайтах, що їй потрібно хакерам для перехоплення управління особистими даними користувача на сайті в межах, поки сесія не буде закрита сервером, на якому розміщено сайт. В Cookies зберігається зашифрований пароль, під яким користувач входить на даний сайт. За наявності необхідних утиліт хакери розшифровують даний пароль і отримують постійний і нічим необмежений доступ до акаунтів користувача на різних ресурсах.

Інші можливості XSS-атак.

1) Під час відкривання сторінки відкривається велика кількість непотрібних вікон.

2) Переадресація на інший сайт (наприклад, на сайт конкурента).

3) Завантаження на комп’ютер користувача скрипта з довільним кодом (навіть шкідливого) шляхом втілення посилання на виконуваний скрипт зі стороннього сервера.

4) Крадіжка особистої інформації з комп’ютера користувача, наприклад Cookies, інформації про відвідані сайти, версії браузера та операційної системи, що встановлено на комп’ютері користувача, IP-адреси комп’ютера користувача.

5) XSS-атака може бути проведена не лише через сайт, але й через вразливості в браузері чи інших клієнтах. Тому рекомендується частіше оновлювати використовуване програмне забезпечення.

6) Проведення XSS-атак через використання SQL-коду.

Можливостей у XSS-атак досить багато, зловмисник може опанувати особистою інформацією, а це дуже неприємно. До того ж XSS-атака завдає шкоди виключно клієнтським машинам, залишаючи сервер в повністю робочому стані, і в адміністрації різних серверів часом мало стимулів встановлювати захист від цього виду атак.

Розрізняють XSS-атаки двох видів: активні і пасивні. За першого виду атаки шкідливий скрипт зберігається на сервері і починає свою діяльність під час завантаження сторінки сайту в браузері клієнта. За другого виду атак скрипт не зберігається на сервері, а шкідлива дія починає виконуватися тільки в разі певної дії користувача, наприклад під час натискання на сформоване посилання [3].

Розглянемо приклади шкідливого коду на мові програмування PHP.

Наприклад, поле для вводу логіна користувача має такий вигляд:

```
<input name="username" value="<? echo $_GET ['username'] ?>">
```

Під час підтвердження входу на сайт ім’я користувача передається за допомогою параметрів \$_GET. Це

означає, що коли користувач натискає на кнопку входу на сайті, то формується відкритий запит, за якого всі параметри запиту є доступними (вони відображені в адресній стрічці браузера). Ця стрічка має такий вигляд:

`http://www.server.com/index.php?username="username"`

Цей спосіб запитів на сервер є досить небезпечним, адже для того, щоб отримати, наприклад, дані COOKIE, зловмиснику достатньо написати такий код в адресній стрічці:

`http://www.server.com/index.php?username=""><script>alert(document.cookie)</script>`

Після цього HTML-код сторінки міститиме шкідливий код і виглядатиме таким чином:

`<input name="username" value=""><script>alert(document.cookie)</script>>`

Цей код не нестиме жодної загрози користувачу, лише відобразить COOKIE користувача, однак цей приклад чітко демонструє можливості XSS-атак. Варто зауважити, що код може бути значно небезпечніше, і, наприклад, будучи вставленим на сторінку Гостьової книги сайту, він відобразить COOKIE усім користувачам, які відвідають цю сторінку.

Щоб забезпечити захист користувачів веб-ресурсу від такого типу вразливостей, достатньо фільтрувати запити на сервер, використовуючи синтаксис регулярних виразів:

`<?php`

`// Видаляємо всі символи крім букв та цифр`

`$username = preg_replace("/[a-z0-9]/i", "", $_GET['username']); ?>`

Також можна загострити увагу користувачів, додавши вивід повідомлення про заборонені символи у полі:

`<?php // Перевіряємо всі символи на літери та цифри if(!(preg_match("/^[a-z0-9]*$/i", $_GET['username']))) { header("plz_die.php"); } ?>`

Під час передачі даних на сервер варто приділяти увагу ВСІМ змінним, що передаються від користувача, а саме GET, POST, COOKIE, адже в будь-яку з них може бути вбудований шкідливий код. Особливу увагу варто надавати полям вводу паролів, оскільки в них не прийнято вводити різного виду обмеження.

Мова програмування PHP містить декілька функцій, які допомагають забезпечити захист веб-додатків. Однією з таких функцій є `htmlspecialchars()`, яка гарантує, що будь-який введений користувачем код (`javascript`, `php`) буде відображатись, але не буде виконуватись.

