

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 17

Частина 1

Ужгород-2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Ludmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 1 від 25 січня 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| Аберніхіна І. Г., Валенюк Н. В., Суботіна Г. О. ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА ТЕПЛОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА РАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ..... | 6 |
| Аверіхіна Т. В., Пейчева Л. В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... | 12 |
| Бабій І. В. МІСЦЕ КОНТРОЛІНГУ ПОКАЗНИКІВ ЗЕД У ПРОГНОЗУВАННІ ОБСЯГІВ РОЗШИРЕННЯ СЕГМЕНТІВ ЗОВНІШНЬОГО РИНКУ..... | 16 |
| Бєлобородова М. В. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 20 |
| Бугасько Н. М. ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА..... | 24 |
| Буколова В. В. ПЕРЕДУМОВИ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ..... | 29 |
| Васюник Т. І. АМОТИЗАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК У СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ | 33 |
| Вітько Д. О. ДЕТЕРМІНАНТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 36 |
| Гаєвський В. В. НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ЯК ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ..... | 41 |
| Газуда Л. М., Герцег В. А. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ | 47 |
| Дубовик Т. В., Гамова І. В. МІЖНАРОДНА ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ | 51 |
| Гаращук О. В., Куценко В. І. НОВІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ..... | 56 |
| Гончар М. Ф. СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТРУМЕНТІВ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ..... | 60 |
| Горбачова О. М., Сухопер Я. І. ШЛЯХИ РОЗШИРЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ..... | 65 |
| Горшкова Л. О. РОЗВИТОК ВИННОГО ТУРИЗМУ ЯК СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ВИДУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... | 68 |

| | |
|--|-----|
| Гріненко А. Ю. ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ | 72 |
| Грущинська Н. М. ТЕНДЕНЦІЇ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ: МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ГЕОПОЛІТИКА..... | 77 |
| Гудзь Ю. Ф., Тузова К. О. СУЧАСНІ КРИЗОВІ ЯВИЩА В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ..... | 81 |
| Гук О. В., Тищенко О. М. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... | 87 |
| Гуштан Т. В. МАТРИЧНИЙ АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ..... | 90 |
| Денисов О. Є. ОСНОВНІ МЕТОДИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ..... | 95 |
| Духновська Л. М., Павлов В. С. ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ..... | 100 |
| Єлейко І. В., Остапів Х. П. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ | 103 |
| Жиленко К. М. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ ТНК У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... | 108 |
| Кайдаш О. В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ..... | 113 |
| Петренко В. С., Карнаушенко А. С. МОТИВАЦІЯ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... | 118 |
| Касич А. О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ..... | 122 |
| Колупаєва І. В. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ТА КАПІТАЛІЗАЦІЇ СИНТЕЗОВАНОГО КАПІТАЛУ..... | 126 |
| Кондукоцова Н. В. ПРОГРАМУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ..... | 131 |
| Лазнева І. О. АНАЛІЗ ЗАГАЛЬНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ТА СТРУКТУРИ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ | 135 |

| | |
|--|-----|
| Леоненко П. М., Краус Н. М., Краус К. М. ДОСЛІДЖЕННЯ І РОЗРОБКИ У СЕКТОРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ..... | 140 |
| Маказан Є. В. ОСНОВИ МЕТОДОЛОГІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ..... | 145 |
| Мардус Н. Ю. ПРОЦЕС ТОВАРНО-ГРОШОВИХ ВІДНОСИН У КОНЦЕПЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ..... | 149 |
| Мартин О. М. ПОЖЕЖНА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ: ЇХ АНАЛІЗ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК..... | 153 |
| Мастюк Д. О. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ТОВАРИСТВ..... | 158 |
| Меліхова Т. О. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» | 167 |
| Трохимець О. І., Рябченко К. М. ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ | 171 |
| Кабанова О. О. ОЦІНКА НАЦІОНАЛЬНИХ БРЕНДІВ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ | 179 |
| Баранова В. В. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА | 186 |

Аберніхіна І. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національної металургійної академії України
Валенюк Н. В.
старший викладач кафедри фінансів
Національної металургійної академії України
Суботіна Г. О.
асистент кафедри фінансів
Національної металургійної академії України

Abernikhina I. G.
Ph.D Candidate in Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Finance
National Metallurgical Academy of Ukraine
Valeniuk N. V.
Senior Lecturer of the Department of Finance
National Metallurgical Academy of Ukraine
Subotina G. O.
Assistant of the Department of Finance
National Metallurgical Academy of Ukraine

ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА ТЕПЛОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА РАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ

REDUCTION OF THE COST OF PRODUCTION OF SERVICES OF THE ENTERPRISE OF HEAT ECONOMY AT THE EXPENSE OF INVESTMENT PROGRAM

Анотація. Статтю присвячено проблемі зниження собівартості послуг підприємства централізованого теплопостачання. На основі проведеного дослідження виявлено основні причини кризового стану систем централізованого теплопостачання в Україні. Досліджено напрями зниження собівартості послуг конкретного підприємства теплового господарства. Розроблено пропозиції щодо модернізації та оновлення системи теплозабезпечення.

Ключові слова: собівартість виробництва послуг, підприємство теплового господарства, короткострокові інвестиційні програми.

Постановка проблеми. За сучасних умов діяльності підприємств теплового господарства такі фактори, як знос основних фондів, застаріла структура генерації, дефіцит енергетичної сировини, значні втрати теплової енергії, призводять до зниження показників якості, надійності та економічності постачання теплоресурсів споживачам.

Основними причинами кризового стану систем централізованого теплопостачання України є: зменшення обсягів збуту теплової енергії підприємств централізованого теплопостачання; відсутність гарячої води централізованого постачання в більшості міст України; масова втрата економічної ефективності підприємств теплових мереж, хронічна заборгованість споживачів без надій на погашення боргу; критичний (до 80%) знос основних фондів підприємств теплових мереж, особливо трубопровідних систем; відмова держави у фінансуванні модернізації систем теплопостачання за відсутності коштів у місцевих бюджетах і підприємств теплових мереж [1].

Аналіз діяльності підприємств галузі теплопостачання України показав, що найбільше значення для модернізації мають такі технології: глибока утилізація теплоти відхідних газів котлоагрегатів, що забезпечує економію палива до 12%; когенераційні установки – системи комбінованого виробництва електричної та теплової енергії з урахуванням екологічного аспекту від їх упровадження; використання попередньо ізольованих труб під час модернізації

тепломереж, які мають здатність практично повністю ліквідувати втрати теплової енергії під час її транспортування; широкомасштабне застосування приладів обліку та регулювання споживання тепла [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема, що розглядається у статті, досліджується в сучасних наукових публікаціях. Зокрема, питання модернізації та інвестиційної привабливості підприємств житлово-комунальної сфери досліджено в роботах Є.В. Агітаєва [2] та О.Ю. Амосова [3]; напрями та шляхи зниження собівартості продукції та послуг, у тому числі на підприємствах теплового господарства, досліджено в роботах В.Ю. Петринки [5], О.В. Усатенко [6].

Мета статті полягає у розробленні пропозицій щодо модернізації та оновлення системи теплозабезпечення з урахуванням новітніх технологій, спрямованих на ресурсозбереження і, як наслідок, на зниження собівартості послуг підприємства теплового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз статистичних даних свідчить про наявність постійно зростаючих утрат теплової енергії в розмірі 15% від загальної кількості відпущеної теплової енергії, що в середньому становлять 13 млн. Гкал на рік. Великі обсяги втрат тепла в теплових мережах пов'язані з їх незадовільним фізичним станом: сьогодні зношеність магістральних і розподільчих мереж досягає 70% їх загальної протяжності. Тех-

нічний стан теплових мереж багатьох населених пунктів незадовільний: теплоізоляція відсутня, в осінньо-весняний період теплові мережі затоплюються водою, що призводить до збільшення втрат і підвищення витрати палива; відсутність підготовки води на котельнях призводить до значної корозії і зниження довговічності теплових мереж. Майже 40% теплових пунктів перебувають в аварійному стані, що призводить до постійних перебоїв у гарячому водопостачанні та перевитрат паливно-енергетичних ресурсів. Переважна більшість теплоджерел країни використовує природний газ і мазут, що визначає високу залежність їх економіки від кон'юнктурних коливань зовнішніх ринків нафти і газу [1].

Стан технологічного обладнання та систем розповсюдження теплової енергії безпосередньо впливає на вартість послуги. У структурі собівартості 1 Гкал найбільша частка витрат, пов'язаних із виробництвом тепла, припадає на паливо (55%). Це пов'язано з втратами теплової енергії під час виробництва і транспортування і з вартістю енергоносіїв, тобто основною причиною витрат палива є низький коефіцієнт корисної дії обладнання. Більшість систем централізованого теплопостачання використовує морально застарілі групові і центральні тепловитрати, має недосконалі системи регулювання відпуску теплової енергії за температурою повітря [3].

Змінити наявну ситуацію можливо за рахунок освоєння новітніх технологій та ощадливого використання власних енергетичних ресурсів. Ресурсозбереження на сучасному етапі – це не тільки ощадливе використання ресурсів, а й технічна, економічна і соціальна політика, що передбачає новий погляд на наявну техніку генерації, розподілу та використання ресурсів.

У статті пропонується дослідити напрями зниження собівартості послуг підприємства теплового господарства в умовах комунального підприємства «Теплоенерго» Дніпропетровської міської ради за рахунок упровадження короткострочкових інвестиційних програм протягом 2018–2019 рр.

Запропонована інвестиційна програма передбачає такі заходи [4]:

– за ліцензійною діяльністю з виробництва теплової енергії: реконструкція котлів із заміною паливних пристроїв на паливкові пристрої типу СНП на котлах

ПТВМ-50, ПТВМ-30М та ТВГМ-30М у чотирьох котельнях підприємства; реконструкція котлів ТВГ-8 із заміною паливних пристроїв на паливкові пристрої типу СНП з установленням частотного регулювання на димовсмоктувачах у п'яти котельнях підприємства; реконструкція вузлів обліку із заміною лічильників газу в 40 котельнях підприємства;

– за ліцензійною діяльністю з транспортування теплової енергії: реконструкція магістральних трубопроводів опалення із заміною трубопроводів на попередньо ізольовані та зачинення однієї котельні з реконструкцією теплових мереж загальною протяжністю 6 125,4 м (в однотрубному вимірі).

На рис. 1 надано структуру собівартості, яка свідчить про те, що найбільшу частку в собівартості займають прямі матеріальні витрати, серед яких найбільшу частку посідає саме паливо (66,67%), тому запропонована інвестиційна програма, що спрямована на зниження собівартості, є актуальною для даного підприємства.

У межах інвестиційної програми з виробництва теплової енергії пропонується проведення реконструкції котлів КП «Дніпропетровські міські теплові мережі» із заміною паливних пристроїв на паливкові пристрої типу СНП у котельнях м. Дніпро за сьома визначеними об'єктами.

Сьогодні в котельнях встановлено газомазутні паливники типу ДКЗ застарілої конструкції з низьким ККД та відсутністю регулювання тиску газу. В табл. 1 та 2 авторами надано порівняльні характеристики паливників, що встановлено, та тих, що планується встановити, відповідно за визначеними об'єктами.

Вартість палива в прогностичному періоді обрана на рівні 6 грн./тис. м³ [7]. Розрахунок річного зниження собівартості за рахунок зниження витрат палива надано в табл. 3.

Таким чином, проведення реконструкції котлів на п'яти котельнях підприємства із заміною паливних пристроїв на паливкові пристрої типу СНП призведе до загального річного зниження собівартості 15 381,60 тис. грн.

Проектом реконструкції котлів ТВГ-8М, окрім заміни існуючих паливників на паливкові пристрої типу СНП, передбачається встановлення частотних перетворювачів, які призначені для управління і регулювання швидкості

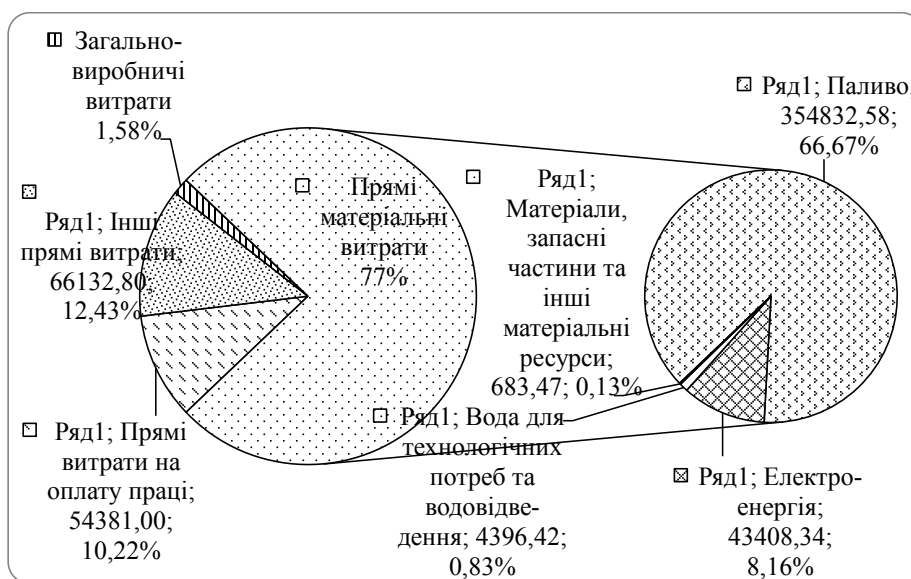


Рис. 1. Поточна структура собівартості КП «Теплоенерго»

Джерело: складено авторами за [7]

Технічні характеристики пальників ДКЗ та СНП

| Параметри | Існуючий пальник ДКЗ А-6457-1(2) | Запропонований пальник пристрій типу СНП-44 (котел ПТВМ-30М) |
|--|----------------------------------|--|
| об'єкт №1 | | |
| Рік встановлення | 1982 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 6,6/6,2 | 4,48/9,6 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 2500 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 92,15 | 95,77 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис. м ³ | 9 751,4 | 9 383,0 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 368,4 тис. м ³ /рік | |
| об'єкт №2 | | |
| Рік встановлення | 1974 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 6,6/6,2 | 4,48/9,6 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 2500 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 92,82 | 96,05 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис. м ³ | 21 479,8 | 20 756,1 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 723,7 тис. м ³ /рік | |
| об'єкт №3 | | |
| Рік встановлення | 1986 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 6,6/6,2 | 4,48/9,6 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 2500 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 91,95 | 95,25 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис. м ³ | 24 950,9 | 24 087,3 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 863,6 тис. м ³ /рік | |
| об'єкт №4 | | |
| Рік встановлення | 1989 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 6,6/6,2 | 4,48/9,6 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 2500 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 92,79 | 94 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис. м ³ | 23 706,1 | 23 400,4 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 305,7 тис. м ³ /рік | |

Джерело: розроблено авторами

Технічні характеристики пальників ДКЗ та СНП

| Параметри | Існуючий подовий пальник | Запропонований пальниковий пристрій типу СНП-33 (ТВГ-8) |
|--|-------------------------------|---|
| об'єкт №1 | | |
| Рік встановлення | 1978 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 2,5 | 2,52/5,4 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 1000 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 92,15 | 92,36 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис. м ³ | 11 311,6 | 11 286,0 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 25,6 тис. м ³ /рік | |
| об'єкт №3 | | |
| Рік встановлення | 1999 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 2,5 | 2,52/5,4 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 1000 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |

| | | |
|---|--------------------------------|----------|
| ККД котлів, % | 91,95 | 92,1 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис.м ³ | 24950,9 | 24910,9 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 40 тис. м ³ /рік | |
| об'єкт №5 | | |
| Рік встановлення | 1985 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 2,5 | 2,52/5,4 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 1000 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 89,17 | 90,31 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис.м ³ | 5 847,1 | 5 773,1 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 74 тис. м ³ /рік | |
| об'єкт №6 | | |
| Рік встановлення | 1975 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 2,5 | 2,52/5,4 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 1000 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 88,77 | 89 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис.м ³ | 1 515,7 | 1 511,8 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 3,9 тис. м ³ /рік | |
| об'єкт №7 | | |
| Рік встановлення | 1978 | 2017 |
| Теплова потужність, МВт | 2,5 | 2,52/5,4 |
| Тиск газу, мм. в. ст. | 1000 | 500/2500 |
| Коефіцієнт надлишку повітря | 1,1 | 1,01 |
| ККД котлів, % | 90,09 | 92,33 |
| Витрати палива котельнею за рік, тис.м ³ | 6537,4 | 6378,7 |
| Автоматичне керування ТП | - | + |
| Річна економія, тис. м ³ /рік | 158,7 тис. м ³ /рік | |

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Річне зниження собівартості за рахунок реконструкції котлів на п'яти котельнях підприємства

| Напрямок зниження собівартості | Економія палива, тис. м ³ /рік | Прогнозна вартість палива, грн./тис.м ³ | Річна економія палива, тис. грн. |
|--|---|--|----------------------------------|
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №1 (2 котли ПТВМ-30М) | 368,4 | 6,00 | 2210,40 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №2, (5 котлів ПТВМ-30М) | 723,7 | 6,00 | 4342,20 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №3, (2 котли ПТВМ-30М, 1 котел ТВГМ-30М) | 863,6 | 6,00 | 5181,60 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №4 | 305,7 | 6,00 | 1834,20 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №1, (встановлення частотного регулювання на димовсмоктувачах у котельні) | 25,6 | 6,00 | 153,60 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №1 (встановлення частотного регулювання на димовсмоктувачах в котельні) | 40 | 6,00 | 240,00 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №5, (встановлення частотного регулювання на димовсмоктувачах у котельні) | 74 | 6,00 | 444,00 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №6, (встановлення частотного регулювання на димовсмоктувачах в котельні) | 3,9 | 6,00 | 23,40 |
| Зменшення собівартості за рахунок реконструкції котлів за об'єктом №7, «Сокіл», (встановлення частотного регулювання на димовсмоктувачах у котельні) | 158,7 | 6,00 | 952,20 |
| ВСЬОГО | 2563,60 | 6,00 | 15381,60 |

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Розрахунок річної економії електроенергії в котельнях

| Об'єкти | Витрати електроенергії до введення інвестиційної програми, кВт/год. | Витрати електроенергії після встановлення палинкових пристроїв типу СНП, кВт/год. | Економія електроенергії, кВт/год. | Річна економія, тис. грн. |
|-----------|---|---|-----------------------------------|---------------------------|
| Об'єкт №1 | 33 127 | 29 575 | 3 552 | 5,85 |
| Об'єкт №2 | 62 856 | 52 838 | 10 018 | 16,50 |
| Об'єкт №3 | 49 340 | 41 701 | 7 639 | 12,58 |
| Об'єкт №4 | 16 986 | 13 425 | 3 561 | 5,86 |
| Об'єкт №7 | 101 122 | 90 200 | 10 922 | 17,99 |
| Всього | 263 431 | 227 739 | 35 692 | 58,78 |

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 5

Розрахунок економії за рахунок реконструкції магістрального трубопроводу

| Напрямок зниження собівартості | Втрати теплової енергії через існуючі трубопроводи, Гкал | Втрати теплової енергії через нові попередньо ізовані трубопроводи, Гкал | Економія, Гкал | Економія, тис. грн. |
|---|--|--|----------------|---------------------|
| Реконструкція магістрального трубопроводу від ТРП-5 з заміною трубопроводів на попередньо ізовані | 589,44 | 243,5 | 345,94 | 324,27 |

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 6

Вартість фінансування інвестиційної програми

| Найменування заходів | Вартість заходів, тис. грн. | Відсоток вартості заходів, % |
|--|-----------------------------|------------------------------|
| Реконструкція котлів із заміною палинкових пристроїв на котлах ПТВМ-50, ПТВМ-30М та ТВГМ-30М у чотирьох котельнях | 13 318,52 | 57,59% |
| Реконструкція котлів ТВГ-8 із заміною палинкових пристроїв та встановленням частотного регулювання на димовсмоктувачах у п'яти котельнях | 3 262,59 | 14,11% |
| Технічне переоснащення теплових мереж загальною протяжністю 6125,4 м | 6 544,91 | 28,30% |
| Всього: | 23 126,02 | 100,00% |

Джерело: розроблено авторами

обертання електричних двигунів. За частотного регулювання електроприводу частотний перетворювач Delta Electronics за допомогою широтно-імпульсної модуляції (ШІМ) формує на своєму виході таку трифазну напругу, за якої електродвигун обертається із заданою частотою,

що призводить до економії електроенергії. Вартість електроенергії для розрахунку суми економії обрано на рівні 1,6468 грн./кВт [8]. У табл. 4 представлено розрахунок річної економії електроенергії в котельнях за переліченими об'єктами.

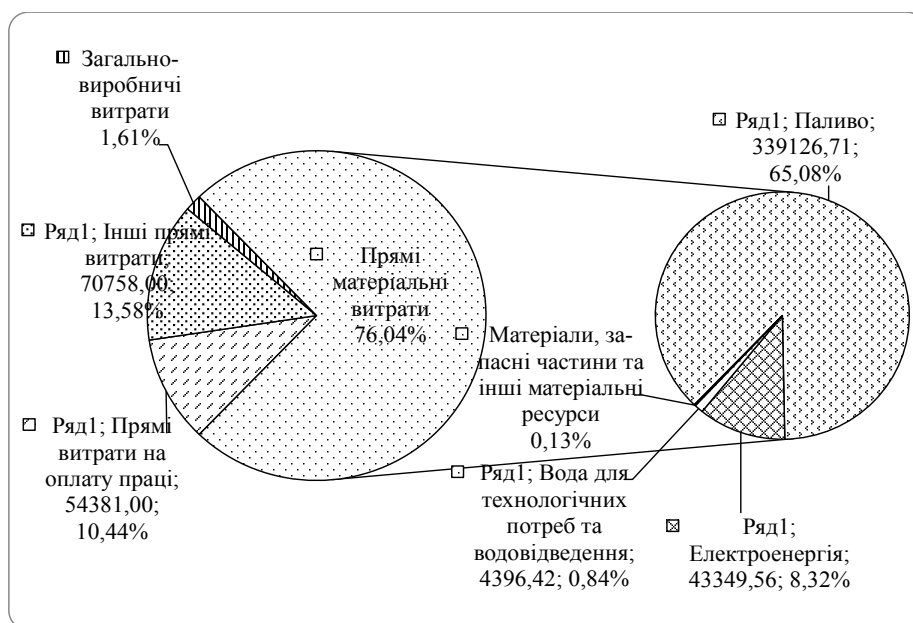


Рис. 2. Прогнозна структура собівартості послуг КП «Теплоенерго»

За результатами розрахунків видно, що у разі встановлення частотного перетворювача Delta Electronics скоротяться річні витрати електроенергії на 58,78 тис. грн. Реконструкція магістрального трубопроводу від ТРП-5 із заміною трубопроводів на попередньо ізольовані. Даним проектом передбачена заміна трубопроводів d426мм-1112 п.м (в однотрубному обчисленні). У табл. 5 надано розрахунок економії за рахунок реконструкції магістрального трубопроводу.

Втрати теплової енергії через наявні трубопроводи – 589,44 Гкал та через нові – 243,5 Гкал. Економія за рахунок заміни наявних трубопроводів на попередньо ізольовані – 324,27 тис. грн. Таким чином, річне скорочення собівартості за рахунок запропонованих заходів становитиме 15 764,65 тис. грн.

У табл. 6 надано вартість фінансування інвестиційної програми та відсоток вартості заходів відносно загального обсягу фінансування інвестиційної програми.

Фінансування інвестиційної програми передбачається в обсязі 23 126,02 тис. грн. (без ПДВ). Інвестиційну програму пропонується здійснити за рахунок інвестиційного складника, який включений до тарифів на виробництво, транспортування та постачання теплової енергії.

Висновки. Дана інвестиційна програма була ухвалена за умови, що проект окупиться протягом трьох років. За ставку дисконтування вибрано вартість фінан-

сових ресурсів на рівні 28% річних. Зазначені основні фонди відносяться до четвертої групи [9] з мінімальним строком для нарахування амортизації п'ять років. Таким чином, річна амортизація становитиме 4 625,2 тис. грн./рік. Тож сума інвестицій становить 23 126,02 тис. грн., чистий грошовий потік, що являє собою суму річної економії та суму річної амортизації, становить 20 389,85 тис. грн. (15 764,65 тис. грн. + 4 625,2 тис. грн.). Отже, показники ефективності даного інвестиційного проекту становили: чиста сучасна вартість (NPV) – 14 971,17 тис. грн.; дисконтований період окупності (DPB) – 1,58 роки.

Розрахунки показали, що за всіма показниками проект є ефективним, оскільки чисте сучасне значення інвестицій становить 14 971,17 тис. грн., інвестиційна програма окупиться за 1,58 роки. У результаті запропонованої інвестиційної програми підприємство матиме зниження загальної виробничої собівартості на 11 139,45 тис. грн. у прогнозованому році. На рис. 2 представлено прогнозну структуру собівартості після впровадження інвестиційної програми.

Видно, що запропонована інвестиційна програма має позитивний вплив на динаміку статей собівартості. Таким чином, можна вважати ефективним проведення запропонованих заходів на підприємстві теплового господарства, що досліджувалося у статті.

Список використаних джерел:

1. Маляренко В.А., Щербак І.С. Аналіз споживання паливно-енергетичних ресурсів України та їх раціональне використання. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 14. С. 118–126.
2. Агитаев Е.В. Бережливость – основа модернизации ЖКХ. Реформа ЖКХ. 2010. № 4. С. 14–17.
3. Амосов О.Ю. Проблемы инвестиционной привабливости та розвитку житлово-комунальної сфери. Коммунальное хозяйство городов. 2009. Вып. 87. С. 3–9.
4. Закон України «Про теплоснабження». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>.
5. Петринка В.Ю. Формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств України на основі енергозбереження: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.03. Львів, 2016. 238 с.
6. Усатенко О.В., Терещенко М.К. Управлінський облік витрат підприємств теплового господарства та шляхи їх зниження. URL: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1749>.
7. Теплоенерго / Офіційний сайт Комунального підприємства «Теплоенерго» Дніпровської міської ради. URL: <http://dgts.com.ua/node/4>.
8. ДТЕК «Дніпрообленерго». URL: http://www.doe.com.ua/tarif_prom/2017.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Голос України. 2010. № 229–230.

Аннотация. Стаття посвящена проблеме снижения себестоимости услуг предприятия централизованного теплоснабжения. На основе проведенного исследования выявлены основные причины кризисного состояния систем теплоснабжения в Украине. Исследованы направления снижения себестоимости услуг конкретного предприятия теплового хозяйства. Разработаны предложения по модернизации и обновлению системы теплоснабжения.

Ключевые слова: себестоимость производства услуг, предприятие теплового хозяйства, краткосрочные инвестиционные программы.

Summary. The article is devoted to the issue of reduction of the cost of services of the enterprise of district heating. Based on the research conducted, the main causes of the crisis situation of heat supply systems in Ukraine are identified. Directions to reduce the cost of services of the concrete heating company are investigated. Proposals for modernization and renovation of the heating system are developed.

Key words: cost of production of services, heating company, short-term investment programs.

Аверіхіна Т. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету*

Пейчева Л. В.

*магістрант
Одеського національного політехнічного університету*

Averikhina T. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Foreign Trade and
Innovations Activity Management Chair Department
Odessa National Polytechnic University*

Peicheva L. V.

*Master's Degree in Foreign Trade and
Innovations Activity Management Chair
Odessa National Polytechnic University*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN MODERN TERMS

Анотація. У статті окреслено необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств України в сучасних умовах. Визначено цілі вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств. Виділено пріоритетні напрями вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств та заходи, що повинні здійснюватися державою та підприємствами для підвищення конкурентного потенціалу останніх. Наведено модель удосконаленого механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, організаційний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства, цілі вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств, напрями вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств, модель удосконаленого механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.

Постановка проблеми. Умовам функціонування більшості вітчизняних підприємств нині притаманні негативні риси, зумовлені слабкою матеріально-технічною базою, високим енергоспоживанням вітчизняної техніки, відсутністю сучасних ресурсозберігаючих технологій, слабким фінансовим становищем галузі, високою вартістю технологічного обладнання, низьким рівнем упровадження високопродуктивних інноваційних технологій. Усі вищевказані і багато інших проблем стримують розвиток конкурентоспроможного потенціалу підприємств, тому постає питання розроблення напрямів удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є об'єктом глибокого і всебічного вивчення широкого кола як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів. Основою досліджень теоретичних аспектів конкурентоспроможності виступають праці видатних представників світової економічної думки: А. Сміта, Н.М. Андрєєвої, І.В. Сіменко, М. Портера, Д.А. Панасенко, Ю.Б. Іванова, М.М. Радевої, Ю.Л. Якубенко, О.О. Гетьмана, З.С. Шершньової, А.Е. Воронкової, Р.А. Фатхутдінова, І.Г. Кадируса, Л.В. Балабанової, О.Г. Янкового, Н.П. Тарнавської та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведені дослідження свідчать про необ-

хідність створення теоретико-методичних основ удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств, який би ефективно діяв в умовах глобалізації та наростаючої тенденції до імпорту продукції в Україну та виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки, що передбачає розвиток теоретичних, методологічних та організаційних аспектів управління. Підвищення наукового рівня процесу прийняття рішень з конкурентоспроможності підприємства в промисловості дасть змогу отримати економічний ефект, який повинен значно перевищувати витрати на розроблення, обґрунтування та впровадження технологічних, економічних і організаційних рішень.

Мета статті полягає у наданні рекомендацій та визначенні напрямів удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства раціонально спланувати, організувати свою діяльність і функціонувати протягом тривалого часу, враховуючи при цьому всі можливості і майбутні загрози з боку зовнішнього середовища. Це дає змогу організації отримати успіх на ринку товарів і послуг, зайняти свою певну нішу на ньому, найкращим чином задовольняючи потреби і бажання покупців на відміну від інших фірм. Конкурентоспроможність підприємства є економічною категорією, що характеризується можливістю компанії

виробляти і реалізовувати конкурентоспроможну продукцію за ефективного використання свого потенціалу на відміну від підприємств-конкурентів [1, с. 37].

Організаційний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства являє собою сукупність певних методів і способів управління, які дають можливість підприємству мати стійке положення на ринку, залучати і зберігати споживачів під час реалізації основної мети своєї діяльності [2, с. 7].

Головними цілями вдосконалення механізму управління конкуренто-спроможністю підприємств на сучасному етапі повинні стати:

- створення необхідних умов для зростання виробництва продукції на основі самоокупності;
- задоволення потреб населення вітчизняними продуктами;
- скорочення обсягів поставок імпортової продукції;
- підвищення експортного потенціалу підприємств.

Як пріоритетні напрями вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств можна виділити такі:

- поєднання державної і приватної акціонерної власності на засоби виробництва;
- розвиток інтеграційних форм підприємств в організації процесів виробництва, переробки і збуту продукції [3, с. 62];
- свобода виробника у виборі способів реалізації виробленої продукції, що може бути забезпечена як завдяки адекватній законодавчій базі, так і завдяки наявності умов для формування ринкової ціни, щоб окупала витрати виробника.

Необхідно мати ефективний механізм страхування (хеджування) економічних ризиків за допомогою активних операцій із ф'ючерсними контрактами та опціонами, проведеними на біржах, спеціально створених для цього суб'єктами ринку. Також необхідна активізація діяльності державних і комерційних інформаційно-аналітичних центрів та служб, які збирають, обробляють і доводять до відома всіх зацікавлених осіб достовірну інформацію про стан ринку в цілому, його окремих секторів і суміжних ринків [4, с. 115].

Велике значення мають соціально обґрунтована і розумна державна підтримка вітчизняних товаровиробників і наявність постійно діючих державних програм із підтримки вітчизняного ринку. На перший план виходять державна підтримка конкурентного середовища, а також державний контроль над екологічно чистим виробництвом і безпекою пропонованої споживачеві продукції.

Суть пропонованих напрямів удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств полягає у спільній реалізації всіма рівнями економіки системи заходів, що передбачають подолання явищ, що стримують посилення конкурентних позицій вітчизняних підприємств. До них належать:

- створення адекватної сучасним умовам законодавчої бази, що складається із системи взаємопов'язаних законів, указів, постанов і розпоряджень, супроводжуваних ефективним механізмом реалізації на всіх ієрархічних рівнях управління;
- комплексна система пільгового оподаткування, що передбачає надання пільг підприємствам, що випускають високоякісну, престижну, інноваційну продукцію;
- розроблення програми гнучких протекціоністських заходів для захисту вітчизняних товаровиробників;
- вдосконалення діючої практики надання прямих державних дотацій і пільгового кредитування виробників;

– створення сприятливого інвестиційного клімату для виробників;

– створення регіональної інноваційної системи, яка передбачає посилення інноваційного конкурентної переваги підприємств;

- комплекс заходів, що стимулюють створення великих акціонерних і приватних компаній та охоплюють весь ланцюжок руху товару від виробника до споживача;
- послідовні антимонопольні заходи;
- контроль над використанням усіх видів ресурсів;
- заходи з підтримки попиту на вітчизняну продукцію;
- активна інтеграція в світовий ринок;
- створення інформаційної бази вітчизняного ринку;
- використання імітаційного комп'ютерного моделювання, що дає змогу зробити діяльність підприємства більш прозорою і тим самим привабливою для інвесторів;
- формування кластерів конкурентоспроможності [5, с. 132; 6, с. 85].