Синтаксис функції має такий вигляд:

`string htmlspecialchars (string str [, int quote_style [, string charset]])`

Через перший обов'язковий параметр `str` функції передається текст для обробки, який повертається після обробки як результат роботи.

Другий необов'язковий параметр `quote_style` задає режим обробки одинарних та подвійних лапок. За замовчуванням даний параметр відповідає константі

`ENT_COMPAT`, тобто в цьому режимі подвійні лапки замінюються символом `""`, при цьому одинарні лапки залишаються без змін. Крім цього параметр може приймати два інші значення: `ENT_QUOTES` та `ENT_NOQUOTES`. В першому випадку крім подвійних лапок обробці піддаються також одинарні лапки, які замінюються символом `"'`. Значення параметра `ENT_NOQUOTES` задає режим, в якому жоден з видів лапок не замінюється, тобто не потрапляє під обробку.

Останній параметр `charset` задає кодування, наприклад `"cp1251"` чи `"KOI8-R"`.

Ця функція призначена для відображення коду та HTML-розмітки на Web-сторінці, але введені користувачем дані варто пропускати через неї для запобігання неприємностей.

Іншою корисною функцією є `stripslashes()`, яка призначена для видалення зворотних слешів (бекслеші) та має такий вигляд:

`string stripslashes (string str)`

Функція приймає єдиний параметр `str` зі стрічкою для обробки. Результатом роботи функції є стрічка `str`, в якій видаляються екрануючі бекслеші (`'` перетворюються в `'`, подвійні бекслеші (`\`) перетворюються в одинарні (`)` тощо). [4]

Висновки. Сучасні методи атак на урядові веб-ресурси є основним елементом інформаційної зброї, за допомогою якої розгортається інформаційна війна у цифровому світі.

Атаки, що базуються на методі використання вразливостей коду, можна завжди попередити, якщо приділяти під час розроблення веб-ресурсу значну увагу безпеці та правильності написання коду. Як правило, такі методи атак на веб-ресурси мають успіх, якщо система захисту не була чітко спланована та реалізована з боку розробників.

Результати аналізу свідчать про те, що велика кількість веб-ресурсів, зокрема урядових, є незахищеними від XSS-атак, оскільки ця вразливість ігнорується на етапі розробки веб-ресурсу або під час планування робіт. Для того щоб запобігти XSS-атакам, розробникам слід виконати такі прості кроки.

1) Заборонити включення безпосередньо параметрів `$_GET`, `$_POST`, `$_COOKIE` в згенеровану HTML-сторінку. Рекомендується використовувати альтернативні функції і параметри.

2) Заборонити завантаження довільних файлів на сервер, щоб уникнути завантаження шкідливих скриптів. Зокрема, рекомендується заборонити завантаження на сервер файлів різних типів скриптів і HTML-сторінок.

3) Всі завантажені файли зберігати в базі даних, а не в файловій системі. Структури даних це не порушує (навіть навпаки), а проблем може бути значно менше.

Під час розширення функціональності сайту зростає можливість проведення XSS-атак, тому розширення слід проводити з обережністю і регулярним тестуванням [3].

Список використаних джерел:

1. Akamai's State of the Internet Security Report, Akamai [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.akamai.com/us/en/about/our-thinking/state-of-the-internet-report>.
2. The National Vulnerabilities Database, compiled by NIST [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nvd.nist.gov>.
3. Хакерська атака на сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://thelocalhost.ru/xakerskaya-ataka-na-sajt>.
4. Безпечне програмування PHP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.php.su/articles/?cat=security&page=012>.

Рак Ю.А.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЧИННИК ВИРОБНИЦТВА КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ¹

Рак Ю.А. Конкуренція як чинник виробництва консалтингових послуг. Стаття присвячена вивченню проблеми аналізу конкурентного середовища на ринку. Об'єктом дослідження вибрано ринок консалтингових послуг України, який є класичним прикладом ринку монополістичної конкуренції. У статті проведено аналіз впливу факторів на динаміку показників рівня розвитку конкуренції, виявлено основні тенденції на ринку, досліджено умови функціонування консалтингових компаній. Автором зроблено спробу розглянути конкуренцію як один з чинників виробництва. З цією метою побудовано економіко-математичну модель, в якій агрегований показник конкуренції враховано як одну зі змінних у виробничій функції. На основі результатів перевірки моделі та її апробації було зроблено висновки щодо наявності позитивного впливу конкуренції на приріст обсягів реалізації на ринку консалтингових послуг України.