Це призводить до необхідності розглянути деякі шляхи вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств більш докладно.

Для ефективного і стабільного функціонування ринку потрібна комплексна система пільгового оподаткування. Дана система повинна передбачати гнучкий перехід від практики державних дотацій і пільгового кредитування підприємств до практики пільгового оподаткування з урахуванням рівня їх розвитку та соціально-економічного становища. При цьому пільгові кредити повинні бути розділені на тимчасові і постійні. Тимчасові пільгові кредити можуть вводитися на період не більше двох років і тільки для тих видів продукції, спад виробництва яких зумовлений несприятливою кон'юнктурою ринку. Тимчасові пільгові кредити можуть стати стимулом для створення мережі дрібних високопродуктивних підприємств, які застосовують нові технології.

Постійні пільгові кредити слід застосовувати для підприємств, що працюють над створенням високотехнологічних виробництв, для суб'єктів суміжних ринків, що розробляють і виробляють нову високопродуктивну техніку для вітчизняних виробників [7].

Беручи до уваги низький науково-технічний рівень виробництва, необхідно пов'язати розмір митних зборів із рівнем рентабельності вітчизняних товаровиробників. Позитивним моментом стане скасування мит на ввезене в країну нове обладнання, яке не має вітчизняних аналогів.

Створення сприятливого інвестиційного клімату передбачає:

- звільнення від податків коштів, що спрямовуються інвесторами на реконструкцію матеріально-технічної бази підприємств, створення нових потужностей і технологій, на організацію нових робочих місць;
- пріоритетне право інвестора на покупку майна позичальника в разі невиконання останнім узятих зобов'язань;
- державні гарантії для великих інвесторів;
- розроблення і випуск єдиних офіційно затверджених науково обґрунтованих і відповідних міжнародній практиці і стандартам оцінки нових методичних рекомендацій щодо оцінки інвестиційних проектів;
- створення консультаційних інформаційно-аналітичних установ із питань, що стосуються узагальнення й аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо залучення інвестицій;
- створення органу, який контролює реалізацію пріоритетних інвестиційних проектів;
- розроблення проектів нормативно-правових актів із питань захисту прав інвесторів;

– усунення адміністративних бар'єрів для ведення інвестиційної діяльності в регіоні;

– організація системи державного замовлення інвестування регіону, що сприяє підтримці конкуренції [8, с. 23].

Найбільш успішними в конкурентній боротьбі стануть підприємства, які зможуть бути лідерами в інноваційній сфері. Інноваційна активність підприємств визначається ефективністю функціонування регіональної інноваційної системи.

Регіональна інноваційна система повинна включати в себе:

- промислові інноваційно активні підприємства;
- малі інноваційні організації;
- науково-дослідні інститути;
- вищі навчальні заклади;
- технопарки;
- інноваційно-технологічні центри;
- центри трансферу технологій;
- органи підтримки інноваційної діяльності.

Інноваційна система регіону також передбачає наявність підсистем, компонентів, інноваційної інфраструктури, технологій, процесів і процедур. Взаємодія всіх складників буде давати можливість розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств.

Важливою передумовою функціонування інноваційної системи регіону є посилення ролі держави за такими напрямками: гарантії довгострокової політики; сприяння виробництву фундаментальних знань, технологій стратегічного характеру; створення інфраструктури і сприятливих інституційних умов діяльності недержавних підприємств [9, с. 78].

Посилення ролі недержавних підприємств передбачає розроблення технологій на основі власних досліджень і комерціалізації результатів науково-дослідних робіт. Бізнесу слід звернути особливу увагу на підвищення інноваційної сприйнятливості виробництва, формування бізнес-інкубаторів для малих підприємств, на посилення наукоємного підприємництва.

Слід приділити увагу необхідності забезпечення (з юридичних та економічних прав, залученості до держзамовлень, інфраструктури тощо) рівноважності суб'єктів інноваційного процесу: великих підприємств і малого бізнесу. Для цього потрібно прийняття законодавчих та управлінських актів щодо розвитку малого бізнесу. При цьому потрібне визнання з боку великих підприємств, що участь у проєктах безлічі малих фірм істотно підвищує ефективність діяльності.

Однією з принципових змін в удосконаленні механізмів дифузії і передачі знань може стати стимулювання комерціалізації інновацій шляхом безкоштовної видачі ліцензій на комерційне використання винаходів.

Комплекс заходів, які стимулюють створення великих акціонерних і приватних компаній, що охоплюють увесь ланцюжок руху товару від виробника до споживача, повинен включати:

- скасування законодавчих перешкод щодо злиття організацій;
- уведення законодавчо закріплених правил торгівлі;
- спрощений механізм передачі збанкрутілих підприємств у господарське відання або власність фірмам, ефективно працюючим на суміжних секторах ринку;



Рис. 1. Модель удосконаленого механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

– скасування податків на кошти нових власників підприємств, що йдуть на погашення боргу, придбаного або отриманого в господарське відання підприємства [10, с. 38].

Послідовні антимонопольні заходи передбачають обмеження цін на продукцію та послуги природних монополій, виділення кредитів на перепрофілювання частини підприємств і пільгове оподаткування інвесторів, що виділяють пільгові кредити на ці цілі, підтримку конкурентного середовища на ринку енергоносіїв і продуктів їх переробки, запровадження гнучких диференційованих мит ПММ, що вивозяться з країни, заохочення інтеграційних процесів товаровиробників [11, с. 93].

Формування на основі регіону кластерів конкурентоспроможності, тобто пов'язаних із технологічною ознакою, і сконцентрованих на одній території організацій і компаній, що взаємодіють один з одним, дасть змогу придбати додаткові конкурентні переваги.

Загалом модель удосконаленого механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, має такий вигляд.

Удосконалений механізм управління конкурентоспроможністю підприємства включає керуючу систему, цілі та завдання управління. При цьому залежно від ситуації

цілями підприємства може бути підтримка конкурентоспроможності на зазначеному рівні, підвищення конкурентоспроможності або її відновлення. Він являє собою специфічну багатофункціональну та багатокомпонентну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, схильних до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що утворюють певну цілісність.

Висновки. Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає у тому, що розроблений механізм управління конкурентоспроможністю підприємства дає змогу підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та досягти успіху в конкурентній боротьбі.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сприятиме формуванню «портфеля ресурсів»:

– мобільна робоча сила, що володіє сучасними компетенціями;

– впровадження в ключові виробничі процеси продуктивних інноваційних технологій;

– контроль конкурентних ринкових позицій (володіння глобальними брендами, наявність контрактної бази, сучасних каналів дистрибуції);

– правова, транспортно-комунікаційна, торгова інтеграція у світовий економічний простір.

Список використаних джерел:

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): навч. посіб. / За ред. І.Ю. Сіваченка. К.: ЦУЛ, 2013. С. 37.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Г.В. Кривенко, І.В. Балабанова. К.: Професіонал, 2012. С. 7.
3. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3-х т. Том 1: Регіональні аспекти та напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах інноваційного розвитку: монографія / Н.М. Андреева, О.М. Головченко, І.А. Маркіна та ін.; за заг. ред. М.А. Зайця, О.В. Захарченка, О.М. Коваленка. Одеса: ВМВ, 2014. С. 62.
4. Роговий А.В. Фінансові ризики в системі стратегічного фінансового планування. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 5. С. 115.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Экономика, стратегия, управление. Москва: ИНФРА, 2012. С. 132.
6. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія / О.С. Кузьмін, М.І. Долішній, І.П. Булеев, В.Г. Шинкаренко та ін. Харків: ІНЖЕК, 2013. С. 85.
7. Зленко І.В. Напрями використання податкових пільг для забезпечення економічного зростання в Україні. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6174/1/176_zlenko.Pdf.
8. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Фінанси України. 2015. № 11(156). С. 23.
9. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. К.: Основа, 2005. С. 78.
10. Власна справа (Основи малого бізнесу). Ч. І: методичний посібник / Г.О. Горленко, Т.Г. Гільберг, Г.Д. Думанська та ін.; 3-е вид., перероб. та доп. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2014. С. 38.
11. Кузьміна С.А. Напрями модернізації конкурентного законодавства України. Економіка і право. 2016. № 3. С. 93.

Анотація. В статтю очерчена необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств України в сучасних умовах. Визначені цілі удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств. Виділені пріоритетні напрями удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємств і заходи, які повинні здійснюватися державою та підприємствами для підвищення конкурентного потенціалу вітчизняних підприємств. Представлена модель удосконаленого механізму управління конкурентоспроможністю підприємств.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, организационный механизм обеспечения конкурентоспособности предприятия, цели совершенствования механизма управления конкурентоспособностью предприятий, направления совершенствования механизма управления конкурентоспособностью предприятий, модель усовершенствованного механизма управления конкурентоспособностью предприятия.

Summary. The work outlines the necessity to increase the competitiveness of Ukrainian enterprises in modern conditions. In the work were determined the goals of improving the mechanism of enterprise competitiveness management. Were identified priority directions for improving the mechanism of enterprise competitiveness management and procedures that should be realized by the state and enterprises to raise the competitive potential of the Ukrainian enterprises. Was presented the model of the advanced mechanism of management of competitiveness of enterprise.

Key words: competitiveness of the enterprise, organizational mechanism of ensuring competitiveness of an enterprise, the goals of improving the mechanism of enterprise competitiveness management, directions of improvement of the mechanism of management of competitiveness of enterprise, model of the improved mechanism for managing the competitiveness of the enterprise.

Бабій І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування
Хмельницького національного університету*

Babiy I. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Economics,
Management and Administration
Khmelnitsky National University*

МІСЦЕ КОНТРОЛІНГУ ПОКАЗНИКІВ ЗЕД У ПРОГНОЗУВАННІ ОБСЯГІВ РОЗШИРЕННЯ СЕГМЕНТІВ ЗОВНІШНЬОГО РИНКУ

THE PLACE OF CONTROLLING OF INDICATORS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES IN FORECASTING THE VOLUMES OF EXPANSION OF EXTERNAL MARKET SEGMENTS

Анотація. Охарактеризовано показники, за якими визначають рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Розкрито завдання контролінгу, етапи впровадження підсистеми контролінгу у цілісний механізм стратегічного управління господарюючого суб'єкта. Уточнено визначення стратегічного контролінгу, його завдань як елементу системи менеджменту, що виконує свої функції в розрізі обраних стратегічних орієнтирів. Визначено послідовність робіт служби контролінгу ЗЕД на підприємстві. Деталізовано процедуру проведення контролінгу показників зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, промислові підприємства, показники ЗЕД, контролінг, система управління.

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства промисловості функціонують в умовах інтенсивних змін економіки країни, ринкового оточення та посилення конкуренції. Зростає роль процесів планування та інформаційного забезпечення, для збільшення ефективності якого важливе застосування такої функціональної підсистеми менеджменту підприємства, як контролінг. Для прогнозування можливостей розширення сегментів зовнішнього ринку, виходу на нові ринки управлінським персоналом постійно проводиться моніторинг щодо застосування нових підходів в аспекті стратегічного управління та планування зовнішньоекономічної діяльності для адаптації до наявної економічної системи. Підвищення результативності фінансово-господарської діяльності вітчизняних промислових підприємств взаємопов'язане із сукупністю важелів, застосовуваного інструментарію управління підприємством, реалізації виокремлених стратегічних орієнтирів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До дослідження проблематики впровадження контролінгу, особливостей його застосування на підприємствах, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, зверталось чимало вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: С. Голов, І. Давидович, В. Івашкевич, О. Прокопенко, Л. Криворучко, Н. Марушко, Л. Малярець, О. Терещенко, Т. Скоун, Л. Стровський, К. Друрі та ін.

Зважаючи на наявні наукові надбання щодо визначення та проведення контролінгу на вітчизняних підприємствах, існує потреба у проведенні подальших змістовних досліджень у напрямі його застосування в системі стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методичних підходів до використання контролінгу показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності для поліп-

шення функціонування складників механізму стратегічного управління підприємством, зростання ефективності експортно-імпортних операцій, посилення співпраці із зарубіжними партнерами та забезпечення належного рівня конкурентоздатності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для промислових підприємств, що зайняті процесами активізації зовнішньоекономічної діяльності, зміцненням співпраці із країнами-бізнес-партнерами, великого значення набуває такий вид діяльності, як контролінг. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в нинішніх умовах конкурентного середовища вимагає вдосконалення не тільки засад управління ЗЕД, а й розвитку складників підсистем, функцій менеджменту господарюючого суб'єкта. Контролінг як складник системи управління є функціональним елементом, що повинен перебувати у кожній функціональній підсистемі управління підприємством для опрацювання даних щодо отриманих показників та формування низки управлінських рішень відповідними спеціалістами.

У сучасній науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗЕД. Систему показників ЗЕД підприємства, організації, фірми можна поділити на чотири групи:

– абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих рекламацій; сума рекламацій; кількість задоволених рекламацій; обсяг використання торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів);

– відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; індекс кількості, наприклад динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які

з'явилися на ринках за останні п'ять років, частка зниження витрат, одержана за рахунок використання нових технологій, тощо); коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій);

– показники структури (товарна структура експорту або імпорту; географічна структура експорту або імпорту; структура накладних витрат на експорт або імпорт);

– показники ефективності (валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій; ефективність експорту/імпорту) [1; 2].

Процедура проведення контролінгу має виконуватися у такій послідовності. На першому етапі проведення контролінгу має здійснюватися вибір оптимальних для даного підприємства методів аналізу інформації. На другому етапі має виконуватися збір інформації для розрахунку показників, аналіз яких слід виконати під час застосування вибраних методів. На третьому етапі має виконуватися порівняння фактичних показників із прийнятими нормативами, аналіз потенційного впливу відхилень на ймовірність досягнення мети діяльності підприємства або організації, причин відхилень, розроблення альтернативних управлінських рішень. На четвертому етапі оброблена інформація має повертатися функціональним підсистемам у вигляді рекомендацій щодо вибору альтернативних напрямів розвитку підприємства та очікуваних результатів їх запровадження.

Основоположним завданням проведення контролінгу є моніторинг змін зовнішнього середовища; формування конкретних цілей для досягнення кінцевої мети діяльності; відображення цих цілей у системі збалансованих показників; визначення планових значень цих показників; контроль фактичних значень показників; аналіз та з'ясування причин відхилення фактичних значень показників від запланованих; розроблення управлінських рішень із мінімізації відхилення. До завдань контролінгу не входить прийняття управлінських рішень, його функції обмежуються всебічною підготовкою таких рішень, розробленням та обґрунтуванням його альтернативних варіантів [3, с. 32–33].

Зацікавленість у контролінгу в Україні спричинена низкою причин, з яких варто вирізнити найбільш значимі:

– неузгодженість між керівниками підприємства, що відповідає безпосередньо за економічні результати (виробничих, фінансових, маркетингових відділів);

– неможливість отримання коректних даних для прийняття бізнес-рішень у рамках традиційного бухгалтерського обліку;

– зацікавленість інвесторів у довгостроковій та оптимальній віддачі від вкладених коштів із постійним збільшенням вартості компанії.

Перед запровадженням підсистеми контролінгу експерти рекомендують врахувати низку істотних моментів. Так, успішна реалізація контролінгу насамперед залежить від того, наскільки активно в проєкт залучений відповідальний управлінський персонал підприємства. Спроби запровадити систему контролінгу без участі керівництва із самого початку приречені на невдачу. Персонал компанії повинен усвідомлювати необхідність запровадження контролінгу, а також володіти достатнім рівнем знань, для чого проводяться семінари, запрошуються зовнішні консультанти. Крім того, оптимальним варіантом є формування спеціального відділу контролінгу. Поряд

із внутрішніми умовами успішного функціонування контролінгу існують і зовнішні передумови. Зокрема, як відзначають експерти, контролінг є ефективною технологією управління тільки за відносно стабільних зовнішніх умов [4, с. 252].

Стратегічний контролінг – це складова частина системи управління досягненням довгострокових цілей підприємства, спрямована на вирішення завдань, що відповідають обраній стратегії підприємства, та передбачає формулювання цілей, які відображають бажаний стан підприємства, що займається ЗЕД, у майбутньому за умови своєчасного виявлення та усунення наявних відхилень для внесення поправок до стратегії підприємства. Крім того, важливим є окреслення основних функціональних завдань оперативного і стратегічного контролінгу, що відповідають стратегії підприємства, оскільки від них залежить формування ефективної системи управління. Завданнями стратегічного контролінгу є: моніторинг стану економіки промислового підприємства; визначення можливостей і загроз зовнішнього середовища, сильних та слабких сторін діяльності підприємства; довгострокове планування на підприємстві; розроблення стратегій удосконалення і розвитку діючого підприємства; діагностування можливого банкрутства підприємства, управління виробничою потужністю підприємства; організація та проведення диверсифікації виробництва, визначення конкурентних позицій, конкурентних переваг підприємства [5, с. 125].

Теперішні зміни в ринковій економіці значною мірою спричинюють вплив на зовнішньоекономічну діяльність, змушують підприємства впроваджувати новітні стандарти, збільшувати рівень конкурентоспроможності продукції, формувати ефективну систему стратегічного управління з посиленням функціонування підсистеми контролю. Промисловість України тривалий період була орієнтована на розширення ринків збуту продукції машинобудування у країнах СНД, що в нинішній період євроінтеграційних процесів та значного повороту напрямів щодо зовнішньоекономічної співпраці призвело до зменшення обсягів експорту продукції. Але поступові глобалізаційні перетворення вітчизняної економіки, внесення відповідних змін у нормативно-правову базу, націлених на економічний розвиток, призводитиме до розширення обсягів експорту продукції промисловості. Негативними чинниками, які стримують реалізацію стратегічних планів розширення виробництва та розвитку діяльності підприємств промисловості, є:

– технічна застарілість основних засобів;

– недостатні обсяги залучення інвестицій у промисловий сектор економіки;

– інфраструктурна незрозвиненість фінансових ринків;

– необхідність активізації та державної підтримки науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

– високі відсоткові ставки за надані кредитні кошти, що подекуди перевищують отриману рентабельність від діяльності підприємств.

Важливим є виокремлення на підприємстві окремого підрозділу для проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності, загального обстеження процесів планування та обліку першорядних показників ЗЕД (рис. 1), що дасть змогу вирішити наявні методичні й організаційні проблеми, усунути перешкоди в роботі системи збору інформації, сформуванню групи показників зовнішньоекономічної діяльності господарюючого суб'єкта тощо.

На вітчизняних підприємствах контролінг передбачає визначення сукупності цілей господарюючого суб'єкта, узагальнення та опрацювання інформаційних джерел для

прийняття управлінським персоналом ефективних рішень. Також контролінг забезпечує виконання контролюючих функцій з обов'язковим визначенням відхилень фактично отриманих даних щодо фінансово-господарської діяльності підприємства від планових показників. Фахівці, що залучені до процесу контролінгу на підприємстві, формують систему рекомендацій на базі отриманих даних, на яку може спиратися управлінський персонал, приймаючи рішення. Схематично проведення контролінгу на промисловому підприємстві зображено на рис. 2.

Під час планування цілей підприємства роль контролінгу полягає у координації різних планів і розроблення консолідованого плану в цілому для окремого підприємства; розроблення методики планування; розроблення графіка складання планів; надання інформації для складання планів, а також у перевірці планів, складених підрозділами підприємства [7, с. 27].

Контролінг зовнішньоекономічної діяльності рекомендується проводити за такими складниками: показниками ефективності, показниками динаміки змін та показниками структурних зрушень. До першої групи показників увійшли показник економічної ефективності експорту (імпорту), показник валютної ефективності експорту (імпорту) та показник ефективності реалізації експортованої продукції на внутрішньому ринку. До другої групи показників увійшли індекс вартості, індекс ціни,

індекс фізичного обсягу продукції, що експортується або імпортується, індекс кількості, індекс виконання плану за експортом (імпортом) та індекс виконання плану реалізації продукції на внутрішньому ринку. До третьої групи показників увійшли коефіцієнт питомої ваги окремого виду товару, що експортується, показник частки накладних витрат у собівартості експортованої чи імпортованої продукції та показник питомої ваги накладних витрат у загальному обсязі експорту.

Визначення системи підконтрольних показників за кожним напрямом контролінгу зовнішньоекономічної діяльності ґрунтується на даних фінансового та управлінського обліку підприємства, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Ця система являє собою первинну інформаційну базу спостереження, необхідну для подальшого розрахунку агрегованих затверджених аналітичних абсолютних і відносних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що характеризують результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства за структурою, ефективністю та динамікою змін зовнішньоекономічної діяльності.

Після того як перелік підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства затверджено, виникає необхідність у встановленні еталонного рівня значень підконтрольних показників за кожним із них. Такі рівні можуть установлюватися як в абсолют-

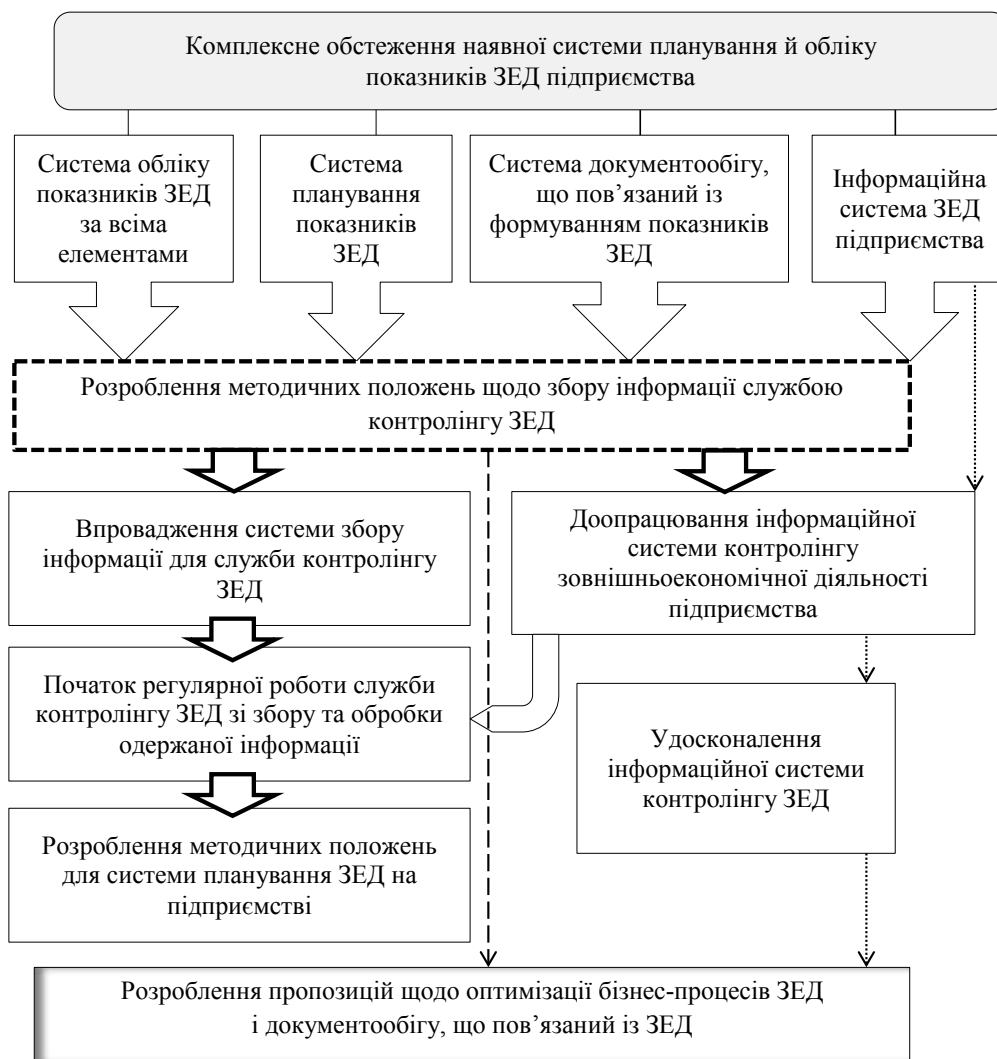


Рис. 1. Загальна послідовність робіт служби контролінгу ЗЕД на підприємстві [6, с. 13]



Рис. 2. Схема проведення контролінгу на промисловому підприємстві [7]

них, так і у відносних показниках. Окрім того, такі рівні можуть носити стабільний або змінний характер (рухливі кількісні стандарти можуть бути використані під час контролю показників гнучких бюджетів, коригування стандартів за зміни облікової ставки, темпів інфляції, митних ставок, курсу національної валюти тощо). Еталонами виступають цільові стратегічні нормативи, показники поточних планів і бюджетів, система державних господарських або розроблених підприємством норм і нормативів [8, с. 33].

Щодо організаційних аспектів упровадження контролінгу на підприємстві, то варто виокремити такі складники, як:

- відповідальність за впровадження служби контролінгу;
- вибір спеціаліста на посаду контролера;
- вимоги, що висуваються до контролера.

У системі управління господарюючим суб'єктом можуть виникати труднощі стосовно покладання відповідальності за провадження та реалізацією підсистеми контролінгу. Існують різні бачення щодо вирішення

даного питання, зокрема на невеликих за розмірами підприємствах керівники в змозі самі контролювати процеси даної підсистеми управління [9, с. 398–400].

Висновки. Визначено, що об'єктами проведення контролінгу підприємства в системі стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю є як макроекономічні показники, що відображають розвиток галузі в даній сфері, так і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності та окремих важливих об'єктів фінансово-господарської діяльності, наприклад таких, як витрати, маркетинг, інвестиційно-інноваційна чи збутова діяльність підприємства. Для підприємств, що провадять зовнішньоекономічну діяльність, отримання позитивних тенденцій у даній сфері розвитку можливе за рахунок деталізованого аналізу сукупності зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на господарювання підприємства та вдосконалення стратегічних підходів до управління ЗЕД. А це можливо за умови використання новітніх методик в управлінні та проведенні контролю й формування підсистеми контролінгу в механізмі стратегічного управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Афіна, 2004. 140 с.
2. Вакульчик О.М., Дубицький Д.П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». 2012. № 2. С. 75–82.
3. Прокопенко О.В., Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2011. № 4. С. 27–34.
4. Акулова Ю. О. Основні принципи і підходи до організації контролінгу на підприємствах України. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 249–254.
5. Мочона Л.Г. Методичний підхід до контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 7. Ч. 2. С. 124–129.
6. Проскурніна Н.В. Теоретико-методичне забезпечення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2013. 20 с.
7. Лала О.М. Оцінка якості системи управління підприємством: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 165 с.
8. Малярець Л.М., Проскурніна Н.В. Методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2012. № 6. С. 32–35.
9. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.

Аннотация. Охарактеризованы показатели, по которым определяют уровень эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Раскрыты задачи контроллинга, этапы внедрения подсистемы контроллинга в целостный механизм стратегического управления хозяйствующим субъектом. Уточнено определение стратегического контроллинга, его задач как элемента системы менеджмента, выполняющего свои функции в разрезе выбранных стратегических ориентиров. Определена последовательность работ контроллинга ВЭД на предприятии. Детализирована процедура проведения контроллинга показателей внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, промышленные предприятия, показатели ВЭД, контроллинг, система управления.

Summary. There are characterized indicators, by which the level of efficiency of foreign economic activity of an enterprise is determined. Controlling tasks, stages of implementation of controlling subsystem in the integral mechanism of strategic management of a business entity are revealed. The definition of strategic controlling and its tasks as an element of the management system, which performs its functions in the context of selected strategic reference points, are specified. The sequence of work of controlling service of foreign economic activity at the enterprise is determined. The controlling procedure for the indicators of foreign economic activity of an industrial enterprise is detailed.

Key words: foreign economic activity, industrial enterprises, indicators of foreign economic activity, controlling, management system.

УДК 658:504.03

Белобородова М. В.
*аспірант кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету*

Bieloborodova M. V.
*post-graduate student of Economy
of Enterprises Department,
National Mining University*

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY IN THE DEVELOPMENT STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто місце та роль екологічної відповідальності в стратегії розвитку промислових підприємств. Обґрунтовано складники алгоритмів оцінки рівня екологічної відповідальності та її запровадження у діяльність підприємства. Розглянуто вплив зовнішніх і внутрішніх факторів оточення підприємства на даний процес. Виділено основні інструменти регулювання системи екологічної відповідальності на локальному рівні. На основі критерію рівня екологічної відповідальності запропоновано відповідні типи стратегій розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: алгоритм, оцінка, екологічна відповідальність, система, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Загострення кризових явищ в економіко-політичному оточенні країни змушує підприємства провідних галузей до пошуку альтернативних шляхів розвитку. Інтеграція України до Європейського Співтовариства неможлива без прийняття та адаптації до вітчизняних умов провідних підходів до господарювання. Одним із них є слідування принципам екологічної відповідальності. Саме цьому фактору історично приділялося найменше уваги в процесі економічного розвитку вітчизняних підприємств. Результатом цього є відсутність підходів, методів, інструментів регулювання і стимулювання екологічної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям для розвитку поняття екологічної відповідальності як окремої економічної категорії стали роботи Г. Друкера, А. Керолла, О. Грішнєвої, С. Івченка, А. Костіної, Е. Лібанової, Г. Назарової, С. Туркіна, М. Фрідмана, Р. Фрідмана, В. Шаповал, О. Шарова, Л. Юзик, В. Якимця.

Питання управління підприємством на засадах екологічного підходу дістало подальший розвиток у наукових роботах Н. Андрєєвої, О. Веклич, Л. Гринів, М. Пашкевич, А. Садекова, С. Харічкова.

Водночас питання запровадження і реалізації екологічної відповідальності в стратегії розвитку підприємств, формування дієвого набору інструментів для її регулювання, проблема методичних підходів до оцінки рівня екологічної відповідальності потребують подальшого вивчення і розроблення, особливо в розрізі застосування у практиці діяльності промислових підприємств, зокрема підприємств гірничо-металургійного комплексу. Актуальність проблеми, її практичне значення й недостатня теоретична розробленість зазначених аспектів зумовили вибір теми, мету і завдання дослідження, викладеного в даній статті.

Мета статті полягає у поглибленні методичних підходів до запровадження системи екологічної відповідальності в стратегію розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективної реалізації стратегії промислового підприємства з урахуванням його екологічної відповідальності має бути сформоване коло критеріїв, за якими може бути визначений наявний її рівень. Усі критерії запропоновано розділити на дві групи: ті, які належать до сфери дотримання екологічних зобов'язань, іншими словами – до екологічного обов'язку, і ті, які належать до власної екологічної ініціативи підприємства і визначаються як добровільні (табл. 1). До групи критеріїв власної екологічної ініціативи доцільно віднести дві підгрупи показників: управління екологією виробництва й ефективність комунікацій із зацікавленими сторонами [1, с. 125; 2, с. 168].

Таким чином, використовуючи дані критерії, можна зробити висновок про наявність і дотримання концепції екологічної відповідальності на конкретному підприємстві. Як бачимо, поряд з адміністративними і ринковими інструментами регулювання природокористування велике значення набувають також інструменти і методи здійснення екологічної політики, засновані на добровільних угодах між підприємствами-природокористувачами, органами державного управління, населенням щодо забезпечення екологічної безпеки у сфері виробництва і споживання продукції, оздоровлення довкілля тощо [3, с. 829].

Процес запровадження екологічної відповідальності на промисловому підприємстві характеризується необхідністю узгодження цілей, завдань, напрямів діяльності всього спектру його підсистем. Цілеспрямоване запровадження принципів екологічної відповідальності в стратегію розвитку промислового підприємства потребує розроблення послідовної, планомірної схеми з реалізації даного завдання.

Враховуючи вищенаведені критерії, процес оцінки рівня екологічної відповідальності промислового підприємства пропонується проводити, згідно з чітко визначеною послідовністю дій, у три етапи (рис. 1). На першому етапі в ході проведення якісного та кількісного аналізу показників визначається бальна оцінка рівня екологічної ініціативи підприємств, розраховуються показники еко-

логічності виробничої системи та ефективності системи екологічного управління. На другому етапі за допомогою розрахунку інтегрального показника екологічності виробничої системи підприємства визначається індекс рівня екологічного обов'язку, розраховуються темпи зміни показників, на основі бальних оцінок екологічної ініціативи підприємства визначається індекс її рівня. На третьому етапі проводиться комплексна оцінка отриманих індексів, визначається наявний стан системи екологічної відповідальності промислового підприємства, проводиться моніторинг і визначаються резерви для подальшого її розвитку. На цьому етапі доцільно також проводити SWOT-аналіз системи екологічної відповідальності.