Ключові слова: конкуренція, виробнича функція, моделювання, факторний аналіз, ринок консалтингових послуг.

Рак Ю.А. Конкуренция как фактор производства консалтинговых услуг. Статья посвящена изучению проблемы анализа конкурентной среды на рынке. Объектом исследования выбран рынок консалтинговых услуг Украины, который является классическим примером рынка монополистической конкуренции. В статье проведен анализ влияния факторов на динамику показателей уровня развития конкуренции, выявлены основные тенденции на рынке, исследованы условия функционирования консалтинговых компаний. Автором предпринята попытка рассмотреть конкуренцию как один из факторов производства. С этой целью построена экономико-математическая модель, в которой агрегированный показатель конкуренции учтен как одна из переменных производственной функции. На основе результатов проверки модели и ее апробации были сделаны выводы по поводу наличия положительного влияния конкуренции на прирост объемов реализации на рынке консалтинговых услуг Украины.

Ключевые слова: конкуренция, производственная функция, моделирование, факторный анализ, рынок консалтинговых услуг.

Rak Yu.A. Competition as a factor of consulting services' production. The article is devoted to the study of the problem of the analysis of the market competitive environment. The market of consulting services of Ukraine is chosen as a research object. This is a classic example of the market of monopolistic competition. In the article were analyzed factors influence on the indicators' dynamics of the level of competition development, revealed the main trends on the market, and researched the conditions of consulting companies' operation. The author attempts to consider competition as one of the factors of production. For this purpose, an economic-mathematical model was constructed. There was taken into account the aggregate indicator of competition as one of the production function's variables. Based on the results of model testing and its approbation, there were drawn conclusions about the positive impact of competition on the growth of sales volumes on the Ukrainian consulting services market.

Key words: competition, production function, modeling, factor analysis, consulting services market.

Постановка проблеми. З одного боку, конкуренція є мотиватором для бізнесу, чинником, що стимулює виробничу діяльність, але з іншого боку, значний приріст учасників ринку відкриває можливості для зловживань. Ця проблема актуалізується для ринків монополістичної конкуренції, до яких, власне, і відноситься ринок консалтингових послуг України. Модель монополістичної конкуренції є найбільш поширеною і особливо характерна для сфери послуг [1]. На таких ринках існує незначна можливість для окремої фірми контролювати ціну; виробники пропонують схожу, але не ідентичну диференційовану продукцію, яка відрізняється

якістю, оформленням, престижністю, умовами постпродажного обслуговування, географічним розташуванням до покупців, інтенсивністю реклами тощо.

Оскільки консалтингові послуги є різновидом довірчих благ, які характеризується проблемністю виміру їх якості, методи недобросовісної конкуренції перш за все будуть спрямовуватися на введення споживача в оману. Довіра споживача, безсумнівно, відіграє вагомую роль для розвитку ринку. Адже чим менше споживач відчуватиме позитивний ефект від застосування консалтингових послуг, тим менше користуватиметься ними в майбутньому. Для досліджуваного ринку характерним є те, що між купівлею послуги та відчуттю ефекту від її застосування може пройти суттєвий проміжок часу (інколи більше року). Така ситуація

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом (Ф70) Державного фонду фундаментальних досліджень.

створює умови для надання низькоякісних послуг від фірм, які існуватимуть на ринку недовго і націлені на одержання швидкого прибутку в короткий термін. При цьому подібна недобросовісна діяльність негативно впливає на весь ринок, адже втрачену довіру споживачів повернути дуже складно, а частина з них шукатиме адекватні заміники консалтингової послуги.