На процес запровадження екологічної відповідальності чинять вплив як зовнішні, так і внутрішні фактори. Так, вимоги локальних і регіональних органів владних повноважень, установлені ліміти на скиди в навколишнє природне середовище, діяльність міжнародних екологічних організацій, вимоги інших стейкхолдерів слід віднести до зовнішніх по відношенню до підприємства факторів. Діяльність профспілкових комітетів, політика акціонерів, наявність сертифікатів серії ДСТУ [4; 5], ISO 1400, наявний стан капітальних споруд природоохоронного значення належать до внутрішніх факторів.

Отже, процес запровадження екологічної відповідальності на промисловому підприємстві має відбуватися за визначеним алгоритмом. На нашу думку, для здійснення алгоритму впровадження екологічної відповідальності на промисловому підприємстві необхідні такі кроки. Маючи розроблений механізм її запровадження, необхідно провести аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на можливість підприємства впровадити конкретні заходи екологічної відповідальності. Наступним етапом алгоритму є дослідження результату аналізу можливості підприємства впровадити екологічну відповідальність. Негативне значення результату веде назад до пошуку нових можливостей, а позитивний результат аналізу веде до наступного кроку алгоритму – пошуку методів та інструментів запровадження. Весь спектр вибраного

Таблиця 1

Критерії екологічної відповідальності промислового підприємства

| Критерії | | Ознаки |
|--|--|--|
| Екологічний обов'язок | | <ul style="list-style-type: none"> – стратегія розвитку підприємства відповідає концепції сталого розвитку; – захист та відновлення природного середовища визначено стратегічними пріоритетами підприємства; – усвідомлення того, що економічна система функціонує в межах екосистеми, яка є обмеженою; – дотримання і слідування вимогам чинного екологічного законодавства; – відповідальність за збитки, спричинені навколишньому природному середовищу виробничою системою підприємства; – заохочення екологічної культури на підприємстві |
| Власна екологічна ініціатива | Управління екологією виробництва | <ul style="list-style-type: none"> – ефективне використання природних ресурсів; – створення та використання відновлюваної енергії та матеріалів; – мінімізація скидів у НПС; – постійний аналіз екологічних досягнень та пошук нових екологічних рішень; – здійснення аналізу екологічних витрат та платежів |
| | Комунікації із зацікавленими сторонами | – інформування місцевої громади та регіональних органів владних повноважень про екологічні наслідки діяльності; |
| | | – відповідальність перед громадою та іншими зацікавленими сторонами за свою сучасну та майбутню діяльність, а також за дії, вчинені в минулому; |
| | | – врахування вимог та побажань зацікавлених сторін під час розроблення та реалізації виробничих проектів; |
| | | – діяльність підприємства є прозорою включно з інформацією про вплив на довкілля; |
| – регулярний аналіз та звітування про вплив виробничої діяльності на оточуюче середовище | | |

Джерело: розробка автора

інструментарію повинен спиратися на чітко визначену інформаційну базу досліджень. Таким чином, можна перейти до наступного кроку алгоритму – формування інформаційної бази.

До завершальних етапів належить процес контролю над виконанням упровадження екологічної відповідальності, який, своєю чергою, як контролюючий фактор впливає на попередні кроки алгоритму. І останній етап – отримання ефекту від упровадження екологічної відповідальності. До основних наслідків запровадження системи екологічної відповідальності пропонуємо віднести:

- поліпшення стану навколишнього природного середовища;
- зниження рівня штрафів та платежів за порушення лімітів на скиди в НПС;
- оптимізацію витрат на управління екологічно орієнтованою діяльністю;
- поліпшення комунікацій із представниками зовнішнього оточення підприємства;
- формування позитивного екологічно свідомого іміджу підприємства;
- оптимізацію інвестиційної політики у сфері охорони НПС;
- підвищення рівня екологічності виробничої системи підприємства.

Окрему увагу доцільно приділити процесу імплементації розробленої системи екологічної відповідальності в загальну стратегію розвитку підприємства. Говорячи

про велике промислове підприємство, під час формування його стратегії нерідко визначаються базові напрями розвитку, за якими так само складаються окремі міні-стратегії, які потім інтегруються у загальну, тим самим реалізуючи комплексний підхід до вирішення поставленого завдання. Одним із найважливіших факторів під час прийняття рішення про вибір стратегії розвитку для будь-якого промислового підприємства є підвищення його конкурентоспроможності [6]. Для промислових підприємств одними з таких факторів є екологічність виробничих систем та демонстрація прийняття концепції екологічної відповідальності. Однак досі головною проблемою для наявних типів стратегій розвитку все-таки є відсутність у них довгострокового бачення екологічного складника. Очевидно, що формування стратегії розвитку організації на основі додержання концепції екологічної відповідальності є тією її складовою частиною, без якої неможливе виконання ключових завдань бізнесу [7, с. 162].

Як відомо, поняття екологічно відповідального промислового підприємства передбачає наявність окремої екологічної стратегії, що входить у загальну стратегію його розвитку. На прийняття рішення про розроблення такої стратегії зазвичай впливають такі чинники [8, с. 83]:

- вимога споживачів до відкритої інформації по екологічності виробництва продукції все більше поширюється у світі;
- банки і страхові організації під час прийняття рішення про видачу кредиту і вибору страхової політики

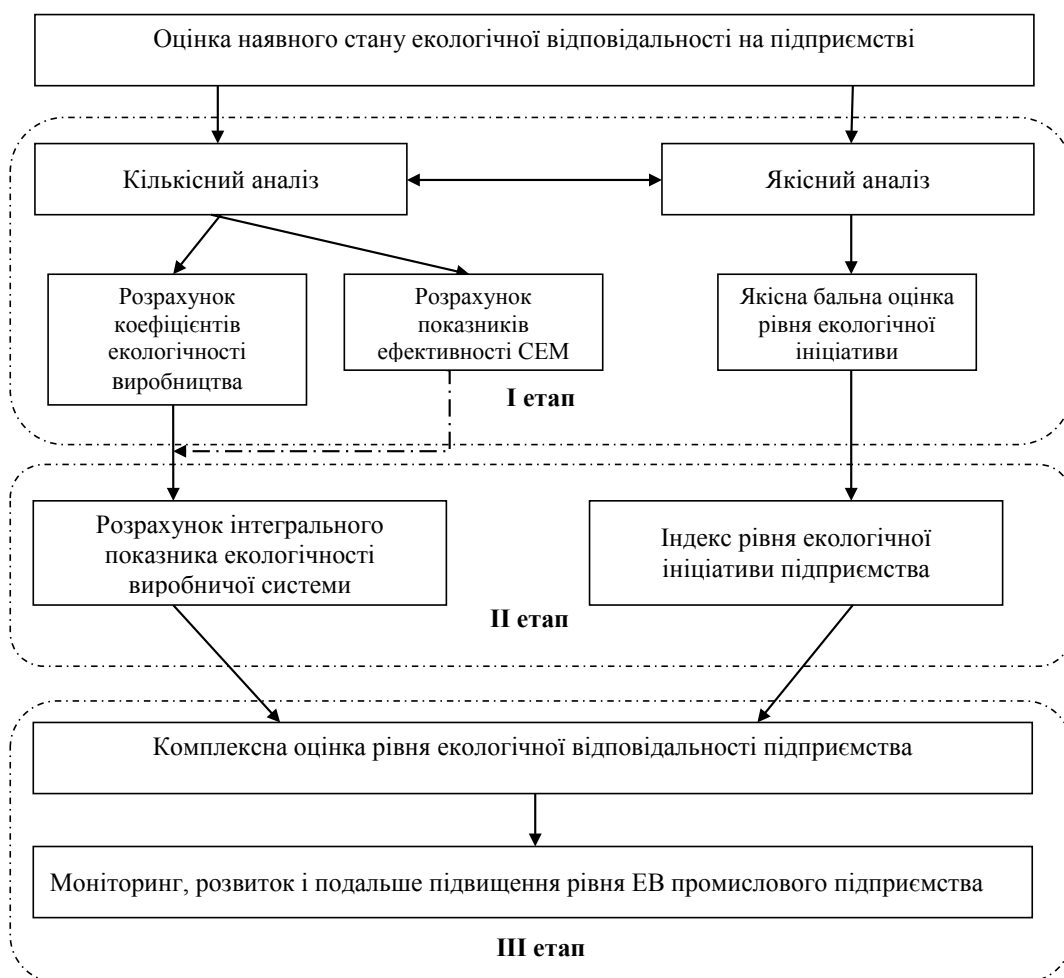


Рис. 1. Оцінка рівня екологічної відповідальності промислового підприємства

Джерело: розробка автора

враховують ділову репутацію організацій, в яку входить їх екологічний статус;

– державний екологічний контроль стає все більш жорстким;

– зміцнення міжнародних стандартів екологічного менеджменту тощо. Таким чином, система екологічної відповідальності промислового підприємства має стати органічною частиною стратегії його розвитку. У зв'язку із цим під стратегією розвитку підприємства нами пропонується розуміти спосіб удосконалення і підвищення поточної діяльності підприємства на основі використання його конкретних стратегічних переваг. Основними тенденціями, характерними для проблеми визначення стратегії розвитку промислового підприємства на нинішньому етапі суспільного розвитку, є:

– проактивний характер розроблюваних стратегій, що зумовлює власну ініціативну діяльність підприємства;

– врахування світових тенденцій до екологізації виробництва й упровадження концепції екологічної відповідальності в усі сфери діяльності промислових підприємств, у тому числі й у процес стратегічного планування;

– інтеграція до міжнародних ринків, що вимагає запровадження на вітчизняних підприємствах актуальних підходів до сталого господарювання.

Під час формування стратегії розвитку промислового підприємства, спрямованої на дотримання концепції екологічної відповідальності, необхідно враховувати не тільки зовнішні фактори, що відображають державний контроль, думку споживачів, екологічний статус конкурентів, а й витримувати внутрішні принципи екобезпеки. Тільки у цьому разі організація зможе досягти одночасно стану збалансованого природокористування та економічного зростання [9, с. 93].

Отже, формування стратегії організації з урахуванням принципів екологічної відповідальності є тією складовою частиною її загальної економічної стратегії, без якої неможливе виконання ключових завдань розвитку економіки як окремого підприємства, так і країни у цілому.

Таким чином, очевидним стає факт, що тип стратегії розвитку підприємства пов'язаний зі ступенем його екологічної відповідальності. Підприємство, яке тільки забезпечує дотримання нормативних вимог до якості навколишнього середовища (стратегія достатності), не може мати високої екологічної відповідальності. Основні напрями діяльності підприємства, яке дотримується стратегії достатності у сфері екологічної відповідальності, включають у себе: очищення викидів, скидів, поховання відходів наприкінці виробничо-технологічного циклу; дотримання процедур зниження забруднення; дотримання вимог зовнішньої екологічної звітності; наявність екологічної служби [10, с. 85].

Зниження емісій підприємств до ефективного рівня (компромісна стратегія) в умовах зростання деградації навколишнього середовища має, на нашу думку, тільки середній ступінь екологічної відповідальності. З іншого боку, слід підкреслити, що провідні галузі вітчизняної економіки сьогодні неспроможні дотримуватися стратегії ненанесення шкоди, адже специфіка, наприклад, гірничо-металургійного комплексу передбачає викиди шкідливих речовин, навіть якщо вони й мінімізовані. Тому нині найбільш адекватною стратегією для даних підприємств є стратегія компромісного забруднення, яка включає в себе такі напрями діяльності: зниження емісій до нормативно встановленого рівня; внутрішній екологічний аудит (різних типів і спрямованості); довгострокові природоохоронні заходи, включаючи зміни технологій; відповідальність менеджерів у підрозділах за дотримання параметрів екологічності.

Промислове підприємство з високою екологічною відповідальністю має спиратися на стратегію збалансованого природокористування, що відповідає виявленим тенденціям у сфері стратегічного менеджменту та сталого розвитку. Напрями діяльності за дотримання даної стратегії включають у себе: попереджуваче зниження емісій; відповідність екологічним стандартам ефективності на міжнародних ринках; відображення концепції сталого розвитку у звітності підприємства; зовнішній і міжнародний аудит.

До основних переваг додержання кожного типу запропонованих стратегій розвитку щодо зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства можна віднести [10, с. 117]:

– стратегію достатності – зменшення витрат, підвищення прозорості (громадський контроль);

– компромісну стратегію – соціальна комплексність, встановлення соціального діалогу зі стейкхолдерами;

– стратегію збалансованого природокористування – унікальність (специфіка організації), ефективне співробітництво бізнесу, влади і громадськості.

Висновки. Таким чином, запропонована система оцінки екологічної відповідальності підприємства дає змогу кількісно виміряти її рівень, оцінити стан виконання як екологічних зобов'язань, так і зацікавленість підприємства в реалізації власних екологічних ініціатив. Рівень екологічної відповідальності розраховується на основі комплексного показника, який включає у себе інтегральний показник екологічності виробничої системи й інтегральний показник рівня екологічної ініціативи підприємства. У дослідженні запропоновано класифікацію стратегій розвитку промислових підприємств на основі наявного рівня їх екологічної відповідальності. Наведений алгоритм для запровадження системи екологічної відповідальності промислового підприємства дає змогу ефективно реалізувати завдання з екологізації виробництва та переходу до сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Сталинская Е.В. Комплекс показателей для оценки устойчивости развития металлургических предприятий. Рефлексивные процессы и управление в экономике: тезисы докл. и матер. II Всеукр. науч.-практ. конф. (Херсон, 10–12 июня 2011 г.). Донецк: ИЭП НАН Украины, 2011. С. 122–125.
2. Половян А.В. Типология инструментария обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем. Праці XII міжнар. наукової конф. студентів і молодих вчених «Управління розвитком соціально-економічних систем: Глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання»; ред. кол. С.В. Беспалова (гол.) та ін. Донецьк: ДонНУ, 2011. Ч. 3. С. 167–169.
3. Экологический гудвилл как элемент стоимости современного предприятия в информационной экономике / А.И. Каринцева, И.Д. Дегтярева, С.В. Тарасенко. Социально-экономические проблемы современного общества. Сумы: Университетская книга, 2010. С. 825–838.
4. ДСТУ ISO 19011-2003 Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління. URL: <http://dstu.at.ua> 36.

5. ДСТУ 3051-95 (ГОСТ 30166-95). Ресурсозбереження. Основні положення. Чинний від 01.01.97. К.: Держстандарт України, 1996. 15 с.
6. Bounds A. Environment: Going green. Financial Times. 2012. URL: <http://www.ft.com/intl/-cms/s/2/5c122b6a-fbc2-11e1-87ae-00144feabdc0.html>.
7. Shapoval V., Ashcheulova A. Ecologic Component of Social Responsibility of Business (Experience of Poland and Ukraine). Єдина Європа: перспективи розвитку: монографія = United Europe: prospects of development: Monograph; Національний гірничий університет, Дніпропетровськ; Вища банківська школа, Вроцлав; наук. ред. О.І. Амоша. Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2010. 254 с.
8. Heath D. Stakeholder Theory, Corporate Governance and Public Management. Journal of Business Ethics. 2004. № 53. 265 p.
9. Бережна М.В. Стратегія чистого виробництва як результат реалізації екологічної відповідальності підприємств. Проблеми сталого розвитку економіки України в умовах інтеграційних процесів: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Ужгород, 5–6 грудня 2014 р.): у 2-х ч.; за заг. ред. М.М. Палінчак, В.П. Приходько. Ужгород: Гельветика, 2014. Ч. 1. С. 92–95.
10. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія. Д.: Національний гірничий університет, 2011. – 357 с.

Анотація. В статті розглянуто місце і роль екологічної відповідальності в стратегії розвитку промислових підприємств. Обґрунтовано складові алгоритми оцінки рівня екологічної відповідальності і її впровадження в діяльність підприємства. Розглянуто вплив зовнішніх і внутрішніх факторів оточення підприємства на даний процес. Виділено основні інструменти регулювання системи екологічної відповідальності на локальному рівні. На основі критерія рівня екологічної відповідальності запропоновано відповідні типи стратегій розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: алгоритм, оцінка, екологічна відповідальність, система, стратегія розвитку.

Summary. The place and the role of ecological responsibility in the strategy of development of industrial enterprises are considered in the article. The components of algorithms for assessing the level of environmental responsibility and its introduction into the activity of the enterprise are substantiated. The influence of external and internal factors of enterprise's environment on this process is considered. The basic tools of regulation of the system of ecological responsibility at the local level are introduced. The types of strategies for the development of industrial enterprises based on the criterion of the level of environmental responsibility are proposed.

Key words: Algorithm, assessment, ecological responsibility system, development strategy.

УДК 338.12:339.13

Бугаєнко Н. М.

*кандидат економічних наук, директор
Центру комплексних досліджень
з питань антимонопольної політики*

Bugaienko N. M.

*PhD in Economics, Director of Center for Complex
Researches on Antimonopoly Policy*

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

TRENDS OF CHANGES IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Анотація. У роботі розглянуто результати оцінювання підприємцями тенденцій розвитку конкурентного середовища на відповідних ринках. Розкрито особливості домінування суб'єктів господарювання у національній економіці на основі опитування, проведеного Центром комплексних досліджень із питань антимонопольної політики в 2017 р. Особливу увагу відведено питанням оцінки інтенсивності економічної конкуренції.

Ключові слова: конкуренція, конкурентне середовище, підприємство, домінування.

Постановка проблеми. Захист та розвиток конкурентного середовища є необхідною умовою для ефективного функціонування ринку. Сьогодні в Україні макроекономічна ситуація зумовлює наявність негативних процесів у самому національному конкурентному середовищі. Серед іншого можна виділити доволі неоднозначні

ринкові реформи, недостатньо продумане використання адміністративних методів утручання в економіку. Враховуючи, що конкурентна політика є складником економічної, актуальним завданням залишається аналіз передумов розвитку конкурентного середовища в різних секторах економіки України. Відповідні опитування підприємців є

особливо цінними, оскільки в національній системі статистичних спостережень відсутні показники, які б характеризували тенденції змін конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розбудову теоретико-методологічних основ формування та розвитку конкурентного середовища зробили провідні вітчизняні вчені В. Венгер, А. Герасименко, А. Ігнатюк, Н. Ковтун, В. Лагутін, Г. Филюк, О. Хвостенко та ін. Однак поза їхньою увагою залишаються питання оцінки конкурентного середовища відповідного ринку на мікрорівні (тобто з точки зору самих підприємств).

Мета статті полягає в аналізі особливостей розвитку конкурентного середовища в національній економіці.

Вклад основного матеріалу дослідження. Традиційно в Україні відзначається переважання внутрішньої конкуренції між підприємствами-резидентами над конкуренцією з боку зарубіжних компаній. Ця тенденція була закономірно продовжена в 2016–2017 рр. Зокрема, за даними проведеного опитування, 63% респондентів відзначили, що вплив внутрішньоукраїнської конкуренції на діяльність їх підприємств є суттєвішим за вплив зарубіжних компаній.

Результати аналізу домінуючої в Україні внутрішньої конкуренції свідчать про те, що конкурентне середовище

в Україні є сформованим. Так, 85% керівників підприємств, які в 2017 р. прийняли участь в опитуванні Центру комплексних досліджень із питань антимонопольної політики, повідомили, що вони тією чи іншою мірою відчувають конкуренцію з боку інших українських підприємств. Узагалі не відчувають конкуренції з боку вітчизняних підприємств 5% респондентів. Ще 10% респондентів не змогли визначитися з відповіддю на поставлене питання. Отже, беручи до уваги лише респондентів, які надали оцінки інтенсивності внутрішньої конкуренції в Україні, 95% підприємств відзначили наявність конкуренції з боку інших українських компаній (рис. 1) [1, с. 137].

У 2017 р. спостерігається незначна інтенсифікація економічної конкуренції між українськими компаніями, підвищившись на 1 в. п. порівняно з 2016 р. (рис. 2) [1, с. 138]. Слід зазначити, що число респондентів, які оцінили інтенсивність конкуренції у своїй сфері як «помірна», незначно зменшилося (з 41% у 2016 р. до 39% у 2017 р.). Також спостерігається незначна позитивна динаміка в оцінках високої інтенсивності конкуренції (частка таких респондентів зростає з 46% до 50%). При цьому характерною особливістю національної кризи 2014 р. є не просто скорочення загальної кількості респондентів, що відчували конкуренцію з боку вітчизняних підприємств хоча б якоюсь мірою, а й наявність відчутних структурних зрушень у сегмен-

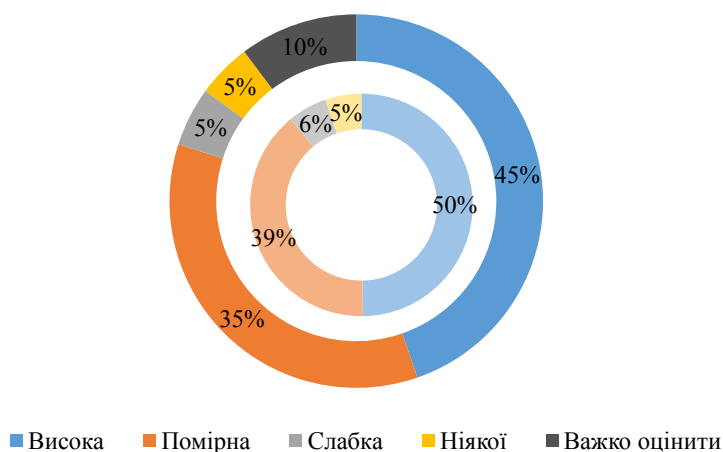


Рис. 1. Оцінка інтенсивності конкуренції між підприємствами – резидентами України в 2017 р., %

Таблиця 1

Частка респондентів, що охарактеризували рівень конкуренції на галузевих ринках як високий, 2015–2017 рр.

| Галузі промисловості України | Внутрішньоукраїнська конкуренція, % | | | Конкуренція з країнами СНД, % | | | Конкуренція з країнами далекого зарубіжжя, % | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|-------|------|-------------------------------|-------|------|--|-------|------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 |
| ГМК | 44,44 | 42,86 | 33,3 | 87,50 | 100,0 | 66,7 | 55,56 | 50,00 | 33,3 |
| Машинобудування | 0,00 | 71,43 | 22,2 | 66,67 | 85,71 | 22,2 | 33,33 | 42,86 | 85,7 |
| Транспорт | 44,23 | 30,77 | 36,4 | 50,00 | 55,17 | 0,0 | 17,95 | 13,33 | 33,3 |
| ПЕК | 17,86 | 20,00 | 27,8 | 31,25 | 42,11 | 0,0 | 12,50 | 5,26 | 0,0 |
| Будівництво | 60,87 | 47,83 | 41,7 | 63,16 | 73,68 | 11,1 | 11,11 | 6,25 | 11,1 |
| Торгівля | 53,68 | 50,88 | 61,0 | 87,32 | 75,61 | 11,1 | 25,53 | 16,67 | 16,0 |
| Інформація та телекомунікації | 36,84 | 30,00 | 30,0 | 64,29 | 40,00 | 11,8 | 33,33 | 10,00 | 11,8 |
| Фінансова та страхова діяльність | 63,64 | 54,84 | 72,7 | 83,33 | 87,50 | 50,0 | 22,22 | 26,09 | 42,9 |
| АПК | 56,10 | 58,67 | 47,8 | 89,76 | 90,00 | 21,1 | 24,14 | 31,37 | 22,0 |
| Виробнича промисловість | 44,62 | 44,00 | 58,5 | 84,28 | 86,76 | 30,1 | 17,36 | 17,74 | 25,9 |

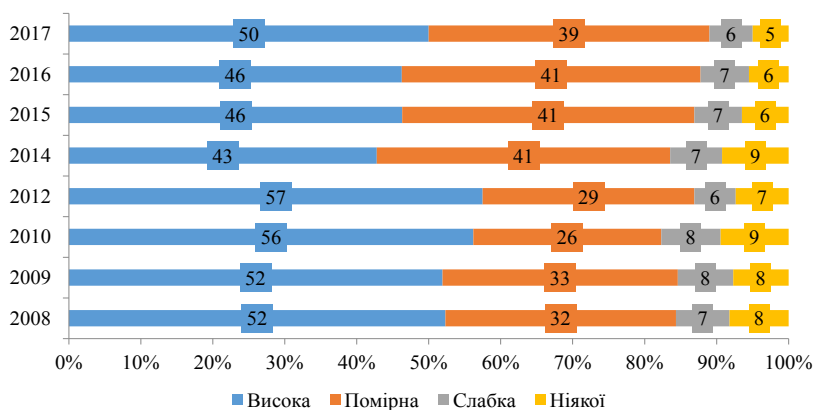


Рис. 2. Динаміка підприємницьких оцінок інтенсивності конкуренції між підприємствами – резидентами України за 2008–2017 рр., %

тації ринкового середовища. Зокрема, значно скоротилася (практично на чверть) частка респондентів, що відчували високий конкурентний тиск з боку підприємств-резидентів України.

Негативні тенденції, зумовлені втратою контролю над значною частиною території нашої країни в результаті анексії АР Крим та військових дій на сході України, руйнуванням торгових зв'язків, девальвацією національної

41,7% підприємств будівничої діяльності (табл. 1) [1, с. 139]. Як бачимо, висококонкурентними є ринки фінансових, будівельних та страхових послуг, торгівлі, підприємств, що здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції та інших товарів. Із боку підприємств країн далекого зарубіжжя найвищий рівень конкуренції мали підприємства, що діяли в секторах машинобудування (85,7% підприємств галузі оцінили рівень конкуренції з боку зарубіжних компаній як високий), фінансової та страхової діяльності (42,9%), ГМК та транспорту (33,3%).

У 2017 р. суб'єктами господарювання відзначено деяке зниження інтенсивності конкуренції на внутрішньому ринку у сфері машинобудування, будівництва, АПК і ГМК. Також інтенсивність конкуренції зменшилася в усіх сферах із країнами СНД, та у сфері ГМК, ПЕК і АПК – із країнами далекого зарубіжжя. У сегменті конкуренції з країнами СНД у 2017 р. порівняно з попереднім роком суттєві зміни відбулися у секторах АПК (де частка респондентів, які оцінили інтенсивність конкуренції як високу, зменшилася на 68,9%); торгівлі (на 64,51%);

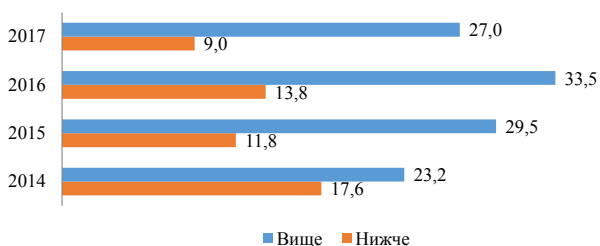
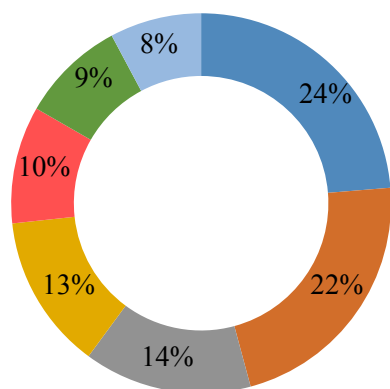


Рис. 3. Оцінка суб'єктами господарювання якісних характеристик імпортованої продукції порівняно з продукцією власного виробництва, 2014–2017 рр., %



- Ділова активність у регіоні поширена серед великої кількості незалежних компаній
- Ділова активність у Вашому регіоні зосереджена в рамках 3-5 бізнес-груп
- Ділова активність у Вашому регіоні зосереджена в рамках більше п'яти бізнес-груп
- Ділова активність у регіоні поширена серед великої кількості відносно незалежних компаній
- Існує значна кількість компаній, що не входять до складу бізнес-груп, проте перебувають у залежності від їх дій
- У регіоні функціонує велика кількість компаній, частина з яких відносно незалежна від дій великих бізнес-груп, проте пов'язана з ними договірними зобов'язаннями
- Ділова активність у Вашому регіоні зосереджена в рамках однієї бізнес-групи

Рис. 4. Оцінка рівня монополізації (домінування) в регіоні, 2017 р.

машинобудування (на 63,51%); будівництва (на 62,58%); у гірничо-металургійному комплексі (33,3%). Слід зазначити, що ніхто з респондентів не оцінив інтенсивність конкуренції як високу в секторах транспорту та АПК. У 2017 р. порівняно з 2016 р. частка респондентів, які оцінили інтенсивність конкуренції як високу в сегменті конкуренції з країнами далекого зарубіжжя, зросла на 42,84% у машинобудуванні; на 19,97% у секторі транспорту; на 16,81% у фінансовому та страховому секторах; на 8,16% у виробничій промисловості. Слід зазначити, що позитивна динаміка для зазначених секторів спостерігається протягом трьох останніх років. Також лише в секторі АПК ніхто з респондентів не оцінив інтенсивність конкуренції з країнами далекого зарубіжжя як високу.

У 2017 р. спостерігаються тенденції до посилення впливу конкуренції з боку зарубіжних компаній на тлі зменшення впливу внутрішньоукраїнської конкуренції. Зменшення ролі внутрішньоукраїнської конкуренції у звітному році зумовлене відсутністю розвитку ділової активності у багатьох видах економічної діяльності, загостренням конкуренції за збіднілого споживача між суб'єктами господарювання, яким удалося втриматися на ринку в період економічного спаду.

Як видно з рис. 3, порівнюючи імпортні аналоги з продукцією власного виробництва, суб'єкти господарювання, як правило, відзначають перевагу імпортної продукції за якісними критеріями (27% респондентів України, що відчували конкуренцію відносно імпортних товарів) [1, с. 133]. Слід зазначити, що 64% респондентів розцінили якість вітчизняної та імпортної продукції як приблизно однакову. Крім того, у 2017 р. частка респондентів, які зазначали конкуренцію з боку постачальників імпортних товарів, зменшилася на 6,5% порівняно з 2016 р. та на 2,5% порівняно з 2015 р.

Слід зазначити, що в 2017 р., за результатами проведеного опитування, посилювалися позиції імпортної продукції. Частка респондентів, які зазначили, що обсяг імпорту вище або приблизно однаковий до виробленого обсягу українських товарів, збільшилася на 5 в. п. і становить 70%.

Загальна оцінка рівня монополізації у відповідному регіоні також сходиться з оцінкою інтенсивності внутрішньої конкуренції від міжнародних експертів (рис. 4) [1, с. 143]. 24% респондентів зазначили, що ділова активність поширена серед великої кількості незалежних компаній і 13% – серед значної кількості відносно незалежних компаній. При цьому 22% респондентів відповіли, що ділова активність зосереджена в рамках трьох-п'яти бізнес-груп, а 14% – у рамках більше п'яти бізнес-груп. І лише 8% відповіли, що ділова активність зосереджена в рамках однієї бізнес-групи.

Вплив стану конкуренції в поточному році на економічний розвиток країни у цілому можна охарактеризувати як сприятливий. Так, зокрема, близько 41% підприємств під тиском конкуренції змушені були підвищити ефективність своєї роботи (що відповідає рівню 2016 р.), 43% – намагаючись втриматися на ринку протягом року, знижували ціни на власну продукцію (порівняно з 2016 р. таких під-



Рис. 5. Вплив інтенсивності конкуренції на українські підприємства, 2015–2017 рр., %

приємств стало більше всього лише на 1 в. п.) (рис. 5) [1, с. 144]. Менш вираженим був вплив конкуренції на зниження собівартості виробництва продукції. За результатами опитування 2017 р. лише 25% підприємств змогли зменшити собівартість (разом із цим це більше за рівень 2016 р.). Також практично 19% підприємств відзначили, що їм не вдалося уникнути зростання собівартості виробництва продукції під дією макроекономічних чинників (нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, руйнування усталених торгових зв'язків, інфляційні процеси та відповідне підвищення цін постачальниками сировини та матеріалів тощо).

Інтенсивність конкуренції вплинула на обсяги випуску продукції українськими виробниками: частка підприємств, що скоротили виробництво власної продукції у 2017 р., на 15 в. п. перевищила частку підприємств, що, навпаки, наростили обсяги виробництва. Втім, тенденція до поступового згортання обсягів виробництва зберігається протягом останніх трьох років, чому сприяло різке скорочення платоспроможного попиту населення у період з 2014 по 2015 р., проте за рік спостерігається підвищення індексу споживчих настроїв, а у жовтні він найвищий за весь період із початку 2015 р. (рис. 6) [1, с. 146].

Загалом підприємці-респонденти виділили різні фактори, які можуть посилювати або послаблювати конкурентні позиції їхнього підприємства. Так, серед факторів,

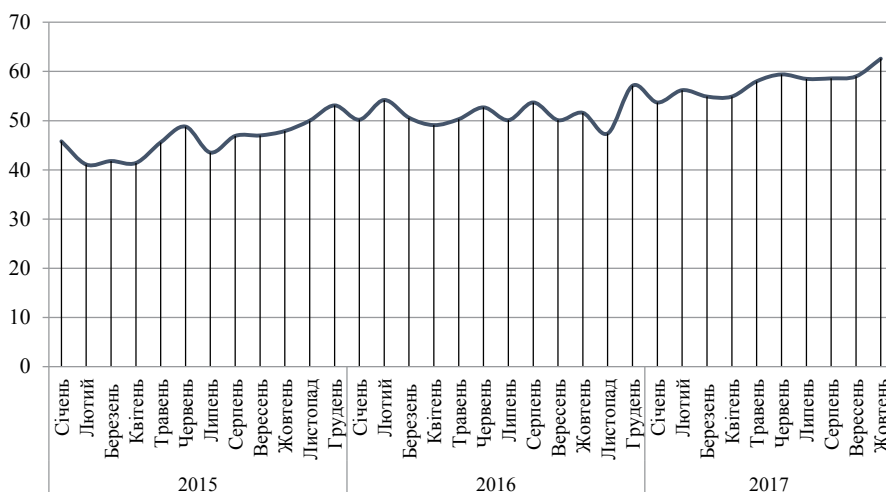


Рис. 6. Динаміка індексу споживчих настроїв населення України, 2015–2017 рр.

що посилюють конкурентні позиції підприємства, найбільш істотний вплив має валютно-курсова політика держави – 34%. Найбільший помірний вплив здійснює наявність багатьох виробників, кожен з яких випускає лише невелику частку продукції, яка реалізується на ринку, – 32%. Найбільший відсоток респондентів, які відзначили відсутність впливу на посилення конкурентної позиції підприємства, припадає на фактор «Складність виходу з ринків» (неможливість повернути кошти, вкладені в обладнання і площі) – 15%. Сумуючи будь-який вплив, що може чинити той чи інший фактор (істотно, незначно, помірно), отримуємо результат, де високе задоволення платоспроможного попиту має найвищий відсоток – 69%. Потрібно зазначити, що в питаннях посилення чи послаблення конкурентної позиції підприємства майже третина респондентів по кожному з факторів дала відповідь «Важко оцінити», що свідчить про мінливе становище кожного фактору.

Серед факторів, що послаблюють конкурентні позиції підприємства, за оцінками респондентів, має найбільш істотний вплив «Занижений курс гривні» – 32%. Також значний відсоток істотного впливу має «Наявність великих і потужних підприємств-конкурентів», які контролюють значну частку ринкової пропозиції – 31%. Серед помірного впливу найбільш значущим фактором є «Незадоволеність платоспроможного попиту» – 30%. Відсутність впливу щодо послаблення конкурентної позиції підприємства з найбільшим відсотком отримують два фактори: «Легкість виходу з ринків» (реальна

можливість повернення коштів, вкладених в обладнання і виробничі площі) та «Відсутність підприємств, здатних швидко увійти на ваші ринки збуту» (тобто потенційних конкурентів) – по 13%. Загальний найвищий підсумковий відсоток у фактору «Наявність великих і потужних підприємств-конкурентів, які контролюють значну частку ринкової пропозиції» – 71%, далі йдуть «Незадоволеність платоспроможного попиту» (69%) і «Високі транспортні витрати» (68%). Саме ці фактори найбільше впливають на інтенсивність конкуренції на відповідних ринках.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можемо стверджувати, що результати оцінювання суб'єктами господарювання інтенсивності конкуренції як у цілому в економіці України, так і на окремих галузевих ринках загалом узгоджуються із загальними тенденціями економічного розвитку. Значні макроекономічні дисбаланси, глибокі структурні диспропорції, недостатній рівень прозорості у державному секторі управління призвели до того, що ситуація вимагає системних антикризових дій. Україна перебуває у дуже складній політичній та економічній ситуації, для стабілізації якої необхідне проведення ключових структурних реформ. Реальна детінізація економіки, проведення жорсткої фіскальної політики, подальша дерегуляція бізнесу, залучення іноземних інвестицій, усебічне сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, безумовно, позитивно позначатимуться на розвитку саме конкурентних передумов розвитку внутрішнього ринку.

Список використаних джерел:

1. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України у 2016 році: звіт про науково-дослідну роботу / О. Бакалінська, Н. Бугаєнко, В. Венгер та ін.; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. К., 2017. 233 с. Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0117U000188.

Анотація. В работе рассмотрены результаты оценки предпринимателями тенденций развития конкурентной среды на соответствующих рынках. Раскрыты особенности доминирования субъектов хозяйствования в национальной экономике на основе опроса, проведенного Центром комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики в 2017 г. Особое внимание отведено вопросам оценки интенсивности экономической конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная среда, предприятие, доминирование.

Summary. The results of evaluation by the entrepreneurs of the tendencies of the competitive environment development on relevant markets are investigated in this work. Features of domination of economic entities in the national economy are revealed, based on a survey conducted in 2017 by the Center for complex researches on antimonopoly policy. Particular attention is paid to the evaluation of the intensity of economic competition.

Key words: competition, competitive environment, entity, domination.

Буколова В. В.

*здобувач кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного
університету імені Юрія Кондратюка*

Bukolova V. V.

*postgraduate of department of finance and banking
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

ПЕРЕДУМОВИ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

PRECONDITIONS OF EVALUATING SOCIAL-ECONOMICAL SECURITY OF A REGION

***Анотація.** У статті показано, що для отримання якісних оцінок соціально-економічної безпеки регіону необхідні виконання заданих вимог та дотримання принципів оцінювання, що потребує створення передумов оцінювання. Надано передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону. Особливу увагу в розглянутих передумовах приділено вимогам до її оцінок та використанню як оцінного інструменту оцінної моделі. Показано, що в інтерпретації результатуючих та проміжних показників оцінної моделі необхідно не обмежуватися формальними правилами, а враховувати обставини, в яких перебував регіон (або перебуватиме, якщо йдеться про прогностичні оцінки).*

***Ключові слова:** регіон, соціально-економічна безпека, оцінювання, вимоги, принципи, передумови, оцінна модель, ідентифікація.*

Постановка проблеми. Оцінки соціально-економічної безпеки регіону становлять безсумнівний інтерес і для регіонального управління, і для суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють свою діяльність (або планують здійснювати) в регіоні.

Оцінювання соціально-економічної безпеки регіону можна визначити як процес порівняння її оцінки (оцінок), що представлені результатуючими показниками (або результатуючим показником) із деяким еталонним значенням таких оцінок. Для отримання результатуючого показника (оцінки) соціально-економічної безпеки регіону необхідно зібрати первинні показники, впорядкувати їх, виконати з ними операції за правилами, що передбачає вибраний інструмент оцінювання (метод, підхід або модель). Для формування оцінного судження про стан соціально-економічної безпеки регіону необхідні правила інтерпретації значень результатуючого показника (оцінки) соціально-економічної безпеки регіону. У сукупності зміст зазначених операцій та процедур значною мірою залежить від того, за яких умов вони відбуваються, тобто від передумов оцінювання. Такі передумови мають бути створені, адже від їхньої наявності суттєво залежить якість отримуваних оцінок соціально-економічної безпеки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній безпекології мезорівня сформувалися кілька підходів до оцінювання економічної безпеки регіону. Серед них найбільшого поширення отримали індикаторний та індексний підходи, переваги, можливості та обмеження яких проаналізовано у [1; 2].

Крім індикаторного та індексного підходів, для оцінювання соціально-економічної безпеки регіону пропонуються й інші підходи: таксономічний метод [3] і кластерний аналіз [4].

Концепти будь-якого підходу (сукупності однотипних прийомів та методів, що застосовуються з певною метою) до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону мають застосовуватися за наявності певних передумов, за яких відбувається їхня об'єктивізація (тобто концепти

отримують форму, придатну до практичного використання, – методика або модель оцінювання).

У більшості наукових публікацій із досліджуваної проблематики передумови оцінювання практично не згадуються [5–8]. Їх автори одразу викладають процедури або алгоритм оцінювання. Але від використання методики або моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону можна очікувати якісних оцінок лише тоді, коли таке використання відбувається за певних умов.

Мета статті полягає у представленні передумов оцінювання соціально-економічної безпеки та розкритті їхнього змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону слід розглядати як деякі правила оцінювання, дотримання котрих надає підстави розраховувати на отримання якісних оцінок соціально-економічної безпеки регіону. За відсутності деяких передумов виникають підстави говорити про певну некоректність таких оцінок.

Оцінювання соціально-економічної безпеки регіону як процес може дати якісні результати (її оцінки) тоді, якщо цей процес відповідає низці вимог і здійснюється за деякими встановленими правилами.

Вимоги до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону, які надано в табл. 1, мають об'єктивний характер, їх дотримання закладає підвалини якості оцінок соціально-економічної безпеки регіону.

Виходячи із загальнонаукових принципів дослідження та соціально-економічної безпеки регіону як об'єкта економічної безпекології мезорівня, принципи оцінювання соціально-економічної безпеки регіону сформульовано в такий спосіб (табл. 2).

Для дотримання наданих у табл. 1 вимог в оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону необхідно створити відповідні передумови. Їх створення має суто суб'єктивний характер, тобто залежить від дій регіонального менеджменту.

Розроблені передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону надано в табл. 3.

Наявність зазначених у табл. 3 передумов не лише сприяє посиленню прикладного аспекту оцінювання соціально-економічної безпеки регіону, а й дає змогу уникнути зайвої універсалізації в оцінюванні, врахувати особливості економіки регіону та його соціального стану.

Надані передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону тісно пов'язані і певним чином перетинаються та переплітаються: одна передумова зумовлює іншу, слугуючи одночасно підставою для неї і будучи від неї певним чином залежною.

Таблиця 1

Вимоги до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону

| Вимога | Зміст вимоги |
|---|---|
| Цільове призначення | Оцінки соціально-економічної безпеки регіону мають задовольняти певні потреби регіонального управління. Її оцінювання взагалі сенсу не має |
| Адекватність об'єкту оцінювання | Операції оцінювання та алгоритми, що їх поєднують і в сукупності формалізують процес оцінювання, за складністю та обсягом використовуваних даних мають відповідати складності об'єкта оцінювання – соціально-економічній безпеці регіону |
| Багаторазове проведення | Алгоритми оцінювання мають бути придатні до періодичного або разового (за запитом) застосування |
| Чутливість оцінювання | Результуючий показник (або показники) має змінюватися за помітної зміни значення хоча б одного первинного показника |
| Комплексність оцінювання | Оцінювання соціально-економічної безпеки регіону має охоплювати якомога більше з її аспектів, які виявлено на момент отримання оцінки |
| Однозначність оцінки | Одному наборові первинних показників має відповідати лише одне значення результуючого показника |
| Незалежність | Алгоритми оцінювання мають бути достатньою мірою формалізованими (містити коректні математичні операції з розрахунків результуючого показника з урахуванням характеру та діапазону значень проміжних та первинних показників), щоб запобігти навмисному або випадковому перекручуванню оцінних операцій або їхньому неправильному виконанню |
| Наявність правил інтерпретації значень проміжних та результуючих показників | Для інтерпретації значень результуючих та проміжних показників, що описують стан соціально-економічної безпеки регіону, мають бути наявними відповідні правила |

Джерело: сформовано за [9]

Таблиця 2

Принципи оцінювання соціально-економічної безпеки регіону

| Принцип | Зміст принципу |
|---------------------------|--|
| корисності | Під корисністю розуміється здатність оцінок соціально-економічної безпеки регіону задовольняти потреби користувачів за соціально-економічних умов, що склалися в регіоні. Оцінювати соціально-економічну безпеку регіону має сенс лише тоді, коли її оцінки затребувані. Якщо в регіональному управлінні скептично ставляться до неї, а власники та керівники не вважають її вагомим чинником зовнішнього середовища, то її оцінювання втрачає сенс |
| своєчасності | Оцінки соціально-економічної безпеки регіону мають бути отримані в певний час (наприклад, напередодні уточнення положень стратегії регіонального розвитку, розроблення цільової регіональної програми або за запитом суб'єктів підприємницької діяльності). Якщо строки отримання оцінок порушені, то оцінки втрачають актуальність або зовсім не знаходять використання |
| адекватності | Соціально-економічна безпека регіону являє собою складну суперечливу соціосистему, яка характеризується різноманітністю властивостей і форм їхнього вияву [10], що обов'язково має бути враховано в оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону |
| кількісного оцінювання | В оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону для запобігання суб'єктивізму беззаперечна перевага має бути надана оцінюванню з використанням кількісних показників (якісні характеристики також мають бути представлено в кількісній формі), які поєднано у систему |
| багатоаспектності | Соціально-економічну безпеку регіону можна розглядати з кількох аспектів одночасно (комплексний підхід) або з позиції одного-двох аспектів (сингулярний підхід) |
| контекстуальності | Метод (підхід або модель) оцінювання соціально-економічної безпеки регіону має виходити із системи головних понять, які описують цей феномен. Полісемія понять, яка притаманна економічній безпекології, представляє широкі можливості для застосування контекстуального підходу. Контекст підходу до оцінювання соціально-економічної безпеки регіону визначається в її концепції |
| достатнього обґрунтування | Відображає дію закону достатньої підстави [11, с. 116], відповідно до якого якість первинних показників методу (підходу або моделі) оцінювання соціально-економічної безпеки регіону, що слугують логічною підставою, зумовлюють якість її результуючих оцінок як логічного наслідку |
| відносної простоти | Складність оцінок соціально-економічної безпеки регіону має перевищувати складність їхнього отримання, що означає позбавлення оцінювання від численних припущень та дуже значної кількості первинних показників, спрощення алгоритмів їхнього перетворення, додаткових розрахунків, вимог високої точності значень первинних показників, яка не дуже (а можливо, й ніяк не позначиться на точності результуючих показників соціально-економічної безпеки регіону. Таке позбавлення сприятиме дотриманню принципу своєчасності отримання оцінок, яка у низці випадків може бути важливішою за їхню точність |

Оцінки (оцінка) соціально-економічної безпеки регіону як результат процесу оцінювання становлять собою якісні та кількісні параметри, які описують стан соціально-економічної безпеки регіону і слугують підставою для оцінного судження про неї.

Як і до оцінок будь-якого об'єкта, до оцінок соціально-економічної безпеки регіону висувається фундаментальна вимога: такі оцінки мають бути якісними (у сенсі притаманності їм певних властивостей). Вимоги до оцінок соціально-економічної безпеки регіону, дотримання яких є важливою передумовою їхньої якості, надано у табл. 4.

Дотримати надані у табл. 4 вимоги до оцінок соціально-економічної безпеки регіону можливо за наявності:

- адекватного оцінюваному об'єкту – соціально-економічній безпеці регіону – інструментарію оцінювання;
- якісних первинних даних (показників), які за складом, з одного боку, є репрезентативними в описі окремих складників соціально-економічної безпеки регіону, а, з іншого – є придатними для вибраного (або розробленого) інструментарію оцінювання;
- чітких правил та алгоритмів проведення оцінних операцій та інтерпретації проміжних та результуючих показників соціально-економічної безпеки регіону.

Між цими умовами існує прямий і зворотній причинно-наслідковий зв'язок. З одного боку, первинні показники для оцінювання соціально-економічної безпеки регіону і правила інтерпретації результуючих показ-

ників безпосередньо визначаються вибраним підходом, методом або моделлю оцінювання. Але, з іншого боку, вибір (або розроблення) методу, підходу або моделі має виходити з можливості отримати значення вибраних для оцінювання соціально-економічної безпеки регіону первинних показників. Якщо значення вибраних первинних показників дуже складно отримати (наприклад, відсутні статистичні дані, відсутні дані для розрахунку або для розрахунок значення показника є дуже трудомістким тощо), то через це застосування в оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону вибраних методу, підходу або моделі оцінювання втрачає сенс, оскільки в такому разі оцінювання не відповідає принципу відносної простоти (табл. 3), який проголошує уникнення надмірної складності в оцінюванні.

Оцінювати соціально-економічну безпеку регіону можна за допомогою низки інструментів – методів, підходів або моделей. Найпридатнішим інструментом для оцінювання є оцінна модель, яка дає змогу надати послідовний формалізований опис на підставі певних положень та правил процесу оцінювання соціально-економічної безпеки регіону, орієнтованого на отримання її оцінок (оцінки).

Модель оцінювання соціально-економічної безпеки регіону являє собою системний опис здійснюваних із використанням спеціальних методів та прийомів взаємопов'язаних та взаємозумовлених дій, результатом

Таблиця 3

Передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону

| Передумова | Зміст передумови |
|--|---|
| Наявність концепції соціально-економічної безпеки регіону | Формування системи поглядів, що базуються на положеннях вибраних теорій та парадигм, пояснюють соціально-економічної безпеки регіону і слугують підставою вибору (розроблення) методів, підходів або моделей її оцінювання |
| Визначене призначення оцінок | Визначення сфер і, відповідно, документів регіонального управління, де знайдуть використання оцінки соціально-економічної безпеки регіону. Визначення кола користувачів оцінок соціально-економічної безпеки регіону |
| Сформульовані вимоги до оцінок | Визначення вимог до оцінок соціально-економічної безпеки регіону, задоволення яких є критерієм визнання їхньої якості |
| Наявність інструменту (методу, підходу або моделі) оцінювання | Формулювання вимог до інструментарію оцінювання. Вибір виду інструмента. Вибір методу, підходу або моделі оцінювання за результатами аналізу наявних інструментів або обґрунтування необхідності розроблення методу, підходу або моделі оцінювання. Розроблення (за необхідності) або адаптація вибраного інструменту оцінювання |
| Верифікація вибраного (або розробленого) інструментарію оцінювання | Розроблення правил ідентифікації результуючого та проміжних показників соціально-економічної безпеки регіону. Апробація вибраного (або розробленого) інструментарію оцінювання. Аналіз валідності (дієвості) вибраного (або розробленого) інструментарію оцінювання. Аналіз результатів використання вибраного (або розробленого) інструментарію оцінювання. Аналіз якості оцінок соціально-економічної безпеки регіону |

Таблиця 4

Вимоги до оцінок соціально-економічної безпеки регіону

| Властивість | Зміст властивості |
|------------------------------|--|
| Репрезентативність | Адекватне відображення всіх аспектів соціально-економічної безпеки регіону. Оцінки соціально-економічної безпеки регіону мають не лише повною мірою відображати стан двох її частин, а й вплив різноманітних чинників, що зумовив оцінки |
| Точність | Ступінь наближення оцінок до реального стану соціально-економічної безпеки регіону має відповідати затребуваності оцінок |
| Форма подання | Оцінки соціально-економічної безпеки регіону за формою є квазікількісними (умовно кількісними), тому що є показниками, отриманими за результатами перетворення значень різних за характером первинних показників |
| Придатність для використання | Оцінки соціально-економічної безпеки регіону мають бути надані у форматі, придатному для використання в регіональному управлінні та в управлінні суб'єктами підприємництва регіону |

Джерело: складено за [12–14]



Рис. 1. Вимоги до моделі оцінювання соціально-економічної безпеки регіону

послідовного (або паралельного) виконання яких є оцінки соціально-економічної безпеки регіону, інтерпретація яких за правилами моделі дає змогу отримати загальне уявлення про стан соціально-економічної безпеки регіону та вектори його зміни.

Переваги оцінювання соціально-економічної безпеки регіону саме з використанням моделі оцінювання зводяться до такого:

- можливо поєднати в моделі прийоми та операції кількох методів та підходів;

- можливо простежити увесь хід оцінкового процесу, отримати не лише кінцеві, а й проміжні показники, які можуть мати в деяких випадках самостійне значення;

- можливо алгоритмізувати розрахунки проміжних та результуючих показників, що надає оцінковому процесові певну суворість, формалізований вигляд і дає змогу уникнути грубих відхилень та помилок в оцінюванні, а у разі їх виникнення достатньо швидко виявити їх.

Якість моделі оцінювання визначається сукупністю властивостей (характеристик моделі), наявність яких виникає тоді, коли її розроблено з урахуванням низки вимог (рис. 1).

Результуючі та проміжні показники, що представляють оцінки соціально-економічної безпеки регіону, за своїм характером є відносними кількісними показниками, що розташовані в інтервалі 0–1. Результуючий

показник характеризує стан соціально-економічної безпеки регіону загалом, а проміжні показники – стан двох її складників: економічного та соціального.

Оцінки соціально-економічної безпеки регіону як кількісні показники потребують лінгвістичної інтерпретації, яка має здійснюватися за деякими правилами. Їхнє дотримання дає змогу ідентифікувати стан соціально-економічної безпеки регіону та її складників не лише із суто формальних позицій (чим вище значення показників, тим безпечніший стан регіону), а й з урахуванням тих обставин, в яких перебував регіон (або перебуватиме, якщо йдеться про прогнозні оцінки).

У загальному вигляді правила інтерпретації результуючого та проміжних показників соціально-економічної безпеки регіону вимагають урахування в ідентифікації етапу життєвого циклу в економіці країни, етапу життєвого циклу регіону та статусу регіону (донор або дотаційний).

Висновки. Надані передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону описують вимоги, принципи та умови в оцінюванні, які мають бути виконані, властивості оцінок, до забезпечення яких необхідно прагнути в оцінюванні, принципи моделювання, які необхідно використовувати, щоб отримані результуючі та проміжні оцінки соціально-економічної безпеки регіону заслуговували на довіру і знайшли відповідне використання.

Список використаних джерел:

1. Буколова В.В. Індикаторний підхід в оцінюванні в економічній безпекології: проблеми застосування. *Бизнес Информ.* 2017. № 7. С. 36–42.
2. Буколова В.В. Індекси в оцінюванні соціально-економічної безпеки регіону. *Ефективна економіка.* 2017. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
3. Бєлай С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України. URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04\(11\)/11bsvbru.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04(11)/11bsvbru.pdf).
4. Бєлай С. Кластерний аналіз соціально-економічної безпеки регіонів України. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-1/doc/5/02.pdf>.
5. Жаворонков В.О., Жаворонкова Г.В., Жмуденко В.О. Стратегічне управління регіоном: економічна безпека, планування та розвиток : монографія. Умань: Візаві, 2010. 270 с.
6. Третяк В.В., Гордієнко Т.М. Програмно-цільовий підхід до забезпечення економічної безпеки регіону. *Регіональна економіка.* 2012. № 3. С. 34–42.
7. Чехович Г.Т. Визначення індикаторів економічної безпеки регіону. *Ефективна економіка.* 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2457>.
8. Преображенська О.С. Методичне забезпечення аналізу безпеки розвитку регіону. *Проблеми економіки.* 2014. № 4. С. 241–248.
9. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія. Луганськ: Глобус, 2010, 512 с.
10. Феодилова Т.Ю. Методология исследования экономической безопасности региона. *Современные проблемы науки и образования.* 2014. № 4. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14216>.
11. Конверський А.Є. Логіка: підручник для студентів юридичних факультетів; 3-є вид. перероб. та доп. Київ: ЦУЛ, 2012. 296 с.
12. Інформатика. Комп'ютерна техніка. Комп'ютерні технології: підручник для студ. вищ. навч. закл. / В.А. Баженов та ін.; 3-є вид. Київ: Каравела, 2011. 592 с.

13. Горбань О.М. Системний аналіз та проектування комп'ютерних інформаційних систем: навч. посіб. Запоріжжя: Класичний приватний ун-т, 2012. 292 с.
14. Козловський А.В., Паночишин Ю.М., Погріщук Б.В. Комп'ютерна техніка та інформаційні технології: навч. посібн. для студ. вищ. навч. закладів; 2-е вид., стереотип. Київ: Знання, 2012. 463 с.

Аннотація. В статті показано, що для отримання якісних оцінок соціально-економічної безпеки регіону необхідні виконання заданих вимог та дотримання принципів оцінювання, що вимагає створення передумов оцінювання. Представлені передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону. Особливу увагу в розглянутих передумовах приділено вимогам до оцінок та використанню в якості оціночного інструмента оціночної моделі. Показано, що в інтерпретації результатуючих та проміжних показників оціночної моделі необхідно не обмежуватися формальними правилами, а враховувати обставини, в яких знаходиться регіон (чи буде знаходитися, якщо йдеться про прогнозні оцінки).

Ключевые слова: регіон, соціально-економічна безпека, оцінювання, вимоги, принципи, передумови, оціночна модель, ідентифікація.

Summary. It is shown in the thesis that required condition for obtaining qualitative evaluations of social economical security of the region is satisfying some demands and following principles of evaluating. This causes to making preconditions of evaluating. Preconditions of evaluating social-economical security of the region are considered. Special attention in considered preconditions is paid to requirements to evaluations and using evaluating model as evaluating instrument. It is shown that it is necessary not to be limited in interpreting final and intermediate indicators of evaluating model by formal rules, but to take into account circumstances of region functioning (past or future if predictive evaluations are meant)

Key words: region, social-economical security, evaluating, demands, principles, preconditions, evaluating model, identification.

УДК 330.113.2

Васюник Т. І.

*аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівського торговельно-економічного університету*

Vasyunyk T. I.

*post-graduate student of the Department
of Theoretical and Applied Economics
Lviv Trade and Economic University*

АМОРТИЗАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК У СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

DEPRECIATION COMPONENT IN THE SYSTEM OF FIXED CAPITAL REPRODUCTION IN THE FOREIGN COUNTRIES

Анотація. У статті досліджується роль і значення амортизації в процесі відтворення основного капіталу в зарубіжних країнах. Доведено, що в зарубіжних країнах існує тісний взаємозв'язок між наявністю власних коштів підприємств для фінансування інвестицій в основний капітал та їх інвестиційною та інноваційною активністю. Зроблено висновок, що амортизаційна політика в зарубіжних країнах проводиться для підвищення діяльності компаній, більш повного врахування вимог науково-технічного прогресу, своєчасної заміни застарілого основного капіталу.

Ключові слова: основний капітал, амортизація, інвестиції в основний капітал, відтворення основного капіталу, амортизаційна політика.

Постановка проблеми. У сучасних умовах відтворення основного капіталу відбувається надзвичайно повільними темпами, це призвело до того, що вітчизняна економіка є однією з технологічно відсталих економік світу. Важливу роль у цьому відіграє амортизаційна політика як складник податкової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів впливу амортизаційної політики на відтворення основного капіталу здійснили такі вчені, як: Д. Аксьонов [1], В. Белов [2], В. Бойко [13], А. Волков [4], Р. Гречухин

[5], О. Дугаєнко [6], О. Кундицький [7], Г. Курбанов [8], М. Соколов [9; 10], А. Соломко [11] та ін.

Мета статті полягає в аналізі ролі та значення амортизаційної політики в процесі відтворення основного капіталу. Для досягнення мети необхідно проаналізувати зарубіжний досвід проведення амортизаційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою складовою частиною податкової політики є амортизаційна політика, яка являє собою складний еволюційний процес, який усіляко посилює свій вплив як на розвиток економіки загалом, так і на відтворення основного капі-

талу зокрема. Це передусім пов'язано з тим, що амортизаційні відрахування «перебувають у постійному русі і можуть слугувати для того, щоб розширити підприємство або вдосконалити машини для підвищення їхньої ефективності» [9, с. 44]. Це підтверджує й економічна статистика зарубіжних країн, де зростання частки амортизаційних відрахувань в інвестиційній діяльності випереджає її ріст по відношенню до ВВП і вартості основних фондів. Так, якщо для середини ХХ ст. було характерним, що частка амортизаційних відрахувань у загальних інвестиціях розвинених країн становила всього 25–30%, то нині вона стабільно тримається на рівні 70–80%. І навпаки, частка прибутку в загальних інвестиціях зменшилася з 50% до 5–10%, а позикових коштів – з 25–30% до 12–15%. Такі зміни в структурі джерел фінансування капітальних вкладень ефективно стимулювали економічний розвиток, а амортизаційні відрахування в силу свого цільового характеру та через домінування в інвестиціях стали потужним регулятором відтворення основного капіталу та інструментом регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності та модернізації економіки. Підсумовуючи вищесказане, хочемо наголосити, що амортизаційні відрахування виступають одним із власних джерел підприємства з фінансування придбання додаткових засобів праці, що забезпечує розширене відтворення основного капіталу й є основою для зростання валового внутрішнього продукту держави.

У зарубіжних країнах існує тісний взаємозв'язок між наявністю власних коштів підприємств для фінансування інвестицій в основний капітал та їх інвестиційною та інноваційною активністю. У найбільш розвинених країнах існує теорія самофінансування. Відповідно до неї, для фінансування інвестицій підприємства основними джерелами власних коштів є чистий нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування. Одним із найважливіших механізмів нарощування самофінансування є вдосконалення державної політики за рахунок раціонального використання прискореної амортизації.

Для підтвердження цих слів хочемо звернутися до досвіду США, де, за даними економістів, частка амортизаційних відрахувань становить до 90% у загальній структурі інвестицій [1, с. 66]. На нашу думку, така ситуація пояснюється тим, що починаючи з 50-х років ХХ ст. урядова амортизаційна політика спрямована на стимулювання малих і середніх підприємств використовувати амортизацію як джерело фінансування відтворення основного капіталу. Так, результатом проведення амортизаційної реформи 1962 р. стало скорочення термінів використання основних засобів на 30–40% [10]. За свідченням американських економістів, це стало однією з передумов подальшого економічного і технологічного процвітання країни, оскільки застаріла, але використовувана техніка вибула, що дало змогу більш високими темпами впроваджувати у виробництво досягнення науково-технічного прогресу. Це підтверджує амортизаційна реформа 2002 р., метою якої стало інноваційно-інвестиційне стимулювання малого й середнього бізнесу для розширеного відтворення основного капіталу. Вплив фінансово-економічної кризи змусив уряд США прийняти закон «Американський акт відновлення та реінвестицій 2009», відповідно до якого корпоративному сектору дозволено у перший рік списувати у вигляді амортизаційних відрахувань 50% вартості придбаного обладнання, а малому і середньому бізнесу – всі 100% [12]. На думку американських урядовців, цей закон має бути спрямований на стимулювання інвестиційної діяльності. Крім того, у США широко застосовується прискорена амортизація з терміном у п'ять років

для обладнання та приладів, що використовуються для НДДКР, із терміном служби більше чотирьох і менше десяти років.

Практика використання прискореної амортизації для стимулювання відтворення основного капіталу поширена і в інших країнах. Так, у Великобританії компаніям надаються пільги у вигляді норм прискореної амортизації відносно придбаних основних засобів, що використовуються в інноваційній діяльності. Застосовується ставка 100% амортизаційних відрахувань за перший рік використання щодо інвестицій в інноваційну діяльність, інформаційно-комунікаційні технології (програманне забезпечення, комп'ютери, мобільний зв'язок, Інтернет-технології), енергозберігаючі обладнання та технології, обладнання для економії води. Ставка 40% за перший рік використання застосовується у разі інвестицій у заводи і машинне устаткування для малих і середніх підприємств. Зазначимо, що у Великобританії термін амортизації для деяких видів обладнання варіюється від трьох-чотирьох років до восьми місяців. При цьому фактичні терміни служби цього обладнання ще в 1982 р. становили у США – 14 років, в Англії – 12 років.

В Японії система прискореної амортизації введена для компаній, що застосовують енергозберігаюче обладнання або обладнання, яке сприяє ефективному використанню ресурсів і не шкодить навколишньому середовищу. Норми прискореної амортизації становлять від 10 до 50% [2, с. 20]. Також законодавство Японії передбачає три способи нарахування амортизації: рівномірний, зменшуваного залишку і виробничий, причому останній спосіб застосовується для устаткування, яке використовується у добувній промисловості.

Деякі особливості нарахування амортизації можна спостерігати й у Франції. Так, зокрема, амортизація нараховується по всіх трьох основних групах об'єктів основних засобів із диференціацією норм амортизації залежно від групи: перша група – будівельні об'єкти з річною нормою амортизації від 1 до 10%; друга група – обладнання й інструмент – від 5 до 25%; третя група – споруди – від 5 до 10% [6, с. 11]. Щодо прискореної амортизації, то тут вона застосовується із середини ХХ ст. в окремих галузях для підвищення їх конкурентоспроможності. Режим прискореного списання поширюється, зокрема, на устаткування, що забезпечує вирішення проблем енергозбереження, екології, інформатики та ін. Так, зокрема, комп'ютери дозволено повністю амортизувати протягом одного року [13]. Особливістю французької амортизаційної політики є значний досвід урахування інфляції. Це простежується за ведення інфляційних коефіцієнтів, коли відбувається перерахунок початкової вартості основного капіталу, що, своєю чергою, дає змогу акумулювати достатню кількість коштів, необхідних для заміни повністю амортизованого основного засобу. Також для стимулювання прогресивних структурних змін в економіці використовується метод депресивної амортизації. Суть цього методу полягає у тому, що амортизаційні відрахування передбачаються з дати купівлі об'єкта, але лише для тих об'єктів основних засобів, які куплені після 1 січня 1960 р. і мають термін використання більше трьох років, тоді як регресивні – з дати введення об'єкта в експлуатацію [13].