Формування ефективного конкурентного середовища є однією з найважливіших умов не лише оптимального задоволення потреб споживача, але й підвищення ролі та значення консалтингу для національної економіки. Виникає питання про те, наскільки позитивним є вплив конкуренції на розвиток ринку, чи виступає вона в ролі стимулюючого чинника виробництва консалтингових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведене дослідження було б неможливим без напрацювань таких відомих дослідників, як А. Маршал, А. Пігу, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Стіглер; а також праць таких вітчизняних вчених, як А. Герасименко, О. Гриценко, В. Лагутіна, В. Тимошенко, Ю. Уманців. Управлінське консультування як важливу сферу економічного життя вивчали, зокрема, Дж. Бейн, Е. Бейч, М. Кубр, Л.Д. Майстр, К. Макхем. Ринок консалтингових послуг України розглядали в своїх працях В. Верба, В. Давиденко, Т. Маляренко, О. Марченко, А. Павлуцький, Т. Решетняк, О. Рогальський, А. Тривайло, О. Трофімова, М. Шарко та інші вчені. Проте, недостатньо дослідженням залишається питання характеру впливу конкуренції на розвиток ринку консалтингових послуг. Нами буде зроблено спробу аналізу конкуренції як чинника виробництва на ринку консалтингових послуг України.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні чинників, які визначають динаміку показників рівня розвитку ринкової конкуренції, та виявленні впливу конкуренції на приріст обсягів виробництва та реалізації консалтингових послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток конкуренції на ринку консалтингових послуг, на нашу думку, доцільно досліджувати протягом останніх 20 років. Такий проміжок часу вибрано з огляду на те, що умови для розвитку ринку консалтингових послуг, такі як, зокрема, поява приватного сектору, перехід до ринкової економіки, демонополізація економіки, були створені в Україні фактично у другій половині 90-х років. Серед факторів, що головним чином впливають на розвиток конкуренції, можна виділити такі, як, зокрема, обсяг реалізованих консалтингових послуг; загальна кількість населення; загальна зайнятість населення; кількість зайнятих у сфері надання консалтингових послуг; кількість випускників ВНЗ III–IV рівнів акредитації, (млн. ос.); обсяг наукових досліджень; обсяг інвестицій на ринку консалтингових послуг; обсяг ВВП; рівень доходів населення; рівень інфляції; кількість продавців на ринку. Таблиця 1 ілюструє динаміку вибраних нами факторів, що визначають розвиток конкуренції на ринку консалтингових послуг України.

Позначимо Q обсяги реалізації консалтингових послуг в Україні (тис. грн.). Виокремимо фактори, які, на нашу думку, впливають на розвиток конкуренції на ринку консалтингових послуг України: A – загальна кількість населення, млн. ос.; B – кількість зайнятих у сфері надання консалтингових послуг, млн. ос.;

J – кількість випускників ВНЗ III–IV рівнів акредитації, млн. ос.; N – обсяг наукових досліджень, млн. грн.; I – інвестиції в основний капітал, млн. грн.; W – ВВП у розрахунку на одну особу, млн. грн.; Ip – індекс інфляції по відношенню до попереднього року, %.

Дослідження динаміки факторів дає змогу зробити певні висновки. Як бачимо, в період 1996–2016 років відбувається хвилюподібна зміна індексу інфляції. Спостерігається поступове зменшення кількості населення, а у 2017 році (станом на жовтень) кількість населення продовжувала зменшуватись, смертність все ще перевищувала народжуваність, існував від'ємний природний приріст населення [9]. Такі чинники, як ВВП в розрахунку на одну особу та інвестиції в основний капітал, зазнали значного впливу кризи. Зниження загальних макроекономічних показників в період дестабілізації економіки України негативно позначилося на обсягах ВВП. Приток інвестицій знизився внаслідок того, що з настанням кризи зросли ризики неповернення вкладених коштів, що змусило багатьох інвесторів зменшити обсяги капіталовкладень або відмовитися від інвестування взагалі.

Використавши інструменти статистичного пакета Statistica 6.1, ми побудували лінійні моделі залежності між наведеними чинниками та показниками рівня розвитку ринкової конкуренції, такими як індекс Херфіндаля-Хіршмана (HHI), індекс Джині (G), індекс обсягів виробництва (IQ), індекс Лернера (L), дисперсія (σ) та агрегований індекс розвитку конкуренції (ACI) [3–8]. Дослідивши зв'язок між заданими залежними та незалежними змінними, ми отримали низку рівнянь. Результати наведені в табл. 2.

Таблиця 2 характеризує результати дослідження моделей на адекватність. Як бачимо, для всіх рівнянь характерним є високий ступінь зв'язку залежної та незалежних змінних і низька середньоквадратична помилка, що свідчить про наявний вплив факторів на відповідні об'єкти дослідження. З дослідження можна зробити висновок, що кількість населення значним чином впливає на конкуренцію на ринку. Так, зі зростанням цього фактору всього на 1% індекс Херфіндаля-Хіршмана знизиться на 27%, індекс Джині – на 21%, показник дисперсії – на 66%, тобто позитивна демографічна динаміка сприяє розвитку конкуренції на ринку. З огляду на проведений аналіз обсяг наукових досліджень характеризує індекс Херфіндаля-Хіршмана (фактор надає близько 10% інформації про об'єкт дослідження), індекс зміни обсягу випуску (29,2%) та індекс Лернера (близько 2%), причому зростання зазначеного фактору призводить до незначного зниження рівня конкуренції в галузі (при зростанні чинника на 1% індекс Херфіндаля-Хіршмана зростає на 2%). Побудовані моделі демонструють, що найбільший вплив на розподіл ринкових часток спостерігається з боку таких факторів: кількість зайнятих у сфері надання консалтингових послуг, обсяг наукових досліджень та інфляція. Інакше кажучи, приріст працюючих в консалтингових компаніях збільшує імовірність зростання продуктивності праці та підвищення кількості кваліфікованих кадрів. Приріст обсягів наукових досліджень створює потенційну можливість для консалтингових компаній використати наукові доробки у власній практичній діяльності. Інфляція ж як об'єктивне економічне явище дає змогу одним компаніям обійти інших у конкурентній боротьбі. Фактично перерахо-

Таблиця 1

Фактори впливу на розвиток конкуренції на ринку консалтингових компаній України

Роки	Обсяги реалізації консалтингових послуг в Україні, млн. грн.	Загальна кількість, млн. осіб	Кількість зайнятих у сфері надання консалтингових послуг, млн. осіб	Кількість випускників ВНЗ III–IV рівнів акредитації, млн. осіб	Обсяг наукових досліджень, млн. грн.	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	ВВП у розрахунку на одну особу, млн. грн.	Індекс інфляції, %
	Q	A	B	J	N	I	W	In
1996	8,17	50,87	0,0001	0,15	1 111,70	78,12	0,002	139,70
1997	45,57	50,40	0,0003	0,16	1 263,40	12 401,01	0,002	110,10
1998	74,74	49,97	0,0005	0,19	1 269,00	13 958,21	0,002	120,00
1999	253,35	49,54	0,0009	0,21	1 578,20	17 552,00	0,003	119,20
2000	989,67	49,12	0,0012	0,24	1 978,40	23 629,10	0,003	125,80
2001	1 497,55	48,66	0,0013	0,27	2 275,00	32 573,11	0,004	106,10
2002	2 183,53	48,24	0,0014	0,31	2 496,80	37 178,24	0,005	99,40
2003	2 531,52	47,82	0,0015	0,36	3 319,80	51 011,28	0,006	108,20
2004	2 995,86	47,44	0,0016	0,42	4 112,40	75 714,31	0,007	112,30
2005	3 056,42	47,10	0,0017	0,32	4 818,60	93 096,08	0,009	110,30
2006	3 568,22	46,75	0,0019	0,37	5 354,60	125 254,01	0,012	111,60
2007	3 791,34	46,47	0,0021	0,41	6 700,70	188 486,20	0,015	116,60
2008	7 997,72	46,19	0,0024	0,47	8 538,90	233 081,62	0,020	122,30
2009	8 442,51	45,96	0,0022	0,51	8 653,70	151 777,60	0,020	112,30
2010	10 131,02	45,78	0,0024	0,53	9 867,10	135 430,00	0,024	109,10
2011	12 496,55	45,60	0,0023	0,54	10 349,90	259 932,30	0,028	108,00
2012	14 356,78	45,45	0,0023	0,53	11 252,70	293 691,90	0,031	100,60
2013	13 987,34	45,55	0,0025	0,52	12,34	242 648,20	0,032	99,70
2014	14 685,25	45,43	0,0022	0,50	14,26	212 645,30	0,035	112,10
2015	15 677,22	42,93	0,0021	0,50	14,57	279 686,60	0,044	148,70
2016	15 983,88	42,76	0,0021	0,50	15,02	310 298,10	0,052	113,90

Джерело: побудовано автором на основі зведення даних [9; 10]

Таблиця 2

Основні результати оцінки досліджуваних моделей

Показник	S	R ²	Незалежні змінні, що були виключені з рівняння внаслідок своєї незначущості	Найбільш впливові незалежні змінні
NNI	0,47	0,96	B, J, W	Q, A, N, I, In
G	0,006	0,98	Q, J, W, I	A, B, N, In
IQ	0,38	0,96	Q, J	A, B, N, I, W, In
L	0,003	0,97	A, In	Q, B, J, N, I, W
σ	0,06	0,95	Q, J, I, W	A, B, N, In
ACI ²	0,07	0,89	A, In, N	Q, B, J, I, W

Джерело: побудовано автором за допомогою пакета Statistica 6.1

вані фактори створюють передумови для виникнення конкурентних переваг, отже, сприяють нерівномірності розподілу ринкових часток.