Широкого застосування прискорена амортизація набула й у Німеччині, де спеціальні норми амортизаційних відрахувань застосовуються до всіх інвестицій, спрямованих на створення нових робочих місць, охорону навколишнього середовища, випуск технічно передової продукції, експортне постачання. Законодавством країни передбачено чіткі методи та норми амортизації. Базовим

уважається первинний лінійний метод рівномірних списань. Найчастіше використовують метод допущення до перших років експлуатації різко підвищених відносно лінійного методу норм амортизації, а пізніше – різко знижених норм для наступних років. Так, списання вартості основних фондів здійснюється за три роки: 50% – у перший, 30% – у другий і 20% – у третій рік. Дозволяється потрійне збільшення щорічних норм амортизації в перші декілька років для окремих галузей економіки, наприклад для суден, літаків, житлового фонду, шпиталів, а в східнонімецьких землях – для всіх основних фондів [5, с. 12].

Значною гнучкістю вирізняються норми амортизаційних відрахувань в Італії, оскільки вони встановлюються швидше для загальних груп устаткування, ніж для окремих машин. Амортизаційна премія становить у перший рік служби 10% від первісної вартості основного засобу.

У Швеції амортизаційна політика – одна з найбільш вільніших. Так, до 1955 р. підприємствам дозволялося списувати вартість машин та обладнання на власний розсуд уже в перший рік експлуатації. Нині дозволяється списувати в перший рік не більше 30%, а щорічні списання не можуть бути нижче 20% вартості устаткування, тобто вартість машин та обладнання повинна бути повністю списана протягом п'яти років. У кінці року кожен платник податків може сам вибрати варіант, що дає змогу списати більший обсяг амортизації в даному році. У низці випадків у перші роки освоєння нової техніки застосовується низька норма амортизації, а потім вона різко зростає. Зокрема, для обладнання з терміном використання до трьох років нараховується амортизація 100% у перший рік використання [4, с. 85].

Особливий метод нарахування амортизації використовується в Канаді, хоча система амортизації основного капіталу часто порівнюється з американською. Довгий час канадська система вважалася зразком для вирішення проблем амортизації саме через застосування способів прискореної амортизації. Введений у Канаді спосіб «системи кордонів» дав можливість підприємцям вибирати найбільш прийнятний термін служби основного капіталу у відповідних рамках максимально-мінімальних норм амортизаційних відрахувань. Класифікують об'єкти за 17-ма основними групами, у рамках яких річні норми амортизаційних відрахувань коливаються від 4 до 100% [3].

Податкове законодавство Канади допускає підвищення норм амортизації для різних класів основного капіталу: дозволяється списання будь-якої суми амортизації в межах установленої норми, в будь-якому році амортизаційного періоду. Це дає змогу підприємцю не здійснювати великих списань у період спаду господарської активності та зменшення доходу. Можливість обліку коливань рівня прибутків

надає гнучкість способу «системи кордонів». Для стимулювання переобладнання і модернізації канадської промисловості, для підвищення її конкурентоспроможності прийнято збільшення норми амортизації протягом першого року служби устаткування майже на 50% [8, с. 159].

На основі узагальнення світового досвіду можемо стверджувати, що доцільність застосування прискореної амортизації полягає у тому, що його можна порівняти з наданням безпроцентної позички на відтворення основного капіталу підприємства. Цей механізм можна пояснити так. У першій половині терміну експлуатації основного капіталу за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань збільшується собівартість продукції, тим самим зменшується прибуток до оподаткування і, відповідно, податок на прибуток. Таким чином, у розпорядженні підприємства залишається більше коштів для фінансування процесів, пов'язаних із відтворенням основного капіталу, а застосування методу прискореної амортизації дає змогу швидше перенести на витрати підприємства знос устаткування. Особливої актуальності це набуває тоді, коли обладнання морально старіє швидше, ніж зноситься фізично. У цьому разі швидше створюється резерв для його заміни.

Щодо термінів застосування прискореної амортизації, то ми погоджуємося з думкою тих науковців, які вважають, що застосування прискореної амортизації в перші роки експлуатації основних фондів збільшує собівартість продукції. Однак перевага тут убачається в тому, що в перспективі це збільшення компенсується економією витрат на ремонт устаткування завдяки прискоренню темпів вибування застарілої та зношеної техніки. Збільшення норми амортизації обмежують терміни експлуатації техніки її службою до першого капітального ремонту, що дає змогу наблизитися до термінів морального старіння техніки. Вибування зношеної техніки в терміни до проведення капітального ремонту дає змогу повної економії на цьому ремонті. Потенційно розмір такої економії може становити до 2,5% загальної вартості основних фондів. Високий рівень капіталовіддачі основного капіталу дає змогу використовувати методи прискореної амортизації лише для нового обладнання або обладнання другої вікової групи. Прискорювати амортизацію основного капіталу, старішого за 10 років, може бути економічно не вигідно.

Висновки. На основі приведенного матеріалу можемо стверджувати, що амортизаційна політика в зарубіжних країнах проводиться для підвищення ефективності діяльності компаній, більш повного врахування вимог науково-технічного прогресу, своєчасної заміни застарілого основного капіталу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аксенов Д.В. Амортизационная политика как фактор активизации воспроизводства основных фондов. Горная промышленность. 2011. № 2(96). С. 66–78.
2. Белов В.Н. К вопросу о российской инновационной политике. Зарубежный опыт. Инновационная политика и инновационный бизнес в России: аналитический вестник. 2001. № 5(146). С. 16–27.
3. Бойко В.В., Руденко О.Н. Мировой опыт формирования амортизационной политики предприятий. Горный информационно-аналитический бюллетень. 2010. № 9. С. 241–243.
4. Волков А.М. Швеция: социально-экономическая модель. М.: Мысль, 1991. 188 с.
5. Гречухин Р. Разработка амортизационной политики предприятия. Вестник: Экономический еженедельник. 2003. № 5. С. 12–22.
6. Дугасенко Н.О. Основные направления повышения эффективности амортизационной политики в трансформационной экономике. Научный вестник Новосибирского государственного университета. 2011. № 27. С. 9–13.
7. Кундицький О.О. Вплив амортизаційної політики на відтворення фінансових ресурсів в економіці України. Науковий вісник Львівського університету. 2004. Вип. 14. С. 181–189.
8. Курбанов Г.Н. Амортизационная политика, формы и системы зарубежных стран. Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 31. С. 157–163.

9. Соколов М. Активізація амортизаційної політики як фактор економічного зростання Росії. Економіка України. 2011. № 12. С. 71–79.
10. Соколов М.М. Роль амортизації в накопленні. Економист. 2010. № 7. С. 36–58.
11. Соломко А.С. Засоби підвищення ефективності використання основних фондів підприємств суднобудівної галузі України в сучасних економічних умовах. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1. С. 164–174.
12. Реформа системы амортизации в США. URL: <http://www.forexprom.ru/ekonomika61.html>.
13. Степаненко Д.М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике. Творческий и научно-практический журнал Донского государственного технического университета. 2005. № 2(24). С. 238–245.

Аннотация. В статье исследованы роль и значение амортизации в процессе воспроизводства основного капитала в зарубежных странах. Доказано, что в зарубежных странах существует тесная взаимосвязь между наличием собственных средств предприятий для финансирования инвестиций в основной капитал и их инвестиционной и инновационной активностью. Сделан вывод о том, что амортизационная политика в зарубежных странах проводится для повышения деятельности компаний, более полного учета требований научно-технического прогресса, своевременной замены устаревшего основного капитала.

Ключевые слова: основной капитал, амортизация, инвестиции в основной капитал, воспроизводство основного капитала, амортизационная политика.

Summary. It is investigated in the article the role and value of depreciation in the process of reproduction of fixed capital in foreign countries. It is proved by the author that in foreign countries there are close relationship between the availability of own funds of enterprises to finance investment in fixed capital and their investment and innovation activity. It is concluded that depreciation policy in foreign countries is carried out in order to increase the activity of companies, to more fully take into account the requirements of scientific and technological progress, the timely replacement of outdated fixed capital.

Key words: fixed capital, depreciation, investment in fixed capital, reproduction of fixed capital, depreciation policy.

УДК 338.45: 339.5

Вітько Д. О.
*аспірант кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Vitko D. O.
*PhD Student,
Kyiv Taras Shevchenko National University*

ДЕТЕРМІНАНТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE DETERMINANTS OF INTERNATIONAL COMPETIVENESS: THE CASE OF UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті проаналізовано детермінанти міжнародної конкурентоспроможності українських аграрних компаній на міжнародних ринках. Виявлено, що найбільший вплив на експорт мають зовнішні чинники: експорт за попередній період, попит на міжнародних ринках. Сила впливу внутрішніх чинників на експорт виявилася порівняно меншою, хоча зниження ціни експортованої продукції на 1 дол. США здатне збільшити експорт на понад 500 тис. дол., а зростання продуктивності праці одного працівника на 1 тис. дол. – до зростання експорту на 11,7 млн. дол. Серед детермінантів міжнародної конкурентоспроможності компаній на рівні аналізу товарних позицій виявлено найбільший вплив для кукурудзи, пшениці, вівса, гречки.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, аграрні підприємства, Україна, чинники, експорт.

Постановка проблеми. Україна є відкритою економікою і продовжує нарощувати частку експорту у ВВП, яка нині становить понад 50%. Цьогоріч уперше за період незалежності з'явилася національна експортна стратегія, де значна увага приділяється АПК, тому варто очікувати подальшого зростання експорту продукції українських аграрних підприємств.

Агропромислові підприємства протягом останнього десятиліття постійно збільшували свою частку в загальному національному експорті. З іншого боку, попри

останню девальвацію гривні існують товарні аграрні позиції, які не демонстрували зростання закордонних продажів. Така різноспрямована ситуація з українським аграрним експортом актуалізує питання міжнародної конкурентоспроможності сектору, продукції та окремих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попри те, що сама проблема конкурентоспроможності не є новою для наукової спільноти, а її дослідження мають широкий діапазон, донині не існує єдиного підходу до трактування

цього терміну та його критеріїв. Класичною теоретичною роботою цього напрямку є наукова праця М. Портера [9]. Останнім часом західні дослідники на противагу ранішим роботам дуже захопилися емпіричною оцінкою чинників міжнародної конкурентоздатності підприємств [13–16]. Тригером такої активізації стала поява баз даних із характеристиками підприємств, що й зумовило зсув акценту дослідження з макrorівня на мікрорівень.

Проблема конкурентоспроможності в Україні завжди була актуальною в наукових та бізнесових сферах. Нині існує значна кількість описових робіт, де аналізуються різні аспекти конкурентоспроможності підприємства: сутність та чинники конкурентоспроможності [1; 3; 4; 6; 8; 11], шляхи підвищення [2; 6]. Значно менша кількість робіт присвячена міжнародній конкурентоспроможності аграрного підприємства [5]. Практично відсутні роботи, які б аналізували чинники міжнародної конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Мета статті полягає у виявленні головних детермінантів, які визначають конкурентоспроможність українських виробників на міжнародних аграрних ринках, та сили їх впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення поставленої мети використаємо багатофакторний регресійний аналіз. Перед початком аналізу, позначимо, що до аграрного експорту ми будемо включати товари з 1-ї по 15-ту товарні групи відповідно до УКТЗЕД [12]. Доцільно також поділити вказані товарні групи на сировинні товари: біржові (04, 09, 10, 11, 12, 13, 15), позабіржові (01, 02, 04, 07-09, 12, 15), оброблені (02, 04, 15, 10, 15), технічні (неїстівні: 05, 06, 12, 14, 15). В аналіз не включено напої, наприклад березовий сік. Повторення кодів пояснюється тим, що така класифікація відбувається на рівні підпозицій (шість цифр коду), у нашому випадку використано групи.

Аналіз українського експорту в розрізі груп представлено на рис. 1. Як видно, загальний експорт та експорт аграрної продукції попри певну схожість динаміки характеризується різною амплітудою коливань. Так, за останні десять років перший мав середній темп приросту 3,1%, а аграрний експорт – 16,3%. Загальний експорт різко впав у 2009 р. – на 40,7%, а також у 2013–2015 рр. – на 7,8%, 14,9%, 29,3% відповідно. Падіння ж аграрного експорту становило максимум 10,6% у 2009 р. та 10,9% у 2015 р. Заслуговує на увагу окремо динаміка частки експорту аграрної продукції у загальному експорті. Як видно з правої шкали рис. 1, у періоди найбільшого падіння

сукупного експорту частка аграрного експорту зростала, наприклад у 2009 р., та особливо після 2009 р. У цілому темп приросту частки аграрного експорту – 18,3% на рік. Стрімка динаміка аграрного експорту несе в собі загрози подальшого перекосу структури вітчизняної економіки. Зростання експорту мало би більше позитиву, якби це стосувалося продукції харчової промисловості, де доданої вартості значне більше.

Для здійснення регресійного аналізу визначимо товарні групи, які відіграють головну роль в експорті аграрної продукції.

Рис. 2 демонструє абсолютне домінування в експорті: 1. зернових культур (44,5%); 2. жирів та олій тваринного або рослинного походження; продуктів їх розщеплення; готових харчових жирів; воски тваринного або рослинного походження (24,5%); 3. насіння і плодів олійних рослин; іншого насіння, плодів та зерна; технічних або лікарських рослин; соломи і фуражу (14,3%); 4. молока та молочних продуктів; яєць птиці; натурального меду; істивних продуктів тваринного походження, в іншому місці не зазначених (4,8%). Разом згадані товарні групи становлять понад 91%.

Варто відзначити, що за вказаний період частка зернових зменшилася на 3,1%, жирів та олій рослинного та тваринного походження – на 4,7%. Інші товарні групи збільшили свою частку, причому група «інші» – в чотири рази.

Для аналізу візьмемо дані експорту зернових, які найбільшою мірою репрезентують аграрний експорт.

Аналіз попередніх емпіричних досліджень [13–16] показав, що чинники, які визначають конкурентоспроможність підприємства на міжнародних ринках, можна об'єднати у дві великі групи: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх будемо відносити чинники, які здатні впливати на господарську ефективність на національному та закордонних ринках. До внутрішніх чинників належать характеристики самого підприємства, наприклад ефективність менеджменту, мотивованість та компетентність керівництва щодо експорту (у нашому випадку), розмір компанії тощо.

Далі наведемо змінні, які ми будемо використовувати в нашому аналізі. Вони були відібрані за критерієм доступності даних.

Отже, за залежну змінну (Exp_{it}) вибрано розмір експорту України по кожній товарній позиції (1001–1008) товарної групи «10 – зернові». Дані були взяті за період 2000–2016 рр. з ресурсу UN COMTRADE [17].

До незалежних змінних, вплив яких оцінювався, віднесено: ціну продукції, відносну інфляцію, продуктив-

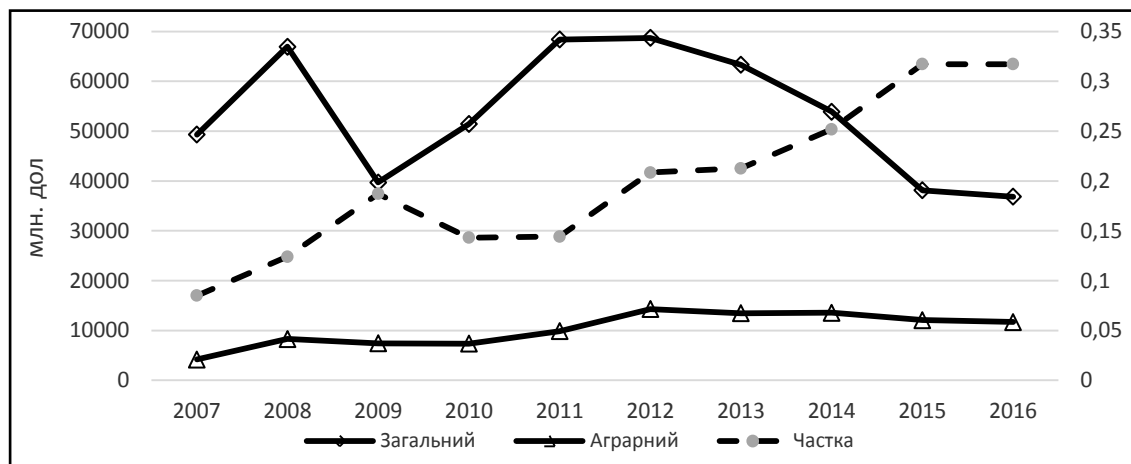


Рис. 1. Загальний та аграрний експорт, 2006–2016 рр. [17]

ність аграрного виробництва, обмінний курс, попит на світовому ринку.

Очевидним є той факт, що для сировинних товарів ціна (P_{ua}) має бути одним із ключових чинників українського експорту.

Спорідненим за впливом має бути рівень інфляції (I_{ua}). Якщо він є відносно нижчим порівняно з країнами-конкурентами, то з часом продукція стає більш конкурентоспроможною, тому що ціна такої продукції буде зростати повільніше. Наприклад, у післявоєнний період Японія та Німеччина мали відносно нижчі темпи інфляції, ніж основні конкуренти, що допомогло їм стати більш конкурентоспроможними на міжнародних ринках.

У нашому разі відносний рівень інфляції для трьох країн – України, РФ, Казахстану, які міжнародні ринки розглядають як схожих постачальників (Чорноморський регіон для зернових культур), – укаже на схожість цінової динаміки у цих економіках до 2013 р. Але останні дані вказують, що попри інфляцію в 40% Україна змогла наростити аграрний експорт. Пояснити це можна тим, що або рівень інфляції не впливає на аграрний експорт, або позитивний вплив мали інші чинники.

Для цього включасмо змінну обмінного курсу (ER_{uah}), яка й повинна, на нашу думку, пояснити зростання аграрного експорту попри суттєву відносну інфляцію, адже гривня за цей період девальвувала втричі. Дані про обмінний курс гривні взято з офіційного сайту НБУ [7].

Серед незалежних змінних також розглянемо вплив попиту на міжнародному ринку (D_{int}). Відповідні статистичні дані візьмемо з UN COMTRADE.

Серед даних, які описують ефективність самих підприємств, доступні лише дані про продуктивність праці в с/г. Їх було взято з офіційного сайту Державної служби статистики України [10]. Як відомо, одним із головних чинників підприємства є вартість робочої сили, однак такі дані відсутні для українських підприємств, особливо для довгого періоду часу.

На початковому етапі нашого аналізу виявимо чинники, які мають найсильніший вплив одночасно на всі згадані вище товарні позиції. Для цього будемо оцінювати залежність:

$$EXP_{ua} = \beta_0 + \beta_1 P_{ua} + \beta_2 I_{ua} + \beta_3 D_{int} + \beta_4 ER_{uah} + \beta_5 Pr_{ua} + \varepsilon, \quad (1)$$

де
 EXP_{ua} – експорт аграрної продукції з України;
 P_{ua} – середня вартість 1 т експортованої продукції;
 I_{ua} – середньорічний рівень інфляції в Україні;
 D_{int} – попит на міжнародних ринках;
 ER_{uah} – середньорічний курс гривні;
 Pr_{ua} – продуктивність праці аграрних підприємств України.

Було використано 128 спостережень для кожної змінної. Для уникнення мультиколінеарності будемо кореляційну матрицю для вибраних чинників (табл. 1).

Як можна помітити, найсильніший зв'язок у залежній змінній з попитом на іноземному ринку, обмінним курсом та продуктивністю праці агропідприємств. Низка незалежних змінних має суттєвий зв'язок між собою, тому їх буде виключено для уникнення мультиколінеарності. Зокрема, *рівень інфляції* (через кореляцію з обмінним курсом), *продуктивність* (через кореляцію з вартістю 1 т експорту, обмінним курсом).

Результати регресійного аналізу подано в табл. 2. $R=0,81122815$, $R^2=0,65809110$ Adjusted $R^2=0,64697211$. Тобто наші незалежні змінні пояснюють 65% динаміки українського аграрного експорту.

Отримані значення стандартизованих індексів біля незалежних змінних дають змогу стверджувати, що попит на світових ринках, ціна української сировини та обмінний курс найбільшою мірою визначають динаміку українського експорту аграрної продукції. Зокрема, зростання світового попиту на 1% призводить до зростання українського експорту на 0,77%. Девальвація гривні на 1% здатна збільшити експорт на 0,22%. Продуктивність у с/г найменше впливає на український аграрний експорт – від 1% до 0,18%.

Проте недоліком отриманих результатів регресійного аналізу є наявність автокореляції залишків. На це вказують їх розподіл та критерій Дарбіна-Вотсона (0,64). Як відомо з теорії економічного аналізу, причин може бути декілька, але однією з найголовніших є невключення всіх можливих детермінантів. Для усунення автокореляції додамо до наших чинників ще лагову змінну – $EXP_{ua,t-1}$.

Результати табл. 3 є кращими від попередніх, оскільки скоригований коефіцієнт детермінації становить 0,87. Також індекс Дарбіна-Вотсона (1,94) вказує на відсутність автокореляції.

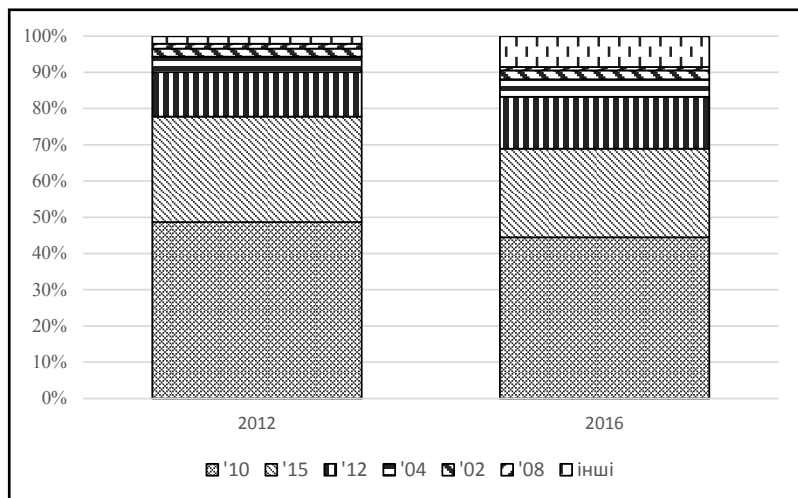


Рис. 2. Структура експорту аграрними товарами [17]

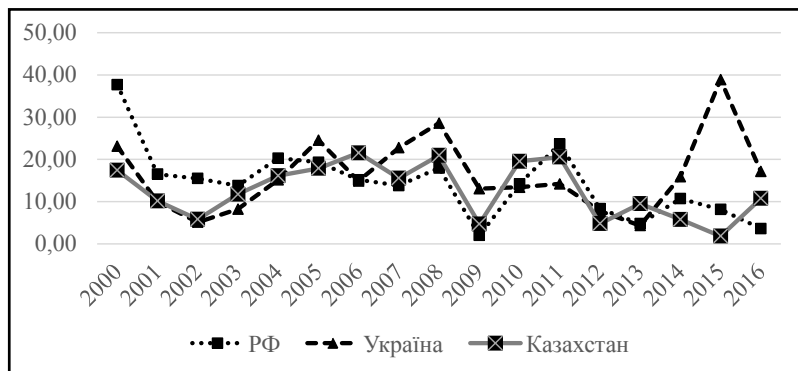


Рис. 3. Відносний рівень інфляції України, Казахстану, Росії, 2000–2016 рр. [18]

Результати табл. 3, виходячи зі стандартизованих бета, вказують на те, що найбільший вплив на експорт зернових мають їх експорт за попередній період, попит на міжнародних ринках. Приріст експорту в минулий період на 1 млн. дол. здатний зумовити зростання експорту поточного періоду на 766 тис. дол. виходячи з необроблених

бета. Аналогічно зростання світового попиту на відповідну товарну позицію зернових здатне зумовити зростання українського експорту на 16 тис. дол.

Вплив ціни експортованої продукції має обернений зв'язок із залежною змінною, тому зменшення ціни українських зернових на 1 дол. у середньому може збільшити

Таблиця 1

Кореляційна матриця змінних

| Змінна | P_{ua} | D_{int} | ER_{uah} | Pr_{ua} | I_{ua} | EXP_{ua} |
|------------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|------------|
| P_{ua} | 1,000000 | 0,246834 | 0,130769 | 0,383103 | 0,098368 | -0,043495 |
| D_{int} | 0,246834 | 1,000000 | 0,124395 | 0,185613 | 0,081059 | 0,744924 |
| ER_{uah} | 0,130769 | 0,124395 | 1,000000 | -0,320664 | 0,503735 | 0,220765 |
| Pr_{ua} | 0,383103 | 0,185613 | -0,320664 | 1,000000 | -0,076759 | 0,127307 |
| I_{ua} | 0,098368 | 0,081059 | 0,503735 | -0,076759 | 1,000000 | 0,091912 |
| EXP_{ua} | -0,043495 | 0,744924 | 0,220765 | 0,127307 | 0,091912 | 1,000000 |

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Результати регресійного аналізу

| N = 128 | b* | SE b* | B | SE b | t (123) | P |
|------------|-----------|----------|---------|----------|----------|----------|
| Intercept | | | -397173 | 176033,7 | -2,25623 | 0,025822 |
| D_{int} | 0,764085 | 0,055322 | 0 | 0,0 | 13,81158 | 0,000000 |
| P_{ua} | -0,333646 | 0,060278 | -1917 | 346,4 | -5,53510 | 0,000000 |
| ER_{uah} | 0,229252 | 0,058831 | 312 | 80,0 | 3,89677 | 0,000159 |
| Pr_{ua} | 0,186817 | 0,063181 | 27527 | 9309,6 | 2,95688 | 0,003727 |

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу з додаванням лагової змінної

| N = 118 | b* | SE b* | B | SE b | t (113) | p |
|----------------|-----------|----------|---------|----------|----------|----------|
| Intercept | | | -123379 | 95463,86 | -1,29241 | 0,198851 |
| $EXP_{ua,t-1}$ | 0,724091 | 0,047682 | 0,766 | 0,05 | 15,18589 | 0,000000 |
| D_{int} | 0,267788 | 0,048790 | 0,016 | 0,003 | 5,48856 | 0,000000 |
| P_{ua} | -0,090842 | 0,038057 | -535 | 224,05 | -2,38697 | 0,018648 |
| Pr_{ua} | 0,075162 | 0,035641 | 11686 | 5541,57 | 2,10887 | 0,037165 |

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Результати регресійного аналізу для товарних позицій 1001–1008

| Залежна змінна: експорт | | | | | | | | |
|-------------------------|--|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|
| Код | Найменування | P_{ua} | D_{int} | ER_{uah} | Pr_{ua} | I_{ua} | Intercept | R ² (adj. R ²) |
| 1001 | Пшениця і суміш пшениці та жита (меслин) | - | 0,076 ^c (0,034) | 1240 ^a (354) | - | -30494 ^c (16366) | - | 0,85 (0,78) |
| 1002 | Жито | - | - | - | - | - | - | 0,23 (0,11) |
| 1003 | Ячмінь | | | | 31327 ^b (11935) | 12324 ^b (4874) | -1471337 ^b (557117,7) | 0,73 (0,67) |
| 1004 | Овес | 15,2 ^b (6,3) | - | 3,4 ^b (1,4) | - | 114,7 ^b (50,9) | -10140 ^c (5474,5) | 0,76 (0,65) |
| 1005 | Кукурудза | -24619 ^a (5423) | 0,27 ^a (0,03) | | -50213 ^c (24338) | -38497 ^a (11011) | 4063618 ^b (1343666) | 0,94 (0,92) |
| 1006 | Рис | -20,4 ^a (3,76) | 0,001 ^a (0,0001) | - | - | - | - | 0,85 (0,8) |
| 1007 | Сорго зернове | 144,9 ^a (43,3) | - | - | - | - | - | 0,44 (0,4) |
| 1008 | Гречка, просо та насіння канаркової трави; інші зернові культури | 29,99 ^a (6,878) | | 7,22 ^a (1,24) | | -151,61 ^c (70,344) | 13805,9 ^c (7282,2) | 0,82 (0,78) |

Примітки: в дужках подано стандартні помилки, рівень значимості: ^a p < 0.01, ^b p < 0.05, ^c p < 0.10.

Джерело: розраховано автором

його експорт на 535 тис. дол. Схожим чином зростання продуктивності праці одного працівника українських аграрних підприємств на 1 тис. дол. може призвести до зростання експорту на 11,7 млн. дол.

Нами також було додатково здійснено оцінку впливу відібраних змінних на експорт кожної товарної позиції зернових. Часовий період аналізу був взятий той самий, кількість спостережень – 16 для кожної змінної. Результати подано в табл. 4.

Кожна з восьми позицій продемонструвала різні чинники конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Найбільша кількість чинників – чотири – була виявлена для кукурудзи, для жита жодна змінна не виявилася значущою. Обмінний курс серед виявлених випадків найбільше впливає на показники експорту пшениці, найменше – вівса. Продуктивність у випадку з ячменем має прямий вплив, а для кукурудзи – обернений. Ціна має обернений вплив на експорт для кукурудзи та рису. Інфляція також неоднаково впливає: лише у двох випад-

ках – для ячменю та вівса – зафіксований прямий вплив на експорт.

Висновки. Результати емпіричної оцінки детермінантів міжнародної конкурентоспроможності українського аграрного експорту вказують на переважання детермінантів зовнішнього щодо аграрних підприємств середовища. Зокрема, значний вплив демонструють динаміка експорту за попередній період, попит на міжнародному ринку. Внутрішні чинники – ціна одиниці експортованої сировини, продуктивність праці аграрних підприємств – мають дещо слабший вплив.

Аналіз детермінантів конкурентоспроможності на рівні товарних позицій виявив різні чинники конкурентоспроможності на міжнародному ринку для різних товарів. Найбільша кількість чинників (чотири) була виявлена для кукурудзи, для жита жодна змінна не виявилася значущою.

Напрямок подальших досліджень убачається в ускладненні аналізу з використанням більше змінних, товарних підпозицій.

Список використаних джерел:

1. Вінченко І.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи. Агросвіт. 2013. № 21. С. 10–13.
2. Гомза В.М Шляхи підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Економіка АПК. 2014. № 12. С. 109.
3. Доброзорова О.В. Формування умов забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств АПК України. URL: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/11.pdf.
4. Донських А.С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають. Ефективна економіка. 2011. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=850>.
5. Ільїн В.Ю. Конкурентні переваги аграрних підприємств з позицій міжнародного поділу праці. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. Вип. 2(5). Т. 2. С. 129–134.
6. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія. К.: Інститут аграрної економіки, 2007. 270 с.
7. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період). URL: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.
8. Петіна Л.В. Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на конкурентоспроможність аграрних підприємств регіону. Облік і фінанси АПК. 2011. № 3. С. 152–156.
9. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
10. Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Россіхіна О.С. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства. Держава та регіони. 2010. № 2. С. 184–187.
12. Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/klasifikatsiya-tovariv/63603.html>.
13. Carlin W., Glyn A., Van Reenen J. Export market performance of OECD countries: An empirical examination of the role of cost competitiveness. Economic Journal. 2011. № 111(468). P. 128–62.
14. Cerrato D., Depperu D. Unbundling the construct of firm-level international competitiveness. Multinational Business Review. 2011. Vol. 19. Issue 4. P. 311–331.
15. Dosi G., Grazzi M., Moschella D. The determinants of international competitiveness: a firm-level perspective. Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa, Italy and Department of Economics. University of Bologna, Bologna, 2013. 27 p.
16. Mayer T., Melitz M., Ottaviano G. Market size, competition, and the product mix of exporters. NBER Working Papers 16959, National Bureau of Economic Research, Inc, 2011. – 34 p.
17. UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/>.
18. World Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>.

Анотація. В статтю проаналізовані детермінанти міжнародної конкурентоспроможності українських аграрних компаній на міжнародних ринках. Виявлено, що найбільше впливають зовнішні фактори: експорт за попередній період, попит на міжнародних ринках. Сила впливу внутрішніх для компаній факторів оказалась порівняно меншою.

Ключевые слова: міжнародна конкурентоспроможність, аграрні підприємства, Україна, фактори, експорт.

Summary. By using multiple regression, the author of the paper have found out the significant influence of external determinants – the dynamics of exports in the previous period, demand at the international markets – in comparison with the inner ones: the prices of exported raw materials, labor productivity of the agrarian companies from Ukraine. The analysis of the competitiveness determinants at the level of commodity positions has revealed various factors of competitiveness at the international market. The greatest number of factors (four) was found for corn, for rye no variable was found to be significant. Overall, the findings of the paper are in line with the theoretical framework of the international competitiveness and its empirical tests for companies from developed countries.

Key words: International competitiveness, agrarian enterprises, Ukraine, determinants, export.

Гаєвський В. В.

аспірант кафедри маркетингу

Українського державного хіміко-технологічного університету

Haievskiy V. V.

Graduate Student of Marketing Ukrainian State

University of Chemical Technology

НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ЯК ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

NEED OF MARKETING FOR THE CONTROL SYSTEM AND INTRODUCTION OF A BENCHMARKING AS EFFECTIVE MARKETING STRATEGY OF THE COMPANIES

Анотація. Основним питанням дослідження даної статті є вивчення та визначення ключової ролі маркетингу для суб'єкта будь-якого виду господарювання в умовах постійної конкуренції. Проаналізовано та визначено економічну категорію «бенчмаркінг», яка буде актуальною на даному етапі розвитку економіки. Аргументовано ключове місце в діяльності фірм маркетингу. Вказано на необхідність використання стратегій маркетингу, у тому числі бенчмаркінгу, для збереження і посилення позицій на визначених сегментах ринку. Поновлено дослідження впровадження основних маркетингових стратегій найбільшими компаніями-рітейлерами на вітчизняному ринку.

Ключові слова: бенчмаркінг, маркетинг, управління, маркетингова діяльність, рітейлер, ринок, система.

Постановка проблеми. Одним з основних складників діяльності всіх суб'єктів та об'єктів бізнесу сьогодні є ринкова діяльність. Поняття «ринкова діяльність» визначає головну зі сфер господарської діяльності, яка має задовольняти потреби покупців за допомогою використання різноманітних способів, принципів та методів збуту товарів та послуг. Синонімом даного поняття є ринкознавство, або маркетинг.

Економічний термін «маркетинг» (marketing), який має англійське походження, виник на початку ХХ ст. у США. Буквальне розуміння даного слова – діяльність на ринку, використання певних принципів із головною метою дослідження та задоволення всіх потреб користувачів товарів та послуг. У 1902 р. були прочитані перші курси вивчення маркетингу такими видатними вченими, як Е. Джонс, С. Літман, Д.М. Фікс у Мічиганському університеті, університеті Берклі в Каліфорнії та університеті Іллінойса.

Якщо говорити про розуміння та значення маркетингу для підприємств, то варто зазначити, що за його допомогою вони краще можуть пристосуватися до ринкової економіки. На даному етапі за жорсткої конкуренції на всіх сегментах ринку підприємці, у тому числі вітчизняні, приділяють дослідженню питання маркетингу та його розвитку все більше уваги.

Проаналізувавши роботи багатьох учених, у тому числі й вітчизняних, які багато часу приділили дослідженню маркетингу, залишаються невирішеними багато питань. Це передусім розуміння поняття економічної категорії «маркетинг», яке буде актуальним сьогодні. По-друге, економіка нашої держави як країни постсоціалістичної була трансформована від командно-адміністративної до ринкової, що призвело до величезних змін. Економіка нашої держави на макrorівні і кожне підприємство на мікрорівні задля свого розвитку, можливості конкурувати з більш прогресивними підприємствами та з подальшою можливістю виходу наших товарів на міжнародні ринки

і конкуруванням на вітчизняному має використовувати в практиці набуті знання та навички з питань дослідження ринку, а саме вибору нових ефективних стратегій маркетингу. Цьому питанню приділяли увагу багато вчених, як вітчизняних, так й іноземних. Ми спробуємо проаналізувати та поновити результати їхніх досліджень для використання отриманих даних у повсякденній діяльності підприємствами різних рівнів і сфер господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання розвитку маркетингу, його ролі в системі управління підприємствами, а також особливостям ефективних маркетингових стратегій у різних сферах функціонування, й особливо бенчмаркінгу, присвячено багато праць видатних учених-економістів, як вітчизняних, так і зарубіжних, серед яких: Г.О. Андрусенко, П.С. Березівський, В.М. Бондаренко, Ю.Е. Губеня, Л.П. Кудирко, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, І.М. Севрук, Р.А. Слав'юк, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров, Ф. Шакиров, К.Ф. Котлер, М. Мачек, П. Габріельсон, М. Габріельсон, Т. Сепала, Дж. Іямабо, О. Отубанджо, П. Остерверер, Г. Россінг, А. Хендріксен, К. Воерман, О. Каніщенко, А. Старостина, Т. Циганкова [1–12]. Проте, проаналізувавши їх напрацювання, варто зазначити, що залишається невирішеною низка теоретичних, стратегічних та практичних питань у даній тематичі.

Мета статті полягає у визначенні ролі маркетингу в системі управління підприємством та аналізі маркетингових стратегій із вибору найкращої для поліпшення результатів роботи підприємств у сфері збуту продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг як наука становився на протязі століть завдяки еволюційному розвитку виробників товарів, постійній зміні потреб споживачів, зростанню їх вимог до товару та ринкового співвідношення попиту та пропозиції.

Як у вітчизняній, так і в іноземній літературі існує величезна кількість визначень економічної категорії «маркетинг», які вказують на його призначення, визначену

спрямованість, необхідність і т. д. Проте якщо аналізувати всі ці визначення і дослідження маркетингу як економічної науки про ринкову діяльність, потрібно наголосити на необхідності посилення та поновлення теоретичних даних про маркетинг як самостійну науку. У найзагальнішому виразі маркетинг розглядається як філософія бізнесу й як ключова функція менеджменту.

На думку одного із засновників та дослідників маркетингу Ф. Котлера, професора міжнародного маркетингу Вищої школи менеджменту Дж.Л. Келгора, «маркетинг – це вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб споживачів за допомогою обміну» [4, с. 58]. Ці слова наголошують на тому, що маркетинг – це основа функціонування самої ринкової системи, де треба постійно створювати нові й нові потреби для подальшого продажу більшої кількості товарів. Тепер наведемо класичне визначення даної економічної категорії, надане Американською асоціацією маркетингу, яке є актуальним і на даному етапі розвитку економіки: «Маркетинг – це процес планування і реалізації загальної концепції, політики ціноутворення, просування і розподілу ідей, товарів і послуг, спрямований на здійснення обмінів, що задовольняють як індивідуальні цілі, так і цілі організацій» [5, с. 22–27].

Розуміння ролі та важливості маркетингу спрощується під час вивчення даного терміну з методологічних позицій і виокремлення основних підходів до його дослідження, а саме:

1. Загальноконцептуальний – спрямування ділової активності підприємств в умовах постійної конкуренції на задоволення потреб споживачів задля створення діючої системи управління виробництвом та збільшення реалізації продукції.

2. Системно-комплексний підхід – це узагальнюючий спосіб визначення можливостей збутової діяльності підприємств. Даний підхід охоплює такі етапи маркетингу: товарно-виробничі можливості підприємства, стан конкуренції, комунікативні зв'язки, постійне дослідження ринку для можливості адаптації до його постійних змін, постачання товарів постачальниками для швидшого задоволення потреб споживачів.

3. Функціонально-товарний підхід – дослідження умов продажу товарів через торговельну мережу та просування товарів на ринку; дослідження цікавості до товару підприємства, його ціни, врахування витрат на виготовлення продукції та вирахування отримуваних прибутків.

Для більш глибокого розуміння маркетингу розглянемо його суть із господарського, комерційного та економічного боків [3, с. 120].

Господарський бік маркетингу включає в себе дослідження та стан потужностей підприємства, їх підготовку, наявність та кваліфікованість трудових ресурсів; сам процес виробництва продукції; а також систему фінансово-економічних заходів підприємства і збут товарів задля задоволення потреб споживачів товарів.

Комерційний бік дослідження маркетингу своїм основним завданням робить дослідження особливого способу мислення покупців, тобто дослідження цікавості у придбанні та споживанні запропонованих товарів та послуг. Комерційний бік основним завданням перед фірмою робить виробництво того товару, який можна продати, не забуваючи про зростаючі потреби та вимоги покупців. Ця функція включає в себе дослідження потреб користувачів для розроблення та виготовлення даних товарів; визначення рівня цін на товари та інших чинників, які впливають на поведінку споживачів; дослідження та знахо-

дження ефективних шляхів доставки товару з попереднім рекламним супроводженням у необхідній кількості, яка буде придбана покупцями у відповідній упаковці.

Економічний бік маркетингу полягає у можливості комунікативних зв'язків між підприємствами, що мають базуватися на порядності та чесності між ними; вільному виборі рішень та прийняттю або неприйняттю наданих пропозицій щодо діяльності між підприємствами; можливості впливу на власне поліпшення економічного становища власної фірми, партнерів та конкуруючих підприємств на ринку виробництва товарів та надання послуг.

Використання маркетингу підприємствами здійснюється з використанням основних принципів, цілей та функцій, які виконуються їм у виробничо-збутовій діяльності фірм.

Основні принципи, які стосуються насамперед комерційної діяльності підприємств, за допомогою яких маркетинг виконує свої функції, це: вибір певної стратегії для досягнення ключових позицій на певному сегменті ринку підприємством; прозорість для споживачів, вплив на них та задоволення їх потреб; гнучкість і постійна зміна стратегії для досягнення своїх цілей через постійну зміну ринкового середовища; пошук управлінського персоналу для збуту виготовленої продукції; постійне проведення маркетингових досліджень та науковий підхід до вирішення маркетингових кризових проблем, що виникають перед фірмою; активність та знаходження нових підходів для максимального задоволення потреб споживачів та досягнення максимального прибутку.

Цілями маркетингу, відповідно до запропонованих Ф. Котлером та доповнених нами, відповідно до досліджень науковців ХХІ ст. даної тематики нині можна вважати: 1) досягнення максимального споживання товарів; 2) досягнення максимальної задоволеності потреб споживачів; 3) надання максимально широкого вибору товарного асортименту; 4) аналіз потреб споживачів задля створення нових товарів, потрібних для задоволення їх потреб; 5) максимально можливе підвищення комфорту життя споживачів товарів та послуг усіх країн [4, с. 58–59]. Основними цілями, які можна виділити для маркетингу, є: знання потреб споживачів, знання щодо способів задоволення виявлених потреб споживачів відповідно до їх очікувань.

Відповідно до цілей та принципів маркетингу, можна виділити такі його функції: 1) аналіз та дослідження ринкового середовища; 2) дослідження та аналіз потреб споживачів; 3) короткострокове та довгострокове планування поставки необхідного товару та його збут; 4) організація реалізації продукції; 5) організація утворення ціни на продукцію; 6) створення однакових соціальних умов для придбання виробленої продукції для всіх верств населення; 7) організація та налагодження роботи щодо продажу товару та його просування на ринку за допомогою реклами; 8) управління та постійний контроль маркетингу [11, с. 132].

Вищезазначені функції маркетингу пов'язують у ринковій діяльності роботу всіх суб'єктів бізнесу за допомогою комунікативних зв'язків. Маркетинг стоїть у підприємств на одному щаблі з фінансами, підбором та розміщенням персоналу, обліком господарських операцій. Сьогодні ж з упевненістю можна сказати, що маркетинг стає системним та здійснює вплив і на утворення ціни, фінансовий результат підприємства та відбір кадрів як на етапі виробництва, так і на етапі збуту продукції. Тобто маркетинг став для підприємства функцією, яка виконує виробничу, збутову та торгову діяльність, і став однією з найважливіших функцій керування діяльністю підпри-

Таблиця 1
Вихідні дані на підставі аналізу фінансових результатів підприємств за 2015–2016 рр., досліджені автором, рейтинг найбільших компаній-рітейлерів в Україні

| № п/п | Компанія | Мережа | Місце в рейтингу топ-100 | Чистий дохід 2015 року, млрд. грн. | Чистий дохід 2016 року, млрд. грн. | Рівність 2015/2016 року, % | Чистий прибуток/збиток 2016, млн. грн. |
|-------|----------------------------------|--------------------|--------------------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|--|
| 1 | ТОВ «АТБ-Маркет» | АТБ-Маркет | 5 | 38,61 | 48,38 | 25,30 | 1 605,43 |
| 2 | ТОВ «Фоззі-фуд» | Сільпо | 12 | 35,02 | 34,74 | -0,80 | -383,56 |
| 3 | ТОВ «Епіцентр К» | Епіцентр К | 17 | 22,71 | 28,15 | 23,95 | 2 434,05 |
| 4 | ТОВ «ВООГ рітейл» | АЗК ВООГ | 27 | 13,99 | 19,33 | 38,17 | -1 198,65 |
| 5 | ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна» | Метро Кеш Енд Кері | 53 | 10,17 | 11,82 | 16,22 | -671,28 |
| 6 | ТОВ «АШАН Україна Гіпермаркет» | Ашан | 68 | 8,86 | 9,71 | 9,59 | 202,99 |
| 7 | ТОВ «Фудмережа» | Велика кишеня | 91 | 6,11 | 7,01 | 14,73 | -43,78 |
| 8 | ТОВ «Діеса» | Ельдорадо | 94 | 6,09 | 6,65 | 9,20 | 65,91 |
| 9 | ТОВ «Омега» | Варус | 98 | 5,42 | 6,42 | 18,45 | 1,13 |
| 10 | ТОВ «Фора» | Фора | 100 | 5,16 | 6,39 | 23,84 | -87,92 |

Таблиця 2

Вихідні дані для визначення статусу рітейлерів за матрицею БКГ

| Компанія | 2014 р. | | | 2015 р. | | | 2016 р. | | |
|----------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| | Темп приросту збуту мережі, % | Обсяг збуту мережі, млрд. грн. | Частка ЄРТМ щодо конкурента | Темп приросту збуту мережі, % | Обсяг збуту мережі, млрд. грн. | Частка ЄРТМ щодо конкурента | Темп приросту збуту мережі, % | Обсяг збуту мережі, млрд. грн. | Частка ЄРТМ щодо конкурента |
| ТОВ «АТБ-Маркет» | 0,25 | 33,8 | 107,71 | 14,23 | 38,61 | 110,25 | 25,3 | 48,38 | 139,26 |
| ТОВ «Фоззі-фуд» | 10,7 | 31,382 | 92,85 | 11,59 | 35,02 | 90,70 | -0,8 | 34,74 | 71,81 |
| ТОВ «Епіцентр К» | 15,04 | 19,031 | 56,30 | 19,33 | 22,71 | 58,82 | 23,95 | 28,15 | 58,19 |
| ТОВ «ВООГ рітейл» | 10,5 | 12,5 | 36,98 | 11,92 | 13,99 | 36,23 | 38,17 | 19,33 | 39,95 |
| ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна» | -15,04 | 8,075 | 23,89 | 25,94 | 10,17 | 26,34 | 16,22 | 11,82 | 24,43 |
| ТОВ «АШАН Україна Гіпермаркет» | 11 | 6,67 | 19,73 | 32,83 | 8,86 | 22,95 | 9,59 | 9,71 | 20,07 |
| ТОВ «Фудмережа» | 8,27 | 4,004 | 11,85 | 52,6 | 6,11 | 15,82 | 14,73 | 7,01 | 14,49 |
| ТОВ «Діеса» | 26,1 | 6,458 | 19,11 | -5,7 | 6,09 | 15,77 | 9,2 | 6,65 | 13,75 |
| ТОВ «Омега» | 18,6 | 2,442 | 7,22 | 121,95 | 5,42 | 14,04 | 18,45 | 6,42 | 13,27 |
| ТОВ «Фора» | 4,5 | 3,973 | 11,75 | 29,88 | 5,16 | 13,36 | 23,84 | 6,39 | 13,21 |

Джерело: розрахунок сформовано за допомогою даних консалтингового агентства GT Partners Ukraine

емства. Контроль його діяльності полягає в оцінці та аналізі дії вибраних планів, програм та стратегій розвитку, які й забезпечують досягнення поставлених маркетингових цілей перед фірмою. Всі підpunkти і складники маркетингу мають роль і місце в його формуванні. Дані питання досліджувалися багатьма вченими-економістами, але питанню формування маркетингових стратегій європейських торговельних мереж у нашій державі хотілося б приділити особливу увагу.

Завдяки стрімкому розвитку економіки всього світу загалом та економік держав міжнародні корпорації-рітейлери, здійснили експансію нових ринків збуту до нових країн і, вочевидь, вплинули на споживчу поведінку в цих державах. Позитивним у цьому є здорова конкуренція та спроба національних постачальників продукції (рітейлерів) змінювати всю структуру бізнесу та знаходити нові шляхи для розвитку та підходів до ведення своєї діяльності. З іншого ж боку, завдяки наявності у транснаціональних компаній сильнішого управлінського кадрового органу це призводить до створення дискримінації у діяльності з постачальниками товарів та до тиску на вітчизняних операторів. Через це на територіях країн із високою прозорістю та відкритістю ринків (до таких країн належить й Україна) та слабкими організаційно-економічними механізмами захисту вітчизняних бізнесменів стає можливим аналіз маркетингової діяльності транснаціональних роздрібних компаній.

До п'ятірки лідерів за чистим доходом за 2016 р. порівняно з попередніми роками увійшли: ТОВ «АТБ-Маркет», ТОВ «Фоззі-фуд», ТОВ «Епіцентр К», ТОВ «ВОГ рітейл» та ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна» [10].

Хоча при цьому, якщо брати до уваги отримання чистого прибутку, то половина компаній-рітейлерів з топ-100 понесли збитки: ТОВ «Фоззі-фуд» (-383,56), ТОВ «ВОГ рітейл» (-1 198,65), ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна» (-671,28), ТОВ «Фудмережа» (-43,78), ТОВ «Фора» (-87,92) [10].

Для надання даних щодо отриманого доходу та отриманого чистого прибутку за 2016 р. щодо їх результатів порівняно з попереднім роком відобразимо рейтинг найбільших рітейл-компаній на основі аналізу 2015–2016 рр. в табл. 1.

Для визначення стратегічних позицій компаній-рітейлерів скористаємося матрицею БКГ, для чого потрібно провести аналіз на основі даних табл. 2. Для цього проведемо розрахунки та побудуємо матрицю кожного рітейлера на підставі аналізу даних за 2014–2016 рр.

За умовною матрицею БКГ без візуального виділення чотирьох позицій на матриці задля найкращого візуального огляду розвитку і зайняття частки ринку кожним із рітейлерів за 2014–2016 рр. визначимо стратегічну позицію кожного з підприємств. За даною матрицею відносно стали місця на цьому ринку займають «АТБ», «Епіцентр», «ВОГ Рітейл», «Омега», сталими на протязі трьох років залишаються компанії «Метро Кеш Енд Кері Україна», «Фудмережа», «Фоззі-фуд», інші компанії-рітейлери, а саме «Ашан Україна Гіпермаркет», «Діеса», «Фора» мають відносно змінні позиції на протязі останніх трьох років [2, с. 46].

ТОВ «АТБ-Маркет» знаходиться у групі «Дійні корови», тому що, як це видно по вихідним даним, рітейлер має високу частку на ринку, але низький темп зростання продажу, тому пріоритети компанії спрямовані на забезпечення збереження максимальної частки ринку збуту.

ТОВ «Епіцентр К» та ТОВ «ВОГ рітейл» – компанії, які мають відносно велику частку ринку та постійно збільшують темпи продажу залишаються на даний момент у «Важких дітях», але мають усі шанси за подальшого розвитку потрапити до «Дійних корів».

ТОВ «Фоззі-фуд», яке займає достатньо велику частку ринку, у 2016 р. порівняно з 2015 р. знизило темп зростання продажу і втратило своє місце в «Дійних коровах» та попало до групи «Важкі діти».

ТОВ «АШАН Україна Гіпермаркет», ТОВ «Фудмережа», ТОВ «Омега» та ТОВ «Фора» – рітейлери, які мають відносно невелику частку ринку, але на протязі останніх трьох років нарощують темпи збуту продукції та знаходяться у квадраті «Важкі діти».

ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна» та ТОВ «Діеса» – компанії, які в 2014 та 2015 рр. знаходилися у квадратах «Собаки», почали нарощувати темпи збуту та перемістились у сектор «Важкі діти» [10, с. 202].

На даному етапі на ринку продовольчих товарів у нашій державі присутні десять міжнародних та національних компаній-рітейлерів, активи яких належать транснаціональним компаніям. Через недосконалість нормативної бази у сфері антимонопольного регулювання ринок має свої певні особливості, хоча державою і проводиться робота у даному напрямі, про що свідчить робота Вищого господарського та інших судів, які намагаються боротися зі спробою транснаціональних компаній-рітейлерів регулювати спеціальним торговим законодавством. Тепер навіть за значного зниження інвестиційної привабливості роздрібного ринку для не вітчизняних компаній дана галузь залишається відкритою і привабливою для європейських роздрібних торгових мереж або міжнародних компаній-рітейлерів. Щодо конкуренції в даному сегменті, то хотілося б зазначити, що структура даного ринку ще доволі «сира»: так, лише в 2014 р. за рахунок зменшення магазинів під брендом «Перекресток» кількість рітейлерів зменшилася на 35 одиниць. Однак на противагу даним магазинам діє ТОВ «АТБ», яке відкрило 30 магазинів за 2016 р. і мережа якого

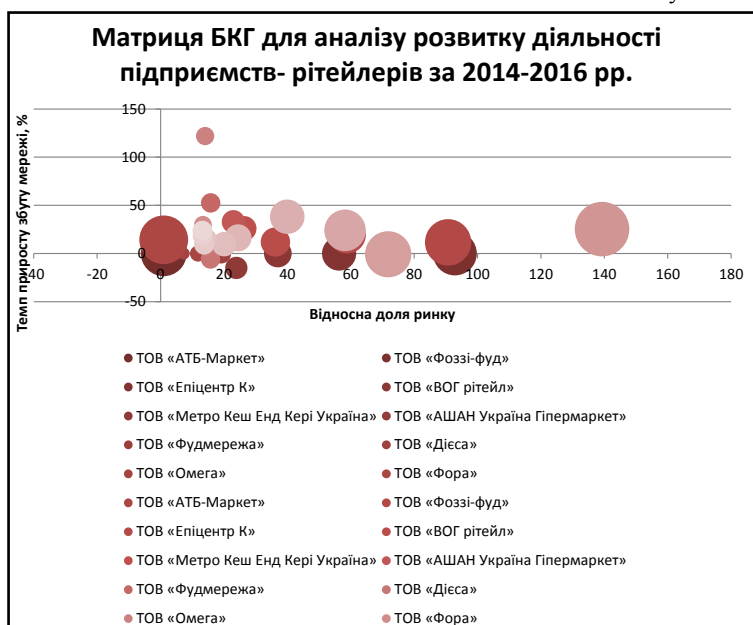


Рис. 1.

на перше півріччя нараховує 882 магазини, розташовані в 22 областях нашої держави [10] (рис. 1).

Спробуємо узагальнити практику впровадження маркетингових стратегій найбільших компаній рітейлерів на вітчизняному ринку за допомогою таблиці.

Як бачимо, кожна зі стратегій на практиці має своє місце і використовується провідними компаніями-рітейлерами на даному ринку. Але хотілося б наголосити на впровадженні інноваційних, імітаційних стратегій, бенчмаркінгу та стимулюванні користувачів на придбання товарів, тобто саме на інноваційній спрямованості маркетингових програм, а також на дослідженні діяльності роботи конкурентів для вдосконалення діяльності власного підприємства.

Результати досліджень указують на започаткування та впровадження на ринку транснаціональними компаніями-рітейлерами інновацій у сфері торгівлі. До таких інновацій варто віднести створення Інтернет-магазинів, запровадження у повсякденній діяльності замовлення й оплати придбання товарів за допомогою програм у смартфоні, підвищення рівня обслуговування клієнтів для задоволення їх потреб, запровадження збутової стратегії і створення гнучких умов на придбання товарів для клієнтів [7, с. 13].

Виконання державою правових норм щодо інноваційних підходів у маркетингових стратегіях рітейлерів,

яка, з одного боку, вдосконалила розвиток мереж і ринку в цілому, а з іншого – спотворила конкуренцію через домовленість між провідними учасниками ринку, які займають ключові позиції, що впливає на розвиток вітчизняних виробників та їх поступове витіснення з даного сегменту ринку, відбувається дискримінація національних постачальників товарів через відстрочку оплати поставлених товарів, нарощування некритичного прямого імпорту нерезидентами і т. д.

Якщо брати по одинадцятій маркетинговій стратегії, то, відповідно до роботи видатного вченого-економіста Річарда Талера, дослідженню підлягають поведінкова діяльність покупця і спонукування фірм до придбання товару покупцями. Даній стратегії «поштовху» до придбання товарів маркетологам варто приділити особливу увагу, тому що не завжди під час придбання товарів людина поводить себе раціонально [8, с. 4–11], і тому питанню реклами, яка підштовхує на придбання того чи іншого товару, має приділятися особлива увага.

Також варто зазначити, що питанню дослідження бенчмаркінгу як ефективної стратегії діяльності підприємств підприємствами-рітейлерами приділяється недостатньо уваги. Для повноцінного використання цієї стратегії варто взяти для аналізу діяльність провідних рітейлерів та запозичити їх діяльність у своїй повсякденній діяльності для поліпшення власних результатів.

Таблиця 3

Маркетингові стратегії компаній-рітейлерів в Україні.

| № п/п | Критерії | Різновиди стратегій | Підприємства, які застосовують стратегії |
|-------|---|--|--|
| 1 | За підходом до формування стратегії | Стандартизація Адаптація Стандартна адаптація | ВОГ Рітейл, Діеса; Фоззі; АТБ Маркет, Метро Кеш Енд Керрі Україна |
| 2 | За типом мережевої організації | Вертикальна Горизонтальна Комбіновані маркетингові системи | АТБ Маркет, Епіцентр, Фудмережа; Брусничка, Перекресток; ВОГ Рітейл, Епіцентр, АТБ Маркет; |
| 3 | За трансфером маркетингових інновацій | Політика глобального центру Політика поліцентризму | АТБ Маркет, Фоззі, Метро Кеш Енд Керрі Україна, Фудмережа; Епіцентр, Брусничка |
| 4 | За конкурентним статусом (за М. Портером) | Цінового лідерства Диференціації Фокусування | АТБ Маркет; ВОГО Рітейл, Метро Кеш Енд Керрі Україна; Брусничка |
| 5 | За позиціями рітейлера на ринку | Стратегія вживання Стабілізації Зростання | Перекресток, Фудмережа; АТБ Маркет, Епіцентр; АТБ Маркет; ВОГ Рітейл |
| 6 | За конкурентними позиціями (за Ф. Котлером) | Стратегія лідера Челенджера Послідовника Нішера | АТБ Маркет, Фоззі; Метро Кеш Енд Керрі Україна; Епіцентр; АШАН Україна |
| 7 | За матрицею БКГ | Стратегія розвитку Підтримання Збирання врожаю Елімінування | АТБ Маркет, Фоззі; Епіцентр, ВОГО Рітейл; Метро Кеш Енд Керрі Україна; АШАН Україна, Фудмережа, Омега, Форс |
| 8 | За пріоритетами у формуванні та реалізації маркетингового комплексу | Товарна стратегія Цінова Товарного руху Просування | Фоззі, Перекресток, АТБ Маркет; АШАН, Білла, АТБ Маркет; Метро Кеш Енд Керрі Україна; Білла, АТБ Маркет, АШАН |
| 9 | Залежно від рівня інноваційної спрямованості | Інноваційні Імітаційні | АТБ Маркет, Епіцентр; ВОГ рітейл, АТБ Маркет, МЕТРО (інтернет магазини) |
| 10 | Залежно від аналізу діяльності конкурентів | Бенчмаркінг | АТБ Маркет, Епіцентр, ВОГ рітейл, АТБ Маркет, МЕТРО, Фоззі |
| 11 | Залежно від впливу на користувачів товарів | Ноу-хау, стимулювання користувачу на купівлю товару | АТБ Маркет, Епіцентр, МЕТРО; |

Джерело: ранжирування зійснено на підставі досліджень Л.П. Кудирко, І.М. Севрук та власних досліджень

Висновки. Аналіз запровадження маркетингових стратегій ритейлерами дав змогу зробити низку висновків: дані стратегії є ефективним інструментом реалізації конкурентних переваг ритейлерів як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках збуту, їх створення та вдосконалення зумовлені стратегічними цілями з огляду на цілі та ресурси даних торговельних мереж; виявлено дискримінацію щодо представників малого та середнього бізнесу в системі постачання продукції.

Подальшими питаннями досліджень варто визначити нові маркетингові стратегії розвитку, які базуються на інноваційних дослідженнях ринку, вивчення поведінки покупців на ринку та забезпечення розпізнання та подолання конфлікту інтересів на рівні національного бізнесу, компаній-ритейлерів та суспільства загалом через запровадження стратегічних маркетингових програм, а також дослідження бенчмаркінгу як ефективної стратегії розвитку підприємств.

Список використаних джерел:

1. Starostina A., Protsenko A. (2013). Main factors of transformation of the international services market in the current development of the world economy, *Visnyk Kyivskoho Natsionalnoho Universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika (Herald of Kyiv National Taras Shevchenko University. Economy)*, 12 (153), 99-103 (in Ukr.).
2. Kanischenko A.L., Komyakov O.O. (2009). Structuring international distribution channels, *Ekonomichnyi Visnyk NTUU «KPI» (Economic Herald of NTUU «KPI»)*, 54. URL: <http://economy.kpi.ua/uk/node/84> (in Ukr.).
3. Tsygankova T. (2004). International marketing: theoretical model and business technology. Kyiv: Kyiv National Economic University (in Ukr.).
4. Kotler F. (2003). Principles of Marketing. Moscow: Publishing House «Williams» (in Russ.).
5. Machek M. (2012). Retail market structure development in Central Europe. *Central European Business Review*, 3(1), 22-27. doi: 10.18267/j.cebr.27.
6. Gabriëlsson P., Gabriëlsson M., Seppala T. (2012). Marketing Strategies for Foreign Expansion of Companies Originating in Small and Open Economies: The Consequences of Strategic Fit and Performance. *Journal of International Marketing*, 20(2), 25-48. URL: <http://journals.ama.org/doi/abs/10.1509/jim.11.0068> doi: 10.1509/jim.11.0068.
7. Iyambo J., Otubanjo O. (2013). A Three-Component Definition of Strategic Marketing. *International Journal of Marketing Studies*, 5(1), 16-33. URL: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijms/article/view/23908doi:10.5539/ijms.v5n1p16>.
8. Osterveer P., Rossing G., Hendriksen A., Voerman, K. (2014). Mainstreaming fair trade: the role of retailers. *Sustainability: Science, Practice, & Policy*. № 10(2). P. 4-13. URL: <http://sspp.proquest.com/archives/vol10iss2/1210-052.osterveer.html>.
9. Kudyрко L.P., Sevruck, I.M. (2013). International trade networks in the processes of concentration in the food market (FMCG) of Ukraine, *Biznes Inform (Business Inform)*, 8, 56-63 (in Ukr.).
10. Kudyрко L.P., Sevruck, I.M. Marketing strategies of the European retail chains in Ukraine. *Economic Annals-XXI*. (2016). № 158(3-4(2)). P. 43-47(in Ukr.).
11. Koretsky M.H. Strategic management (2007). The education guidance./The educational literature Centre. (in Ukr.).
12. Melnyk T., Pugachevska K. (2015). Import substitution perspectives in Ukraine, *Visnyk Kyivskoho Natsionalnoho Torhovelno-Ekonomichnoho Univer sytetu (Herald of Kyiv National University of Trade and Economics)*, 2, 16-32 (in Ukr.).

Аннотация. Основным вопросом исследования данной статьи является изучение и определение ключевой роли маркетинга для субъекта любого вида хозяйствования в условиях постоянной конкуренции. Проанализирована и определена экономическая категория «бенчмаркинг», которая будет актуальной на данном этапе развития экономики. Аргументировано ключевое место в деятельности фирм маркетинга. Указано на необходимость использования стратегий маркетинга, в том числе бенчмаркинга, для сохранения и усиления позиций на определенных сегментах рынка. Показано исследование внедрения основных маркетинговых стратегий самыми крупными компаниями-ритейлерами на отечественном рынке.

Ключевые слова: бенчмаркинг, маркетинг, управление, маркетинговая деятельность, ритейлер, рынок, система.

Summary. The main question of a research of this article is studying and definition of a key role of marketing for the subject of any kind of managing in the conditions of the constant competition. In this work is also analyzed and defined the economic category "benchmarking" which will be relevant at this stage of development of economy. Is reasoned the key place in activity of firms of marketing. It is indicated the need of use of marketing strategies, including a benchmarking for preservation and strengthening of positions on certain segments of the market. The research introduction of the main marketing strategy by the largest company's retailers in the domestic market is also shown.

Key words: benchmarking, marketing, management, marketing activities, retailer, market, system.

Газуда Л. М.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Герцег В. А.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Gazuda L. M.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Economy of enterprise Department
Uzhgorod National University*

Hertseh V. A.

*PhD student of economic faculty
Economy of enterprise Department
Uzhgorod National University*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN PROVIDING DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

Анотація. Узагальнено міжнародний досвід розвитку сільських територій для виявлення можливостей його використання в Україні. Досліджено основні принципи управління та методології реалізації програм розвитку сільських територій у США, країнах ЄС, Білорусії, Китаї. Окреслено перспективні напрями забезпечення розвитку сільських територій України.