Аналізуючи моделі, що описують індекс Лернера та індекс виробництва, тобто монопольну владу і можливість одержання монопольного прибутку, бачимо, що найбільший вплив на рівень ринкової конкуренції чинять такі фактори: динаміка обсягів реалізації, інвестиції в основний капітал та ВВП у розрахунку на одну особу. Більша ринкова частка підвищує рівень ринкової влади у фірми. Інвестиції в основний капітал сприяють підвищенню попиту на консалтингові послуги, отже, впливають на приріст обсягів ринку та ріст ринкових часток.

ВВП у розрахунку на одну особу фактично є показником добробуту: чим він вищий, тим більшою є потенційна потреба у споживанні консалтингових послуг.

Агрегований індекс розвитку конкуренції, відповідно до побудованої моделі, визначається такими чинниками, як обсяги виробництва консалтингових послуг, кількість зайнятих у сфері надання консалтингових послуг, інвестиції в основний капітал та ВВП у розрахунку на одну особу. Всі перераховані чинники знаходяться в оберненій залежності від результуючого показника. На ринку консалтингових послуг дрібні фірми все ще мають визначальний вплив на розвиток конкуренції та ринкових процесів загалом. Це пояс-

нюються перш за все їх значною кількістю та певною мірою тим, що кожна фірма (як фірма, що працює на ринку монополістичної конкуренції) має деяку монополістичну владу в межах встановлення умов реалізації власної унікальної продукції (консалтингової послуги або набору послуг). Нерівномірний розподіл ринкових часток відіграє ключову роль в динаміці ринкової конкуренції. При цьому перш за все завдяки кількості фірм на ринку консалтингових послуг України ринкове середовище залишається несприятливим для змов.

Наступним етапом нашого дослідження є вивчення впливу конкуренції на обсяги виробництва консалтингових послуг. Застосуємо факторний аналіз з метою глибшого дослідження обсягів виробництва продукції консалтингових компаній, використовуючи показник товарної продукції. Проаналізувавши обсяги виробництва на ринку консалтингових послуг, а також розглянувши основні показники конкуренції на ринку та зв'язки між ними, вважаємо, що доцільно дослідити взаємозв'язок між рівнем конкуренції на ринку та обсягами виробництва консалтингових послуг. З цією метою вважаємо за доцільне використати класичну виробничу функцію Кобба-Дугласа. Це дасть нам можливість побачити, які саме ресурси формують випуск продукції на ринку консалтингових послуг та як ринкова конкуренція впливає на обсяги виробництва. Праця і капітал – основні фактори класичної виробничої функції. Як показник праці в нашому дослідженні використовуємо кількість зайнятих у сфері надання консалтингових послуг, а як показник капіталу – інвестиції в основний капітал. Інвестиції були вибрані нами як фактор виробництва на ринку з таких причин. По-перше, згідно з даними компанії Міжнародна маркетингова група близько 0,2–0,8% загальних інвестицій щорічно йде на розвиток консалтингового бізнесу. По-друге, лівова частка інвестицій розподіляється на енергетику та промисловість, підприємства яких найчастіше стають клієнтами консалтингових компаній (рис. 1).

Як видно з рис. 1, лідируючі позиції належать галузям енергетики та нафтогазової промисловості. В цих галузях зосереджені гіганти сучасної промисловості, річні обороти яких є одними з найбільших в Україні. Близько 15% всіх клієнтів консалтингових компаній

складають підприємства фінансово сектору, і це здебільшого банки. Слід відзначити, що підприємства аграрного сектору (2,5%) практично не користуються послугами консалтингових компаній. На наш погляд, це пояснюється різними обсягами капіталовкладень, відмінною динамікою розвитку галузей тощо.

Наведене свідчить про можливість позитивного впливу інвестицій в основний капітал на процес виробництва консалтингових послуг. Конкуренцію прийнято вважати найбільш ефективною формою організації ринкових відносин. Встановлюючи наявність зв'язку між рівнем розвитку конкуренції та обсягами виробництва, розглядаємо конкуренцію як стимулюючу складову нарощування фірмами власних обсягів реалізації в процесі боротьби за більшу частку ринку. Таким чином, фактично досліджується вплив конкуренції на виробництво консалтингових послуг і висувається гіпотеза про наявність позитивного зв'язку між досліджуваними змінними.

Досліджуючи виробничу функцію, як показники, що характеризують рівень розвитку конкуренції, проаналізуємо індекс Херфіндала-Хіршмана, дисперсію часток, індекс Лернера та індекс Джині; результати кореляційно-регресійного аналізу цих залежностей заносимо до табл. 3.

Проведене дослідження показало, що залежність між результуючою змінною та показниками найкраще описує функція такого вигляду: $y = e^{ax}$. Дані, наведені в табл. 3, свідчать про наявність опосередкованого впливу з боку перших трьох факторів, а також про існування зв'язку між залежною змінною та дисперсією часток, що дуже близький до лінійного. Найбільш інформативними є показник дисперсії та індекс Джині, а найменш корисним з погляду оцінки впливу конкуренції на обсяги виробництва на ринку консалтингових послуг є індекс Лернера. Таким чином, можна зробити висновок, що загалом ступінь зв'язку всіх показників з обсягами виробництва вище середнього.

З метою врахування кожного з вибраних індексів під час дослідження виробничої функції на ринку консалтингових послуг зведемо їх до єдиного показника. Для цього використаємо агрегований показник (АСІ) оцінки рівня розвитку конкуренції на ринку [3]. Таким чином,

скориставшись розглянутими вище методами економетричного моделювання, отримали таку модель, що описує вплив конкуренції на процеси виробництва на ринку консалтингових послуг України:

$$\ln Q^3 = 1936 + 0,62N + 0,13ACI + 0,077 \ln B^{\frac{1}{3}} - 0,32 \ln In^{\frac{1}{3}} + U_{12},$$

де U_{12} – залишки моделі.

Дослідження моделі на адекватність дало такі результати: середньоквадратична помилка моделі становить $S = 46,49$, а коефіцієнт детермінації сягає 0,98. Це свідчить про високу тісноту зв'язку між досліджуваними змінними та наявність значного впливу з

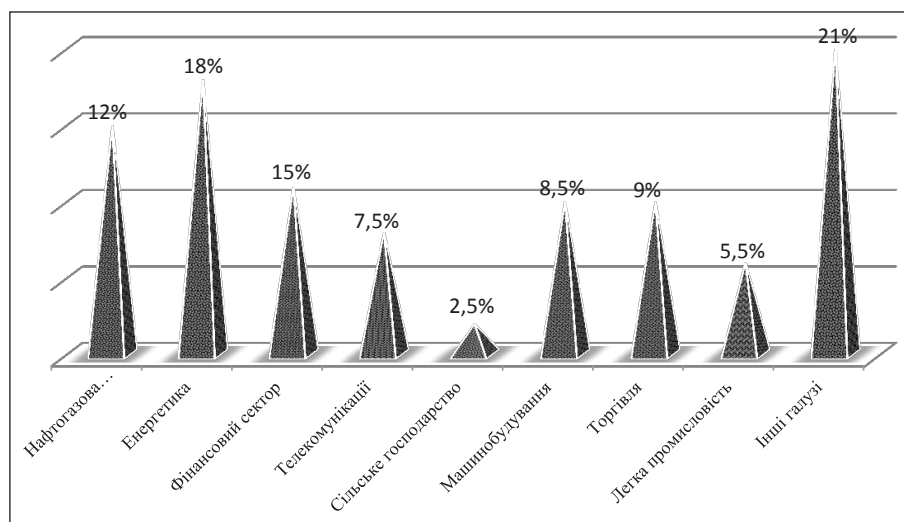


Рис. 1. Розподіл клієнтів консалтингових компаній за галузями економіки

Джерело: складено та розраховано автором на основі зведення даних [11]

Таблиця 3

**Порівняння результатів оцінки рівня конкуренції (на основі індексів)
на ринку консалтингових послуг на обсяги виробництва**

Показник	R^2	S	Інформаційна значимість показника	Вірогідність наявності економетричних проблем *
HHI	0,55	0,88	0,89	-----
L	0,54	0,94	0,69	0,01%
G	0,71	0,81	16,9	-----
σ	0,84	0,61	29,8	-----