Ключові слова: міжнародний досвід, розвиток, сільські території, програма, стратегія, дорадча служба, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій залишаються актуальними як для України, так і для багатьох інших країн світу, де спостерігається диференціація розвитку міст і сіл. Нині політика розвитку сільських територій виступає для нашої держави загальноєвропейським пріоритетом, передусім в умовах активізації євроінтеграційних процесів, що зумовлює потребу адаптації моделі цього розвитку до світових стандартів.

Виникає необхідність визначення стану розвитку сільських територій України, що потребує інтегрованого галузево-територіального підходу. Національна політика досліджуваного розвитку повинна будуватися, спираючись на наукову базу та досвід розвинутих країн. Запозичення досвіду розвинутих країн дасть змогу наблизити українську політику щодо розбудови сільської місцевості до світових стандартів, а також реалізувати державну підтримку та запровадження цільових державних програм і стратегій, спрямованих на забезпечення розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання міжнародного досвіду забезпечення розвитку сільських територій займалися такі вчені-економісти, як: В. Бечко, А. Ключник, О. Прокопчук, А. Селищев, Т. Сокольська, Д. Соломонко, Ю. Улянич, В. Чемерис, О. Онищенко, О. Павлов, Г. Черевко та ін.

Мета статті полягає в узагальненні зарубіжного досвіду розвитку сільських територій для окреслення можливостей його використання в Україні та її регіонах, обґрунтуванні перспективних напрямів інституційного забезпечення зазначеного розвитку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Основною метою та рушійною силою будь-якої діяльності є

людські потреби та сама людина як така, тому в центрі сільського розвитку повинні стояти сільські жителі, які прагнуть підвищити якість власного життєзабезпечення та майбутніх поколінь. Тобто інтегруючим чинником соціально-економічного розвитку вважається соціум у різних формах взаємодії з певною територіальною належністю, умовами життєдіяльності, культурою та світобаченням – людиноцентричний підхід.

Для України концепція сільського розвитку передбачає переважно аграрний розвиток та акцентування уваги на сільськогосподарському виробництві, оскільки частка сільського господарства, за статистичними даними, станом на 2016 р. становить 12% у ВВП України [14, с. 20]. Зазначена концепція спричинює деградацію інших видів економічної діяльності: сільського туризму, сфери послуг, побутового обслуговування тощо.

Сучасні механізми розвитку сільських територій в Україні мають певні протиріччя. З одного боку, вважається позитивним для цього розвитку формування територіальних механізмів управління сільськими територіями, укрупнення ресурсів та концентрація місцевих органів влади на конкретній проблемі розвитку регіону, а з іншого боку, такі механізми обмежують прагнення центральних органів влади втручатися у розвиток сільських територій та вирішувати проблеми місцевого характеру. Виникає потреба у створенні на основі врахування міжнародного досвіду такого механізму, що сприятиме формуванню ефективного середовища для досягнення високих темпів сільського розвитку.

Національна політика розвитку сільських територій повинна будуватися, спираючись на наукову базу, яка, своєю чергою, зорієнтована на дотримання певних норм і вимог, що вже сформовані в більшості розвинутих країн.

Дослідженням виявлено, що у забезпеченні розвитку сільських територій США домінують принципи невтручання (деякою мірою опосередкованого втручання) держави в регулювання розвитку сільських територій (як і в інших сферах політики розвитку). У цій країні домінує ідеологія, за якої нормальним вважається ситуація, коли сільські жителі самі і переважно власними ресурсами розвивають свою територію за контролю і переважно консультативно-інформаційної допомоги держави. Головним механізмом стимулювання розвитку та поширення інновацій у сільських територіях США є спеціалізована консалтингова структура Extension (далі – «Екстеншен», або дорадча служба). Від початку існування у США цієї системи під дорадчою службою, або «Екстеншен», розуміли систему, діяльність якої спрямована на поширення знань від наукових установ, передусім університетів, до широких мас сільського населення. Цей процес, безумовно, вимагав розширення діяльності університетів в організаційному плані, створення в районах представництв університету у вигляді агентств, виїздів працівників закладу на місця тощо. Внаслідок цієї діяльності всі жителі США знають про існування «Екстеншен», прекрасно розуміють і поважають те, чим займається дорадча служба [9, с. 9].

Основними напрямками численних заходів підтримки розвитку сільських територій у США є: економічний розвиток цих територій, стимулювання створення та розвитку бізнесу; розвиток інфраструктури (житлові програми, водопостачання, електроенергія, ширококомунікаційні мережі, телемедицина та ін.); підтримка людського капіталу, включаючи розвиток системи освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства і т. д.); боротьба з бідністю (реалізація програм допомоги незаможним).

У країнах Європейського Союзу розвиток сільських територій забезпечує належний рівень життя їх мешканців, а економічні аспекти життєдіяльності європейського села відзначаються багатофункціональністю та сталим зростанням. Напрями забезпечення розвитку села зафіксовано в рамках Спільної аграрної політики (САП), складовою частиною якої є сталий розвиток. Основними цілями САП визначено [2, с. 2]:

- підвищення продуктивності виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок стимулювання технічного прогресу, забезпечення раціонального розвитку аграрного виробництва та оптимального використання факторів виробництва, а саме праці;

- забезпечення справедливих стандартів життя сільського населення шляхом збільшення доходів осіб, зайнятих у сільському господарстві;

- стабілізацію ринків;

- забезпечення продовольчої безпеки;

- забезпечення формування прийнятної для споживачів цінової політики.

Досягнення поставлених цілей забезпечувалося визначенням базових принципів функціонування САП, якими є [2, с. 3]:

- вільний рух товарів усередині ЄС та спільні ціни для одних і тих самих товарів;

- спільність переваг, що передбачало надання переваги товарам, виробленим на внутрішньому ринку, над імпортованою продукцією;

- спільна фінансова відповідальність за ринкову та цінову політику ЄС.

На національному та регіональному рівнях ЄС паралельно існує кілька концепцій (підходів), з яких можна чітко виокремити три концепції розвитку сільських територій, а саме [7]:

- концепція, яка ідентифікує сільський розвиток із загальною модернізацією сільського господарства та агропродовольчого комплексу. Ця концепція приймає за основу розвиток сектора (галузева модель). У рамках цієї моделі не враховуються особливості місцевого розвитку, сільського розвитку і ще меншою мірою – відмінності між окремими сільськими територіями;

- концепція, яка пов'язує сільський розвиток винятково зі зменшенням відмінностей між найбільш відсталими сільськими районами та іншими секторами економіки (концепція зближення, перерозподільча модель). У цій моделі акцентується увага на потребах розвитку найбільш відсталих районів, що досягається через розроблення цільової політики стосовно цих районів. Зазначене передбачає розвиток, насамперед, традиційних галузей (агротуризм, сільський туризм, переробка сільськогосподарської продукції в самих господарствах тощо);

- концепція, яка ідентифікує сільський розвиток із розвитком сільських районів у цілому шляхом використання всіх ресурсів, які знаходяться на їх території (людських, фізичних, природних, ландшафтних та ін.), та інтеграції між усіма компонентами та галузями на місцевому рівні. Ця концепція використовує можливості території в найбільш ширшому її розумінні (територіальна модель).

Для Словаччини характерним є підтримка сільського туризму як альтернативи розвитку сільського господарства й сільських територій. У здійсненні переважної більшості туристичних проектів задіяна значна частка державних коштів. За рахунок сільського туризму створюються умови забезпечення багатофункціональності словацького села, фінансові й організаційні аспекти дотримання принципів його сталого розвитку.

У Польщі вжито низку заходів, спрямованих на розвиток сільських територій, які включають у себе не лише аграрну політику, а й туристичну діяльність, забезпечення сільських територій дорогами, органічне виробництво екологічно чистої продукції, екологічні технології утилізації відходів, відновлення природних ресурсів, збереження культурної спадщини та національних традицій.

У цій країні створено кілька державних інституцій, які адмініструють розвиток аграрного сектору і сільських територій (чого поки що немає в Україні). Зокрема, Агенція реструктуризації і модернізації сільського господарства відповідає за ефективне використання коштів на ці цілі.

Важливим напрямом діяльності урядів розвинутих країн у досліджуваній сфері є залучення молоді до розвитку сільського господарства на селі за допомогою спеціально розроблених програм. У Франції молоді люди, які представили проект розвитку господарства, можуть отримати дотацію на поселення, розмір якої залежить від зони останнього, спеціальні довгострокові займи зі знижкою, підвищують кваліфікацію за рахунок спеціальних фондів.

У Франції найактивніша участь сільського населення спостерігається в системі його соціального захисту, яка об'єднує всі верстви сільських мешканців і складається із сільськогосподарського режиму для аграріїв (фермерів та працівників сільського господарства, кооперативних підприємств) і не аграріїв (комерсантів та ремісників із сільської місцевості) та управляється єдиним органом – Аграрною соціальною взаємодопомогою (Mutualité Sociale Agricole) [4, с. 20]. Масштабна інформаційно-консультативна діяльність є важливим чинником забезпечення підтримки процесів безпеки та сталого розвитку. У більшості країн Європи на початку XXI ст. дорадчі служби (Advisory Service) функціонують як результат приватної ініціативи (за принципом «знизу-вверх») і лише

підтримуються відповідними бюджетними програмами [16, с. 62].

У Данії сільськогосподарські дорадчі служби функціонують при асоціаціях фермерів на основі кооперативного принципу. Надання послуг складається з двох рівнів: національний центр обслуговує локальні центри, які, своєю чергою, обслуговують фермерів. Система дорадництва лише 10% свого бюджету покриває державними субсидіями. Організація послуг є неприбутковою: рівень їх вартості врівноважений, відповідно до собівартості. Система дорадництва в Данії охоплює близько 80% ринку дорадчих послуг і передбачає надання бухгалтерських консультацій та ведення рахунків, аналіз ґрунтів, планування полів, добрив та захисту рослин, облік надоїв молока, аналіз фуражу, планування кормів, розроблення комп'ютерних програм.

У Великобританії система інформаційно-консультаційного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників побудована на засадах державно-приватного партнерства. У приватному секторі консультаційну діяльність надають близько 70 тис. осіб. На замовлення уряду надаються безкоштовні консультації для фермерів за такими напрямками, як контроль над забрудненням середовища, охорона природи, оптимальне застосування органічних і мінеральних добрив для збереження джерел питної води [13].

Державна політика забезпечення економічної безпеки передбачає подолання депресивного стану сільських територій, що характеризуються катастрофічно незадовільними умовами проживання та породжують інтенсивні міграційні процеси. Для цього в сусідній Білорусії передбачено розвиток спеціалізованих агромістечок – зразкових в усіх відношеннях поселень, які рівномірно розподілені по регіонах держави. Здебільшого вони створюються в адміністративних центрах сільських рад, в яких проживає більша кількість населення та зосереджені основні об'єкти соціально-економічної інфраструктури. Такий підхід забезпечує оптимізацію сільського розселення, зменшує радіус його обслуговування установами та організаціями соціальної інфраструктури, підвищує рівень якості життя та формує передумови для поліпшення демографічної ситуації [5, с. 234].

Заслугує на увагу досвід диверсифікації сільської економіки Китаю. У результаті проведеної аграрної реформи сільська економіка країни отримала відчутний імпульс для економічного розвитку, основу якого сформували сільські промисли та ремесла. Для запобігання масовій міграції сільського населення до урбанізованих територій було розроблено стратегію стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва на засадах різних форм власності. Якщо на початку процесу становлення реформованої сільської економіки вона, головним чином, була орієнтована на самозабезпечення, то згодом почала виконувати функції національного та глобального масштабу, що дало змогу акумулювати ресурси для подолання просторово-регіональних диспропорцій [12].

Для України запозичення міжнародного досвіду сприяло б вирішенню питань забезпечення розвитку сільських

територій як на регіональному, так і на державному рівні. На основі проаналізованих вище аспектів розвитку провідних економічно розвинутих країн світу можна виокремити для України кілька перспективних напрямів інституційного забезпечення розвитку територій сільської місцевості. Зокрема:

- створення дієвої мережі дорадчих служб на сільських територіях, які б здійснювали роботу із сільською молоддю у співпраці з працівниками райцентрів зайнятості, займалися організацією семінарів та тренінгів, а також з уповноваженими по роботі з молоддю в кожній сільській раді. Це наповнило б їх роботу конкретним змістом, а молодим людям одержані знання не тільки допомогатимуть самоутверджуватися у житті, а й приносять користь громадам;

- надання суб'єктам програм права з переліку напрямів у рамках єдиної політики або програм різних відомств вибирати ті, які найбільш сприятимуть розвитку сільських територій конкретного регіону;

- надання органам місцевого самоврядування не тільки широких прав із реалізації програм розвитку сільських територій, а й адекватної фінансової підтримки за допомогою використання комплексу фінансових інструментів: прямих платежів населенню, програми грантової підтримки, кредити, гарантії за кредитами, податкові пільги, технічна допомога з чітким зазначенням умов їх застосування;

- гармонійне поєднання механізмів управління органами місцевої влади з механізмами державного управління, тобто надання певної самостійності територіальним громадам у забезпеченні надання якісних та доступних комунальних, у тому числі адміністративних, послуг, становленні інститутів демократії, задоволенні інтересів громадян у всіх сферах діяльності на відповідній території, але за підтримки та узгодження з інтересами держави.

Висновки. Поглибленого обґрунтування потребують наукові підходи до визначення сутності, чинників та регуляторів розвитку сільських територій, організаційно-економічних відносин для ефективного функціонування, дієвого управління, формування концептуальних основ на перспективу, поліпшення інвестиційної привабливості, стимулювання інноваційної діяльності та державної підтримки депресивних регіонів.

Управління розвитком сільських територій повинно базуватися на таких принципах: діалектичності єдності всіх складових елементів системи (управлінських, економічних, соціальних, екологічних), пізнання та всебічного використання в господарській практиці об'єктивних законів природи, аналізу та синтезу концептуальних основ розвитку сільських територій України та економічно розвинутих країн.

Інноваційні ідеї щодо забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій повинні імплементуватися не тільки в державні програми та стратегії, а й у механізми їх реалізації як на макро-, так і на мікрорівні. Для цього необхідно здійснювати моніторинг формування та реалізації державних стратегій розвитку сільських територій, використання сучасних концепцій.

Список використаних джерел:

1. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe. Edited by Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe IAMO. 2009. Volume 49. URL: <http://econpapers.repec.org/bookchap/zbwiamost/49.htm>.
2. Вінська О.Й. Особливості сучасного стану реалізації Спільної аграрної політики Європейського Союзу. Економічний простір. 2010. № 40. С. 5–19.
3. Гром'як Д.М. Соціально-економічні засади комплексного розвитку сільських територій. Міжнародна Інтернет-конференція «Актуальні проблеми економіки, обліку та менеджменту». URL: http://www.viem.edu.ua/konf_V4_1/art.php?id=0606.

4. Ключник А.В. Європейський досвід розвитку сільських територій. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток менеджменту виробничої сфери в умовах глобалізації». Вісник НУК. 2011.
5. Ключник А.В. Формування та розвиток економічного потенціалу сільських територій України : монографія. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2011. 468 с.
6. Коваленко О.В. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств. Вісник аграрної науки. 2008. № 7. С. 70–72.
7. Колесников В.І. Світовий досвід розвитку сільських територій. Ефективна економіка. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2956>.
8. Пантелеєва О.И. Особенности реализации программ развития сельских территорий в США и странах Евросоюза. Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 4. С. 9–10.
9. Недбалюк О. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб у США. Вінниця: Поділля-2000, 2005. 160 с.
10. Поленкова М.В. Концепція сільського розвитку як основа підвищення якості життя сільського населення. Економіка і регіон. 2015. № 1. С. 102–108.
11. Проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files>.
12. Селищев А.С., Селищев Н.А. Китайская экономика в XXI веке. СПб., 2004. 240 с.
13. Сільськогосподарське дорадництво у світі. URL: <http://www.dorada.org.ua/nadopomogu-doradniku/silskogospodarske-doradnistvo-u-sviti.html>.
14. Статистичний збірник «Україна в цифрах» 2016 / Державна служба статистики України / за ред. І.С. Вернера; відп. за вип. О.А. Вишнеvsька. К., 2017. 240 с. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
15. Українська енциклопедія. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya.html>.
16. Чемерис В.А., Соломонко Д.О. Розвиток регіональної системи сільськогосподарського дорадництва в контексті реалізації конкурентних переваг галузей тваринництва. Збірник наукових праць ВНАУ. Економічні науки. 2012. № 1(56). Т. 4. С. 61–67.
17. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень. Економіка України. 2005. № 1.

Аннотация. Обобщен международный опыт развития сельских территорий для изучения возможностей его использования в Украине. Исследованы основные принципы управления и методологии реализации программ развития сельских территорий в США, странах ЕС, Белоруссии, Китае. Определены перспективные направления обеспечения развития сельских территорий для Украины.

Ключевые слова: международный опыт, развитие, сельские территории, программа, стратегия, совещательная служба, устойчивое развитие.

Summary. In this work have been analysed international experience to the development of rural territories, by lineation of possibilities using it in Ukraine. There are investigational main principles of management and methodology of implementation the programs to the development of rural territories in the USA, countries of EU, Belarus, China. There are certain for Ukraine perspective directions of infrastructural providing to the development of rural territories.

Key words: infrastructural development, rural territories, strategy, international experience, infrastructural development, rural territories, program, strategy, deliberative service, steady development.

Дубовик Т. В.
доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

Гамова І. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

Dubovyk T. V.
Doctor of Economic Science, Professor,
Professor of Marketing and Advertising Department
Kyiv National University of Trade and Economics

Gamova I. V.
Ph. D., Associate Professor of
Marketing and Advertising Department
Kyiv National University of Trade and Economics

МІЖНАРОДНА ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ

INTERNATIONAL E-COMMERCE

Анотація. Досліджено стан та тенденції розвитку електронної торгівлі в Україні та світі в рамках євроінтеграції. Проаналізовано чисельність Інтернет-користувачів планети, обсяги електронної торгівлі, частку електронної торгівлі в роздрібній торгівлі в Україні. Визначено ключові бар'єри розвитку сфери електронної торгівлі. Запропоновано євроінтеграційні напрями розвитку електронної торгівлі в Україні.

Ключові слова: міжнародна електронна торгівля, євроінтеграція, бар'єри та напрями розвитку сфери електронної торгівлі в Україні.

Постановка проблеми. Україна з 2014 р. підтримує курс євроінтеграції, тому вирішальними здобутками у цьому напрямі є безвізовий режим та Угода про зону вільної торгівлі. Глобалізація передбачає відповідну трансформацію національної законодавчої бази, підписання міжнародних договорів, які б, зокрема, відкрили такі можливості, як легітимність логістичних послуг, швидкий перетин кордонів, спрощення документообігу та додаткові дотації для певних сфер економічної діяльності. Цей процес охоплює усі галузі народного господарства та має чітку структуру, основою якої є міждержавна економічна інтеграція.

Євроінтеграція вплинула й на стан електронної торгівлі, і не тільки в Україні. ВВП європейських країн становив близько 17,6 трлн. євро в 2015 р., де на ЄС-28 припадало майже 14,6 трлн. За оцінками *Ecommerce Europe*, частка Інтернет-економіки у ВВП країн Європи становить 2,59% із потенціалом збільшення майже вдвічі до 2020 р. [1].

Кількість робочих місць, створених прямо або опосередковано завдяки сектору *B2C* електронної торгівлі в Європі, оцінюється майже в 2,5 млн., і ця цифра зростає в контексті постійного збільшення ролі Інтернету в європейському бізнесі та суспільному житті, а також на тлі прогнозованого зростання обсягів електронної торгівлі [1].

Більш ніж одна п'ята частина населення світу здійснила онлайн-покупки впродовж останніх 30 днів [2]. Це свідчить про те, що сьогодення вимагає дослідження сфери електронної торгівлі не тільки на національному рівні, а й на міжнародному.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глобалізація електронної комерції є загальною тенденцією у сучас-

ному бізнесі електронної роздрібно торгівлі [3]. Загальновизнано, що Інтернет відіграє все більш важливу роль у всьому світі, створюючи можливості для електронної торгівлі [4]. Основними критеріями розвитку сфери електронної торгівлі в країнах ЄС є: коефіцієнт Інтернет-проникнення, інтенсивність інвестування в телекомунікації, наявність венчурного капіталу, кредитних карток, рівень освіти та наслідки впливу електронної торгівлі на сусідні країни [5].

Літературні джерела підтверджують, що Інтернет є найсильнішим модифікатором світової торгівлі сьогодення [6]. Конкурентоспроможність у роздрібній торгівлі збільшується завдяки швидким технологічним змінам та дифузії [7].

Гошін та Джаффари визначають, що «електронна торгівля розглядається як відповідна стратегія для маркетингу, продажів та інтеграції, яка може відігравати важливу роль у визначенні, залученні та обслуговуванні клієнтів». Окрім того, деякою мірою електронна торгівля здійснює позитивний вплив на традиційну торгівлю через більш інтенсивну конкуренцію [8].

Statista, найбільший портал статистики, визначив електронну торгівлю так: «Ринок електронної торгівлі охоплює продаж фізичних товарів через цифровий канал приватному кінцевому користувачеві (B2C). У цей опис входять покупки через настільний комп'ютер (включаючи ноутбуки), а також покупки через мобільні пристрої, такі як смартфони та планшети» [9].

У 2016 р. Україна пройшла важливий етап – процес наближення до ЄС. Країна стрімко змінюється: вдалося досягти відчутного прогресу в забезпеченні прав і свобод людини, створити антикорупційні запобіжники, заощадити мільйони гривень платників податків через прозорі

державні закупівлі, створити необхідні передумови для прозорого функціонування ринку енергетики, створити необхідні в рамках Третього енергетичного пакету умови для розвитку енергетичних мереж України. Завдяки децентралізації спроможні місцеві громади змогли отримати й додаткові фінансові можливості та повноваження. Початок дії глибокої й усеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС надав українським товаровиробникам можливість заявити про себе на європейському ринку за допомогою представлення на сайтах підприємств та/або онлайн-платформах, електронних майданчиків.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану міжнародної електронної торгівлі, виявленні проблем і перспектив розвитку електронної торгівлі в Україні з урахуванням виконання Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС (DCFTA).

Для проведення комплексного аналізу сучасного стану електронної торгівлі в Україні та світі проведено маркетинговий аналіз вторинної інформації, зібраної з офіційних джерел. Авторське дослідження полягало у тому, щоб поєднати та проаналізувати найновіші вторинні дані, опубліковані в різних надійних джерелах, в одній роботі, щоб забезпечити більш глибоке розуміння швидкозмінної сфери електронної торгівлі. Під час дослідження застосовувалися загальнонаукові і спеціальні методи наукового пізнання: аналізу та синтезу; індукції та дедукції; порівняльного аналізу; системний підхід; узагальнення та структурного аналізу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Як невід’ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку, зокрема ринку електронної торгівлі.

Для оцінки перспектив електронної торгівлі, визначення потенційних споживачів у світі та їх геолокації доречно проаналізувати Інтернет-користувачів (табл. 1).

З табл. 1 видно, що станом на грудень 2016 р. менше половини населення планети підключено до мережі Інтернет.

Високі показники Інтернет-активності користувачів спостерігаються у Північній Америці, Океанії та Європі. За розміром аудиторії користувачів лідирує Азія, яка є водночас і лідером ринку електронної торгівлі. Проте найвищими темпами зростання чисельності Інтернет-користувачів у 2001–2016 рр. відзначається Європа.

З кожним роком число осіб, які долучилися до користування Інтернетом, збільшується. Згідно з даними ресурсу *Media sapiens* із посиланням на звіт Digital in 2017, у 2016 р. кількість користувачів мережі Інтернет збільшилася на 10% і дорівнювала 3,8 млрд. осіб, а це 51% населення Землі (згідно з даними ООН, на початок 2017 р. населення світу перевищило позначку 7,4 млрд осіб) [11].

Що стосується України, то, згідно з даними *Інтернет-асоціації України*, в країні користуються Інтернетом 21,6 млн. осіб. Проникнення Інтернету – 64,8% [12]. Такий показник є дуже слабким для європейської країни. Аналогічне значення для країн ЄС-28 – 81,5%. За даними *UADM* та *E-commerce Foundation*, у 2016 р. налічувалося 3,7 млн. Інтернет-покупців, що становило 8,4% від усього населення та середні витрати на одного були 286 євро на рік. Аналогічне середнє значення для Європи становило 43% та витрати – 1 540 євро на рік [1].

Варто також звернути увагу на обсяги електронної торгівлі у світі. Лідером за обсягами реалізації товарів у 2016 р. через мережу Інтернет був Китай – 900 млрд. дол. США; США – 805 млрд. дол. США; Великобританія – 82 млрд. дол. США. У 2016 р. у світі кінцевим споживачам за допомогою Інтернет-магазинів та інших платформ електронної торгівлі продано товарів на 1,8 трлн. дол. США. Це приблизно на 20% перевищує результати 2015 р. [13].

Таблиця 1

Інтернет-користувачі у світі станом на грудень 2016 р. [10]

| Регіони світу | Показники | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---|---|
| | Населення, млрд. осіб | Частка населення, % від світового | Інтернет-користувачі, млрд. осіб | Проникнення Інтернету (% від кількості населення) | Динаміка кількості Інтернет-користувачів 2001–2016 рр., % |
| Африка | 1.2 | 16.0 | 0.331 | 28.6 | 7.2 |
| Азія | 4.0 | 55.5 | 1.6 | 40.2 | 1.3 |
| Європа | 0.821 | 11.3 | 0.604 | 73.5 | 474.9 |
| Близький Схід | 0.236 | 3.3 | 0.123 | 52.2 | 3.6 |
| Північна Америка | 0.357 | 4.9 | 0.314 | 87.9 | 190.4 |
| Латинська Америка/Карибський басейн | 0.617 | 8.5 | 0.345 | 55.9 | 1.8 |
| Океанія/Австралія | 0.037 | 0.5 | 0.027 | 73.2 | 256.9 |
| Світ | 7.2 | 100 | 3.3 | 46.4 | 832.5 |

Таблиця 2

Обсяги продажів товарів через мережу Інтернет на ринку B2C у Східній Європі в 2011–2016 рр., млн. євро [14]

| Назви країн | Фактичні дані, роки | | | | | 2016* | Приріст 2014–2015 рр., % | Середній приріст 2011–2015 рр., % |
|----------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------------|-----------------------------------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | | | |
| Росія | 8247 | 10937 | 14697 | 19259 | 20536 | 21621 | 6.6 | 26.2 |
| Румунія | 600 | 800 | 1040 | 1200 | 1490 | 1786 | 24.2 | 25.7 |
| Україна** | 303 | 446 | 660 | 784 | 1058 | 1429 | 34.9 | 37.2 |
| Болгарія | 120 | 150 | 195 | 254 | 300 | 342 | 18.1 | 25.8 |
| Інші | 495 | 615 | 747 | 950 | 1101 | 1322 | 15.9 | 22.2 |
| Всього: | 9766 | 12948 | 17339 | 22446 | 24486 | 26500 | 9.1 | 26.3 |

*Прогнозовані дані, роки; **товари без урахування послуг.

Згідно з даними Eurostat, у Європейському Союзі на сегмент електронної торгівлі припадає понад 15% усіх роздрібних продажів у сегменті В2С. Центром Інтернет-торгівлі в Європі є Великобританія, де обсяг електронної торгівлі у сфері В2С утричі вищий, ніж на другому за величиною ринку – Німеччині. Провідний майданчик – Amazon, на який припадає 54% усіх продажів. Eurostat оприлюднив рейтинг популярних Інтернет-проектів світу в 2016 р. Перше місце займає китайський ЕТМ Alibaba (Tmall, Taobao) – 547 млн. користувачів, Amazon – 478 млн., eBay – 265 млн., Groupm – 71 млн., Etsy та Zalando – до 50 млн. [13].

Європейський обсяг електронної торгівлі неухильно зростає, щорічний темп – близько 12–13%. Очікується, що це зростання буде продовжуватися і в подальші роки, у результаті чого прогнозні обсяги європейської електронної торгівлі становитимуть 598 млрд. євро в 2017 р. і 660 млрд. євро в 2018 р. [1].

Важливою тенденцією є те, що темпи зростання обсягів електронної торгівлі на розвинутих ринках знижуються, тоді як значних темпів набирають південно- і східноєвропейські ринки. Україна посідала перше місце за зростанням у 2016 р. порівняно з 2015 р. серед усіх європейських країн із показником у 34,9%. Окрім того, середній темп приросту з 2011 по 2016 р. становив 37,2%, що є найвищим показником серед країн Східної Європи (табл. 2).

За перше півріччя 2017 р. обсяг торгівлі України з країнами Євросоюзу зріс майже на чверть. Про це заявив президент Петро Порошенко 1 вересня 2017 р. з нагоди повного набуття чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. З 1 січня 2016 р. в Україні функціонує поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі з Євросоюзом. За шість місяців 2017 р. зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС зросла на 22%. Майже 40% припадає саме на Європейський Союз [15].

Обсяги продажів товарів через мережу Інтернет в Україні демонструють позитивну динаміку. На рис. 1 зображено частку обсягів електронної торгівлі в роздрібній торгівлі в Україні (2013–2018 рр.), яка щорічно збільшується майже на 1% із 2013 р.

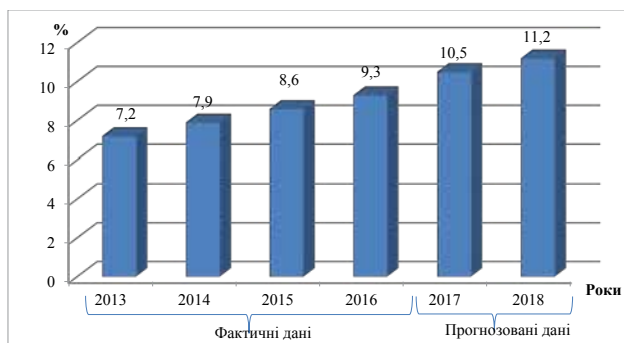


Рис. 1. Частка електронної торгівлі в роздрібній торгівлі в Україні, 2013–2018 рр. [16]

Економічна криза, а також агресія Росії на сході України та анексія Криму призвели до значного падіння курсу національної валюти, зниження купівельної спроможності. Незважаючи на такі умови, електронна торгівля продовжує розвиватися, на ринок планують увійти нові зарубіжні мережі підприємств торгівлі (наприклад, британський бренд одягу NEXT), законодавчо спрощується регулювання електронної торгівлі в Україні, продовжується інвестування в торговельні Інтернет-проекти (Zakaz.ua було проінвестовано на 2,5 млн. дол. США) [1].

Доцільно зазначити, що ринок електронної торгівлі представлений великою кількістю учасників, серед яких основними є трійка найбільш відвідуваних сайтів України: OLX.ua (40,4% користувачів); Rozetka.com.ua (32,5%), Prom.ua (26,5%) [17]. При цьому на OLX.ua та Prom.ua переважно представлені малі підприємства та фізичні особи – підприємці.

У 2015 р. в Україні існувало 15 510 суб'єктів середнього підприємництва, 1,96 млн. суб'єктів малого підприємництва (327 814 малих підприємств та 1,6 млн. фізичних осіб – підприємців) [18].

У 2015 р. мале і середнє підприємництво забезпечило 59% загальної доданої вартості за витратами виробництва. Значна частка доданої вартості за витратами виробництва малого і середнього підприємництва є в торгівлі. Суб'єкти мікропідприємництва зосереджені на наданні послуг у тих сферах, що не потребують значних інвестицій у виробництво, – 32,1% доданої вартості за витратами виробництва зазначених суб'єктів припадає на сферу торгівлі [18]. Цей фактор відображає відносну простоту для здійснення підприємницької діяльності, достатній рівень прибутковості та можливості для оптимізації системи оподаткування. Для запуску нового проекту у сфері електронної торгівлі підприємцям доцільно вивчати загальний стан та тенденції розвитку малого і середнього підприємництва в Україні.

В умовах єдиного цифрового ринку Європи українські підприємці мають бути готові до задоволення потреб іноземних споживачів.

Ключовими бар'єрами у сфері розвитку електронної торгівлі в Україні є недостатня безпека даних (кіберзлочини та шахрайство) та недостатній розвиток Інтернет-комунікацій (максимальне покриття, пропускна спроможність каналів та швидкість передачі даних). З появою в Україні 3G почав зростати мобільний сегмент електронної торгівлі, збільшується кількість користувачів мобільних пристроїв та торговельних операцій за їх допомогою. Покупці товарів за допомогою мобільних гаджетів нині є найбільш динамічною аудиторією та ключовим драйвером зростання [19].