* Обчислено за допомогою комп'ютерної програми ModelExpert

Джерело: побудовано автором за допомогою пакета Statistica 6.1

Таблиця 4

Результати дослідження моделі на адекватність

R=,98758262 R2=,97531943						
	БЕТА	Стд. Ош.	В	Стд. Ош.	t(10)	p-уров.
Св. член			1 936,044	435,7890	4,44262	0,001249
В	0,770314	0,158620	668,478	137,6503	4,85635	0,000665
N	0,622637	0,078204	0,053	0,0067	7,96173	0,000012
I	-0,316335	0,145336	-123,621	56,7960	-2,17658	0,054560
ACI	0,126111	0,055881	0,487	0,2157	2,25678	0,047628

Джерело: побудовано автором

боку факторів на результуючий показник. Вдалий вибір факторів моделі підтверджується відсутністю гетероскедастичності та автокореляції першого порядку, а також нульовою вірогідністю існування економетричних проблем. Одержана залежність свідчить про те, що агрегований індекс концентрації надає близько 30% інформації про процес виробництва консалтингових послуг, а за зростання конкуренції на 1%, значення результуючої змінної зростає на 19,1%, що фактично підтверджує нашу початкову гіпотезу про наявність позитивного впливу конкуренції на виробництво консалтингових послуг в Україні.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дали змогу виявити основні тенденції, характерні для ринку консалтингових послуг України на сучасному

етапі. Кількість населення суттєво впливає на конкуренцію на ринку. Приріст працюючих в консалтингових компаній збільшує ймовірність зростання продуктивності праці та підвищення кількості кваліфікованих кадрів. Приріст обсягів наукових досліджень створює потенційну можливість для консалтингових компаній використати наукові доробки у власній практичній діяльності. Нерівномірний розподіл ринкових часток відіграє ключову роль в динаміці ринкової конкуренції. При цьому перш за все завдяки кількості фірм на ринку консалтингових послуг України ринкове середовище залишається несприятливим для змов. За допомогою методів економіко-математичного моделювання встановлено, що конкуренція чинить позитивний вплив на розвиток ринку консалтингових послуг України.

Список використаних джерел:

1. Бородин М. Современные тенденции развития сферы услуг и перспективы формирования кластеров / М. Бородин // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1 (45). – С. 188–190.
2. Гриценко Е. Особенности конкуренции на рынке консалтинговых услуг Украины / Е. Гриценко, Ю. Рак // Современная конкуренция. – 2013. – № 1 (37). – С. 69–88.
3. Гриценко О. Оцінка рівня розвитку ринкової конкуренції / О. Гриценко, Ю. Рак // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2012. – № 1. – С. 29–36.
4. Рак Ю. Методика оцінки рівня розвитку конкуренції на основі кореляційно-регресійного аналізу (на прикладі ринку консалтингових послуг України) / Ю. Рак // Розвиток конкуренції в умовах глобалізації : тези всеукраїнської науково-практичної конференції. – Мукачеве, 2013. – С. 56–63.
5. Рак Ю. Роль інституту довіри для розвитку конкуренції на ринку / Ю. Рак, І. Лазебна // Економічна політика в контексті міжнародного співробітництва : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 22–23 серпня 2014 року). – Дніпропетровськ, 2014. – С. 82–85.
6. Bikker J.A Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Revue of the Literature / J.A. Bikker, K. Haaf // Economic and Financial Modeling. – Summer, 2002. – 46 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.researchgate.net/publication/4810038_Measures_of_competition_and_concentration_in_the_banking_industry_a_review_of_the_literature/file/60b7d52af2e658d68a.pdf.
7. Hannah L. Concentration in modern industry. Theory, measurement and UK experience / L. Hannah, J.A. Kay. – London, 1977. – P. 56–83.
8. Some notes on applying the Herfindahl-Hirschman index / [A. Matsumoto, U. Merlone, F. Szidarovszky] // Applied Economics Letters. – 2011. – P. 1–4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.tamacc.chuo-u.ac.jp/keizaiken/discussno118.pdf>.
9. Дані Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
10. Огляди ринку консалтингових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.marketing.vc; для доступу до інформ. ресурсів необхідна авторизація.
11. Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.management.com.ua.

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 3 (42) 2017

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Засновник і видавець:

Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,93

Підписано до друку: 30.11.2017 р. Замов. № 03.11/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.