В Україні відбуваються зрушення, які стосуються цифрової економіки та суспільства. Так, було підготовлено декілька законів про імплементацію правил ЄС щодо телекомунікаційних послуг, забезпечення рівних умов на ринку телекомунікацій та ефективного розподілу та використання радіочастотного ресурсу. Закон про електронну торгівлю був змінений 23 березня 2017 р., 24 травня цього року було прийнято нову редакцію «Технічного регламенту для радіоелектронної апаратури та телекомунікаційного термінального обладнання». Законопроект «Про електронну комунікацію» розглядається та обговорюється з грудня 2015 р. Проект закону «Про електронні довірчі послуги» пройшов перше читання у вересні 2016 р. та очікує на друге читання. Тендер на використання радіочастот для технологій 4G повинен бути запущений до кінця 2017 р.

В Україні існує ще багато можливостей для стимулювання електронної торгівлі, котрі базуються, насамперед, на використанні цифрових технологій: розширення способів здійснення оплати; використання електронних грошей; онлайн-кредитування; смарт-логістика та супутні послуги; поліпшення «цифрових» навичок громадян; розвиток електронної торгівлі в умовах інтернаціоналізації.

Розвиток міжнародної електронної торгівлі є ключовою ініціативою програми ЄС Digital Single Market, яка є важливою для європейського внутрішнього ринку, промисловості, підприємництва, малих та середніх під-

приємств, яка включає: доставку посилок, електронну комерцію, європейські платформи, спільну економіку, геоблокування, «великі дані» (Big Data), стандарти та сумісність, захист прав інтелектуальної власності, електронне врядування.

Нині існують перешкоди щодо повноцінної інтеграції України до цієї ініціативи, а саме:

1. Щодо проходження валютного контролю. Продавець (контрагент електронного майданчика) не може використовувати валютні кошти, що надійшли на його рахунок, поки не надасть фінансовій установі копію договору з нерезидентом. Така умова не є реальною для повноцінного функціонування міжнародної електронної торгівлі. Рішення: використання електронних документів та форми публічного договору для проходження валютного контролю, що буде можливим лише після відповідних регуляцій із боку НБУ щодо порядку здійснення контролю над експортними, імпортними операціями.

2. Щодо бухгалтерського обліку. Основою для бухгалтерського обліку є первинні документи, що фіксують факти здійснення господарських операцій. Рішення: визнання електронних документів та повідомлення первинними обліковими документами. Для цього необхідно зробити зміни в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність».

3. Щодо реєстрації на торгових майданчиках та прийому платежів. Реєстраційна політика міжнародних торговельних майданчиків вимагає відкривати рахунки для торгівлі у визначених країнах. Для Amazon, наприклад, Україна до такого переліку країн не входить, а для роботи на eВау підприємці повинні мати аккаунт у PayPal, який не дає змоги виводити кошти з України із зазначеного аккаунта. Вплинути на реєстраційну політику міжнародних компаній нелегко, однак можливо у довготривалій перспективі. Рішення: максимальне спрощення в Україні процедури реєстрації та отримання оплати за рахунок, спрощення процедури відкриття рахунків за кордоном для даного типу торговельних операцій. Однак для запобігання виводу коштів із країни цей процес також потребує створення відповідних механізмів контролю. Крім того, важливо дозволити використання альтернативних платіжних систем із повноцінною функціональністю щодо грошових операцій.

4. Щодо регламентації використання послуг «повного циклу» міжнародних торговельних майданчиків. Продавець відправляє за кордон товар, однак не може передбачити, коли він буде куплений. Водночас українські продавці повинні дотримуватися термінів повернення валютної виручки, що породжує ще одну проблему.

Сфера торгівлі в Україні регулюється сотнями нормативних актів. Важливим аспектом є базова регуляція сфери роздрібною торгівлі, це також позитивно вплине й на сферу електронної торгівлі.

При цьому ініціаторами змін мають бути такі учасники ринку, як Rozetka, Allo, Modnakasta, Comfy та ін., що є потужними на ринку електронної торгівлі. Саме такі компанії за рахунок свого розширення створюють належний рівень інфраструктури, стимулюють необхідність уніфікованих провайдерів електронних платежів, піднімають якість та доступність процесу покупки від першого «кліку» до отримання товару, задають загальні тренди розвитку електронної торгівлі.

Основним перешкоджаючим євроінтеграційним фактором збільшення обсягів продажу товарів через Інтернет між Україною та ЄС є дотримання євростандартів, а особливо відповідність вимогам ISO (International Organization for Standardization).

Бар'єрами для розвитку електронної торгівлі в Україні: відсутність національних (державних) систем та інфраструктур підтримки, стимулювання та розвитку інноваційного бізнесу та підприємництва; відсутність у країні бачення, стратегії та ініціатив «цифровізації» економіки, електронної торгівлі та сфер життєдіяльності суспільства та країни у цілому; відсутність сталої системи культивування навичок інноваційного підприємництва на рівні середньої та вищої освіти, у секторах економіки та в суспільстві взагалі.

Запропоновано виділити такі основні євроінтеграційні напрями, які вплинуть на збільшення обсягів електронної торгівлі між Україною та ЄС:

- створення інформаційного ресурсу про новації і можливості, що з'являться після вступу в дію DCFTA;
- створення галузевих Інтернет-ринків;
- відміна нетарифних (технічних) бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечення розширеного доступу до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів, і навпаки, – європейських експортерів до українського ринку;
- можливість вибирати легітимні способи доставки товарів;
- упровадження санкцій до недобросовісних суб'єктів та інструментів електронної торгівлі;
- уніфікація супровідної документації товарів.

Висновки. Незважаючи на постійний конфлікт на Сході, Україна продемонструвала безпрецедентний рівень стійкості та наполегливості до досягнення суспільних змін, стверджуючи свою європейську орієнтацію. Очікування щодо ЄС залишаються високими. З набранням чинності Угоди про європейську асоціацію вільної торгівлі та лібералізацією візового режиму відносини між Україною та ЄС ніколи не були настільки інтенсивними. Для залучення інвестицій, необхідних для сталого економічного розвитку та для поліпшення рівня життя в країні, у 2017 р. Україна продовжує здійснювати політичні та економічні реформи у багатьох ключових секторах у контексті її політичної асоціації та економічної інтеграції з ЄС.

Цифрові технології стають базою для створення нових продуктів, цінностей, властивостей та, відповідно, основою отримання конкурентних переваг на більшості ринків. Відбувається «цифровий перехід» від свого роду «аналогових» систем та процесів індустріальної економіки та інформаційного суспільства до «цифрової» економіки та «цифрового» суспільства. Така трансформація призводить до появи нових, унікальних систем і процесів, що становлять їх нову ціннісну сутність. Цифровізація та можливості аутсорсингу розроблення нових продуктів та бізнес-послуг дали змогу середнім, малим та мікропідприємствам створювати нові продукти та швидко виводити їх на ринок на рівні з присутніми там великими компаніями. Це призвело до початку зміщення «центрів інновацій» із великих підприємств до малих.

Результати європейських досліджень свідчать, що споживачі не хотіли б купувати товари через мережу Інтернет за межами країни, в якій живуть, через такі фактори, як побоювання, що вартість може бути вище; занепокоєння щодо вартості доставки або строку доставки; побоювання, що повернення дефектних або проблемних товарів може бути складним; небажання співпрацювати з підприємством, яке регулярно працює на іншій мові; стурбованість щодо здійснення платежу за придбані товари або послуги.

Для розвитку електронної торгівлі в Україні з урахуванням євроінтеграції доцільно запропонувати рекомендації за такими основними напрямками:

- оптимізація інституційної структури, нормативно-правової бази та умов функціонування електронної торгівлі;
- збільшення рівня безпеки персональних даних;
- поліпшення доступу підприємств електронної торгівлі до фінансування;
- створення системи профілактики необґрунтованого геоблокування;
- розроблення високоякісних онлайн-платформ для асоціацій та партнерських відносин учасників;
- сприяння розвитку компетенції підприємливості та вдосконалення підприємницьких умінь з урахуванням цифрової економіки в Україні;

- запровадження високоякісної системи блокування кібератак із зовнішніх серверів, яка буде складатися з антивірусного захисту серверів і робочих станцій, програмного забезпечення для фільтрації сайтів електронної торгівлі з ідентифікацією шкідливих програм;
- підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств електронної торгівлі;
- встановлення системи ідентифікації учасника електронної торгівлі за допомогою сертифікації або ліцензування;
- сприяння інтернаціоналізації підприємництва у сфері електронної торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Крiніцина О. В2С в електронній комерції: Європейський вектор України / Аналітична записка експерта програми USAID ЛЕВ та Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. 2016. URL: http://lev.org.ua/articles/b2c_in_ecommerce.html.
2. DIGITAL IN 2017: GLOBAL OVERVIEW. 2017. URL: <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview>.
3. Jiang Y., Shang J. and Liu Y. Optimizing shipping-fee schedules to maximize e-tailer profits. *International Journal of Production Economics*. 2013. № 146. P. 634–645.
4. APÁVÁLOAIÉ, E.-I (2014). The impact of the internet on the business environment. *Procedia Economics and Finance*. 2014. № 15. P. 951–958. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00654-6](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00654-6).
5. Nagelvoort B., Van Welie R., Van den Brink P., Weening A. and Abraham J. Europe B2C E-commerce reports. 2014/2015. Accessed on November 10, 2015. URL: <http://www.ecommerce-europe.eu>.
6. Gabrielsson M., Gabrielsson P. Internet-based sales channel strategies of born global firms. *International Business Review*. 2015. Volume 20(1). P. 88–99. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2010.05.001>.
7. Pantano E., Priporas C.-V., Sorace S., Iazzolino, G. Does innovation-orientation lead to retail industry growth? Empirical evidence from patent analysis. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2015. Volume 34. P. 88–94. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.10.001>.
8. Choshin M., Ghaffari A. An investigation of the impact of effective factors on the success of e-commerce in small- and medium-sized companies. *Computers in Human Behavior*. 2017. Volume 66. P. 67–74. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.chb.2016.09.026>.
9. STATISTA (2016). E-commerce. Retrieved: 18 January, 2017. URL: <https://www.statista.com/outlook/243/139/e-commerce>.
10. Internet world stats 2016. URL: <http://www.Internetworldstats.com/europa.htm>.; Top 20 countries with the highest number of internet users. World Stats. URL: <http://www.internetworldstats.com/top20.html>.
11. Інтернет охоплює світ: вже понад 50% населення Землі є користувачами Всесвітньої павутини. URL: <http://energolife.info/ua/2016/Science/2594/Інтернет-охоплює-світ-вже-понад-50-населення-Землі-є-користувачами-Всесвітньої-павутини.html>.
12. В Україні на початок 2017 року нараховано 21,6 млн користувачів Інтернету. URL: <https://promo.semantrum.net/uk/2017/04/21/v-ukrayini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-koristuvachiv-internetu>.
13. Федоричак В. Цікаві факти про Інтернет-торгівлю в світі в 2018 році. URL: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle>.
14. Крiніцина О. В2С в електронній комерції: Європейський вектор України. URL: http://www.ier.com.ua/ua/areas_of_research/business_climate?pid=5529.
15. Рощенко О. Майже 40% української торгівлі припадає на ЄС – Порошенко. URL: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/09/1/7153719>.
16. Development of electronic trade in retail in Ukraine. URL: <http://www.morganstanley.com>.
17. Електронна комерція в Україні 2016: цифри і факти. URL: <https://webexpert.com.ua/ua/elektronna-komertsiya-v-ukrayini-2016>.
18. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR170504.html.
19. Цифрова адженда України. URL: <https://ucco.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

Аннотація. Исследованы состояние и тенденции развития электронной торговли в Украине и мире в рамках евроинтеграции. Проанализированы численность Интернет-пользователей планеты, объемы оборота электронной торговли и доля электронной торговли в розничной торговле в Украине. Определены ключевые барьеры развития сферы электронной торговли. Предложены евроинтеграционные направления развития электронной торговли в Украине.

Ключевые слова: международная электронная торговля, евроинтеграция, барьеры и направления развития сферы электронной торговли в Украине.

Summary. The state and trends of e-commerce development in Ukraine and the world within the framework of European integration were investigated. The number of Internet users of the planet, the volume of e-commerce turnover and the share of e-commerce in retail trade in Ukraine were analysed. The key barriers to e-commerce development were identified. Euro-integration directions of e-commerce development in Ukraine were offered.

Key words: international e-commerce, euro-integration, barriers and directions of development of e-commerce in Ukraine.

Гаращук О. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору взаємодії з громадськістю
та ЗМІ і міжнародного співробітництва
відділу організаційно-інформаційного забезпечення
та роботи з персоналом*

Державної інспекції навчальних закладів України

Куценко В. І.

*доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
головний науковий співробітник*

*Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»*

Garashchuk O. V.

Doctor in Economics, Prof.

*Section Head of public relations and the media and international cooperation
Department of organizational and information support and work with the staff
State inspection of educational institutions of Ukraine*

Kutchenko V. I.

*Doctor in Economics, Prof.
Honored Scientist of Ukraine
Chief Researcher*

*Public Institution «Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»*

НОВІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ

NEW APPROACHES TO ENSURE QUALITY OF EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF THE EUROPEAN EDUCATIONAL SPACE

Анотація. Розкрито стан освітньо-інтелектуального розвитку України в нинішніх умовах, коли відбувається інтелектуалізація суспільства, його перехід до нового технологічного способу виробництва, інформатизація та глобалізація економіки. Зазначається, що нині пріоритет у соціально-економічному розвитку належить людському капіталу, високий рівень якого досягається завдяки якійсь освіті. Проаналізовано використовувани в розвинених країнах, передусім у країнах Європейського Союзу, підходи до забезпечення якісної освіти. У цьому зв'язку обґрунтовано шляхи розвитку вищої освіти України в контексті вимог європейської інтеграції.

Ключові слова: освіта, якість освіти, європейський освітній простір, євроінтеграція, інтелектуальний потенціал.

*Економічне майбутнє не належатиме
державам із великою кількістю населення,
не тим, що володіють найбільшими природними
багатствами, і не тим, які мають найкраще
технічне обладнання, а тільки тим, які зуміють
увести в економічний процес найбільш розумово
та духовно талановитих працівників, що зумі-
ють гармонізувати всі виробничі елементи.*

А. Вебер

Постановка проблеми. ХХІ ст. – час значних змін, запровадження нових технологій. Це стосується передусім системи освіти, що відповідно регулює актуальні соціальні відносини, формує майбутнє. Нині суспільство почало усвідомлювати принципово нову роль освіти в інформаційному просторі, яка стає одним із найважливіших чинників соціально-економічного розвитку країни. Водночас освітня сфера все ширше відкривається всьому світу, що сприяє пошуку нових ідей, поширенню власного досвіду, підвищенню якості освіти.

Сьогодні вкрай важливим є забезпечення якості освіти на рівні сучасних вимог, що передбачає не просто

передачу учням, студентам, слухачам конкретних знань, а навчання їх уміло адаптуватися до нових умов господарювання та життєдіяльності, успішно вбудовуватися в постійно змінюване середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фахівці прийшли до думки, що на гідне місце у світовому співробітництві може претендувати лише країна, що забезпечує пріоритетний розвиток освітньої сфери. Цієї думки дотримуються Б. Богач, Т. Боголюб, О. Василик, М. Євнух, В. Євтушевський, В. Кремень, В. Луговий, С. Михаць, Ю. Ніколенко, С. Ніколаєнко, К. Павловський, К. Павлюк, О. Поліщук, О. Сидоренко, В. Юхименко, В. Ябменський та ін. Проте масштабність проблеми забезпечення належної якості освіти для її належного вирішення потребує постійної уваги науковців. Особливо важливими є аналіз та наукове обґрунтування шляхів та напрямів удосконалення якості вітчизняної освіти в контексті європейської інтеграції України. Безпосередньо щодо освіти, це передбачає входження в європейський освітній простір.

Мета статті полягає в аналізі наявної в українській освітній системі освіти ситуації стосовно якості отриманої освіти з подальшим пошуком науково обґрунтова-

них шляхів підвищення її рівня відповідно до вимог європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. На соціально-економічний розвиток будь-якої країни суттєвий вплив мають глобальні процеси. Сьогодні загальносвітовим напрямом розвитку, що справляє вплив на всі суспільні процеси, є техніко-технологічні перетворення в рамках Четвертої промислової революції. Її метою є усунення меж між фізичною, цифровою та біологічною сферами розвитку людства. В основу такого розвитку буде покладене використання останніх досягнень у сфері штучного інтелекту, робототехніки, нанотехнологій, автономних транспортних засобів тощо. Фактично нині відбувається перехід до суспільства знань.

При цьому надзвичайно зростає роль освіти, адже розвиток сучасних технологій, упровадження у виробництво потребують високого рівня як загальноосвітньої, так і спеціальної підготовки. Нині знання та навички з інформаційних технологій застосовуються у багатьох сферах, у тому числі у сфері знань: у створенні програмного забезпечення і веб-розробленні; у торгівлі, у сфері телекомунікації, у банківській системі тощо (у тому числі економічно активного) та його загальної культури, що набуває вирішального значення для економічного й соціального поступу країни. Відповідно, в умовах глобалізації конкурентоспроможність країн у XXI ст. визначатиметься не природними і навіть не фінансовими ресурсами, а кваліфікацією робочої сили. Все це висуває перед кожної країною завдання пошуку нових підходів стосовно підвищення якості освітньої підготовки, що надається національною системою освіти.

В Україні проблема якості освіти, безперечно, залишається гострою, проте в останні десятиріччя у вітчизняній освітній сфері відбулися суттєві зміни, що зумовлює очікування поступового розв'язання цієї проблеми.

Так, у загальноосвітній ланці сформувався сегмент приватних навчальних закладів, а також з'явилися нові навчальні заклади (гімназії, ліцеї, колегіуми, навчально-виховні комплекси). У 2016/2017 навчальному році в Україні функціонувало 16 858 загальноосвітніх навчальних закладів, у тому числі 16 678 – державної форми власності, 180 – приватних [1, с. 13].

Широкою є й мережа денних загальноосвітніх навчальних закладів нового типу державної та комунальної форм власності, зокрема в числі останніх – 483 гімназії, 301 ліцей, 42 колегіуми та 3 594 навчально-виховні комплекси (об'єднання). В останніх навчається і найбільша кількість учнів – 597,2 тис. Із загальної кількості учнів за загальноосвітніми програмами навчаються: у гімназіях – 258,8 тис. осіб, у ліцеях – 134,6 тис. осіб, у колегіумах – 28 140 школярів [1, с. 24].

Охоплення освітою дітей шкільного віку в Україні є високим. Якщо, приміром, у Польщі, Угорщині, Словаччині він становить 90%, то в Україні – 98,9%. Проте залишається проблемним стан матеріально-технічного забезпечення вітчизняної загальної освіти. Більшість із наявного обладнання в українських школах застаріла, не відповідає сучасним вимогам. І все ж середня освіта України активно долучається до інформатизації, що є справжнім революційним досягненням. Проте українська школа порівняно із західноєвропейськими навчальними закладами дотепер перебуває на узбіччі інформаційних потоків.

Тому першочерговим завданням щодо розвитку загальної середньої освіти є виконання Державної програми «Інформаційні та комунікаційні технології в освіті і науці на 2006–2010 роки», що передбачала збільшення

комп'ютерних класів у школах. Україна за кількістю комп'ютерів на 100 учнів значно поступається сусіднім країнам (у чотири рази – Латвії, більше ніж кратно – Польщі, не говорячи вже про США, Японію чи Францію, де практично кожен учень забезпечений персональним комп'ютером).

Особливо це відчутно у малокомплектних, зокрема сільських, школах, де в їх значній частині відсутні комп'ютери, а старшокласники шкільний предмет «Інформатика» вивчають за так званім «безмашинним варіантом».

Поліпшенню цієї ситуації мають сприяти:

- реалізація державної програми «Школа майбутнього», згідно з якою загальноосвітні заклади мають стати майданчиками для апробації педагогічних інновацій;

- участь України в міжнародному порівняльному дослідженні математичної та природничої освіти школярів;

- упровадження системи профільного навчання у старшій школі тощо.

Зазначене має позитивно позначитися на впровадженні в навчальний процес сучасних високоєфективних технологій, що, безперечно, має поліпшити якість освіти, яка надається українськими школами.

В українській вищій школі за останні десятиріччя також відбулися суттєві зміни. Так, з'явилися навчальні заклади як різних рівнів акредитації, так і різних форм власності. Постійно вдосконалюється комплекс курсів, дисциплін і спеціальностей. Кількість студентів на 10 тис. населення практично відповідає середньоєвропейським показникам, що є передумовою віднесення України до цивілізованих країн із розвинутою, соціально орієнтованою економікою.

До позитивних моментів розвитку вищої освіти в Україні слід віднести те, що модернізація вищої школи в нашій державі останнім часом здійснюється в рамках тенденції міжнародної інтеграції, взаємного зближення з іншими національними системами освіти. У контексті реалізації завдань Болонського процесу в системі вищої освіти України продовжується процес удосконалення дипломних ступенів і кваліфікацій; використання єдиної системи кредитних одиниць і додатку до диплому; врахування європейської практики організації акредитації та контролю якості освіти; підтримання та розвиток європейських стандартів якості освіти; ліквідація перепон для розширення мобільності студентів, викладачів і дослідників; запровадження сучасних підходів до інтеграції вищої освіти та науки у справі підготовки магістрів та аспірантів; забезпечення подальшого розвитку автономності та самоврядування в системі вищої освіти й науки.

Разом із тим підвищення якості української освіти у цілому і вищої зокрема потребує усунення низки негативних моментів, які зумовили суттєве її погіршення. Так, скажімо, у закладах вищої школи нашої держави:

- нині понад 60% навчального матеріалу студенти мають опрацьовувати самостійно. Здебільшого це зводиться до написання рефератів, які вони беруть в Інтернеті;

- накопичувальна система оцінок сприяла тому, що заліки та екзамени втратили свою контролюючу функцію. У системі оцінки рівня підготовки студента появився так званий «автомат», коли студенту виставляється оцінка без його присутності на екзамені;

- в умовах ринкової економіки знання все більше набувають прикладного характеру;

- в Україні надзвичайно низьким (менше 5%) є показник кількості навчальних закладів, які запроваджують спільні програми з вищими іншими країнами.

Важливим показником розвитку вищої освіти є структура підготовки кадрів. На жаль, в Україні вона не є оптимальною. На ринку праці спостерігається надлишок широко розрекламованих спеціальностей: юриста, економіста, менеджера, маркетолога. Відповідно, у діяльності системи вищої школи існує дисбаланс між підготовкою фахівців із вищою освітою та реальними потребами економіки. І це тоді, коли в Україні кількість населення працездатного віку зменшується. Людський капітал, основу якого становить освітній потенціал, стає головним дефіцитним ресурсом країни, що забезпечує зростання її економіки. І це й не є дивним, адже освітні послуги – це товар, який постійно оновлюється і приносить високорозвиненим країнам значні прибутки, а вищим навчальним закладам дає змогу суттєво поліпшити свій фінансовий стан, а заодно й підвищити якість підготовки кадрів.

В Україні зазначена проблема має особливу гостроту. У молоді, на жаль, значно знизився інтерес до отримання знань. Соціологічні дослідження продемонстрували, що лише 38% опитаних студентів прагнуть високого рівня знань, а бажання отримати диплом престижного навчального закладу наявне у 10%. Роботодавці не задоволені якістю підготовки кадрів. Кожен четвертий із них відзначає наявність тенденції зниження цього показника. Спостерігається падіння середнього рівня знань (як фахових, так і базових). Знання здебільшого відірвані від практики.

Суттєвому зростанню якості української вищої освіти має сприяти входження до європейського освітнього простору, адже проблема якості освіти має не лише національний, а й загальноєвропейський характер. Так, у Комюніке «Створення загальноєвропейського простору вищої освіти», що було підписано у Берліні 19 вересня 2003 р. на конференції міністрів, відповідальних за вищу освіту, зазначається, що якість вищої освіти покладено в основу розвитку загальноєвропейського простору на національному та загальноєвропейському рівнях. Національні системи із забезпечення якості освіти мають включати:

- визначення обов'язків органів і установ, які беруть участь у забезпеченні якісних показників;
- оцінювання програм, а також діяльність вищих навчальних закладів, яке охоплює як внутрішню, так і зовнішню оцінку з урахуванням участі студентів і публікацій результатів;
- систему акредитації та атестації вищих навчальних закладів;
- міжнародне партнерство та співробітництво, створення мережі з контролю над якістю освіти.

Підвищення якості освіти у цілому Радою Європи визнано головним завданням, що передуює створенню єдиного європейського освітнього простору.

Особливе місце в глобальному контексті розвитку освіти посідає Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що, зокрема, передбачає впровадження європейських стандартів, перш за все, у загальній середній освіті й перебудову української середньої освіти відповідно до європейських вимог. До речі, стандарти не лише середньої, а й вищої освіти в країнах Європейського Союзу вищі, ніж в Україні, тому нова парадигма розвитку освітньої сфери щодо забезпечення якості освіти має передбачати наближення української освіти до міжнародної моделі, ґрунтуючись на таких основних принципах діяльності, як:

- демократичність (індивідуалізація та творче мислення);
- релевантність (практична та соціальна значущість навчання);
- неперервність освіти протягом життя;

- висока якість освіти;
- гнучкість (здатність пристосовуватися до викликів часу);

- технологізація (широке використання інформаційних технологій);

- інтернаціоналізація (дотримання загальноєвропейських освітніх стандартів, взаємне визнання атестатів, дипломів, наукових ступенів).

Водночас сприяти наближенню української освіти до відповідних європейських стандартів можна шляхом обміну освітніми технологіями, участі у міжнародних олімпіадах, конференціях, круглих столах, а також через залучення коштів міжнародних організацій і фондів у процеси реформування освітньої галузі в напрямі децентралізації її управління.

До останнього часу в Україні під час підготовки освітнього контенту рідко використовуються світові стандарти, у результаті чого сховища навчальної інформації погано систематизовані, не структуровані, нерідко перевантажені зайвою інформацією. У результаті інформаційно-технологічна база освіти у цілому і вищої зокрема не відповідає сучасним вимогам і потребам студентів.

У забезпеченні якості освіти, згідно з європейськими та світовими вимогами, важливу роль має відігравати міжнародне співробітництво в освітній сфері. У цьому зв'язку привертає увагу досвід такої країни, як Великобританія, що засвідчує сприятливість підвищенню якості освіти процесів обміну студентами та викладачами. Програма обміну при цьому має включати:

- створення спільних проектів, спрямованих на забезпечення якості навчального процесу;

- спільну рефлексію з приводу цілей обміну, здатності до узагальнення результатів співробітництва між навчальними закладами;

- збагачення та розширення міжкультурного діалогу як основи для подальшого співробітництва.

Загалом одним із показників якості підготовки кадрів може слугувати такий показник, як кількість іноземних громадян, які бажать здобути вищу освіту в українських вищих навчальних закладах. Нині ця цифра є незначною – близько 60 тис. осіб. Для порівняння зазначимо, що лише в Польщі навчається більше 60 тис. української молоді.

Для того щоб збільшити кількість іноземних студентів у вищих навчальних закладах України, необхідно посилювати інтеграцію останніх в європейський і світовий освітній простір, досягти реалізації завдань на отримання міжнародної акредитації вишів – важливої передумови підвищення якості підготовки кадрів із вищою освітою.

Останньому, на нашу думку, має сприяти співпраця українських вишів із зарубіжними навчальними закладами. Це підтверджує, скажімо, і досвід співпраці МОН України та Словацької Республіки, які свого часу оголосили відкритий конкурс спільних українсько-словацьких науково-технічних професій. До участі в ньому залучаються проекти за всіма пріоритетними напрямками згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки». Тісна співпраця існує також між Загребським університетом (Хорватія) і Львівським університетом ім. І. Франка, що сприяє поліпшенню не лише методичного, методологічного, а й ресурсного забезпечення.

Досягнення рівня якості освіти, що відповідає найвищим європейським і світовим стандартам, неможливе без належного фінансування освітньої галузі. Обсяги її фінансування мають бути такими, які забезпечували б не лише поточне функціонування, а й розвиток [2]. Сьогодні рівень державної фінансової підтримки освіти в Україні є низьким. Щорічні витрати, скажімо, на одного студента

становлять близько 1 тис. дол. США, тоді як у Великій Британії та Франції – 11–12 тис. дол.; у США та Канаді – 23–24 тис. дол. [2].

Але треба враховувати, що під час визначення політики у сфері освіти кожній країні, у тому числі й Україні, слід брати до уваги заяву лідерів «Великої вісімки» (2005 р., Гленіглсе), в якій було підтримано програму забезпечення безкоштовної, повноцінної освіти для всіх дітей незалежно від соціальної, етнічної, конфесійної, гендерної приналежності. Відповідно, кожна людина повинна мати доступ до повноцінної якісної освіти, участі в управлінні освітою, вироблення програм, спрямованих на творчу реальність особистісного потенціалу, перш за все молоді [2].

Останнім часом в Україні відбувається трансформація самоврядування та адміністративно-територіального устрою в контексті євроінтеграції. Водночас інтеграційні процеси відбуваються в напрямі створення єдиного європейського освітнього простору, що передбачає для кожного фахівця поряд із високими професійними якостями і компетентністю оволодіння здатностями до управління та підприємницької діяльності, встановлення ділових контактів, а також наявності високого інтелектуального і культурного рівня, схильності до індивідуальної творчості, вміння жити і працювати в новому інформаційному середовищі глобальної інформаційної мережі тощо [3; 4].

Як європейський, так і вітчизняний досвід засвідчує, що високої якості освіти досягають у тих навчальних закладах, де весь навчальний процес здійснюється на інноваційній основі, активно використовується система інноваційних проектів із залученням до цього бізнесу, підприємств, що зацікавлені у підготовці конкурентоспроможних кадрів, а також інформаційних та комп'ютерних технологій. На думку Білла Гейтса, останні є найсуттєвішим фактором, що змінить світ [5].

Підвищуючи якість освіти, комп'ютерні технології дають змогу людині швидко й успішно адаптуватися в оточуючому середовищі. Проте не слід інформаційні технології зводити лише до комп'ютерних. Гіпертрофоване застосування нових інформаційно-комунікаційних технологій викликає зниження емоційного складника людської особистості, нерідко провокує безвідповідальність і конфліктність.

До інформаційних технологій належить і робота з літературою, довідниками, періодичними виданнями,

технічними засобами навчання (кіно, аудіо- та відеозасоби), тобто всі ті педагогічні технології, в яких знаходять застосування засоби інформатизації освіти. Тому в навчальному процесі важливо забезпечити вміле поєднання комп'ютерних технологій із некомп'ютерними. Такий підхід особливо корисний:

- під час навчання студентів простим способом роботи з інформацією (аналіз інформації, її порівняння та класифікація, узагальнення тощо);

- на етапі адаптації студентів перших курсів до навчального процесу;

- в умовах недостатнього оснащення навчальних закладів комп'ютерами.

Водночас некомп'ютерні інформаційні технології, які передбачають використання різних методів роботи з інформацією, допомагають скоротити інформаційний розрив чи цифрову нерівність, що полягає у різниці інформаційної підготовки та інформаційних можливостей, які існують як у різних регіонах, так і в різних навчальних закладах [6; 7].

Успішне поєднання комп'ютерних і некомп'ютерних технологій у вищих навчальних закладах дасть змогу підвищити якість підготовки кадрів за рахунок посилення дослідницької діяльності. Основними критеріями цього є:

- когнитивний, що характеризує рівень сформованості науково-дослідницьких знань, наукового світогляду студентів, їх знань про дослідницький процес;

- мотиваційно-ціннісний, який характеризує рівень сформованості пізнавальної потреби, інтерес студентів до наукової діяльності та ставлення до неї;

- емоційно-оціночний, що характеризує рівень сформованості об'єктивної самооцінки та оцінки результатів дослідницької діяльності;

- технологічний, тобто рівень сформованості дослідницьких і творчих умінь тощо [8].

Висновки. Таким чином, перед українською освітою постає комплекс завдань, які стосуються питань реформування освітньої сфери в напрямі децентралізації управління, співпраці України з країнами Європейського Союзу щодо дотримання європейських стандартів. Виконання означених завдань дасть змогу суттєво підвищити якість освіти, прискорити процес входження освітньої галузі в єдиний освітній європейський простір. Усе це слугуватиме забезпеченню нашої країні гідного місця у європейському та світовому співтоваристві.

Список використаних джерел:

1. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2016/2017 навчального року. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. 100 с.
2. Боголіб Т.М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта. URL: http://www.dissertlib.com/left_menu%20папка/rozvitok.php.
3. Вебер А. В поисках альтернативы. Свободная мысль. 2003. Т. XXI. № 1. С. 19.
4. Мартинелли А. Рынки, правительства и глобальное управление. Социологические исследования. 2002. № 12. С. 6.
5. Гейтс Б. Дорога в будущее; пер. с англ. М.: Русская редакция TOO Channel Trading Ltd., 1996. 250 с.
6. Захарова И.Г. Информационные технологии в образовании: учеб. пособ. для высш. учебн. завед. М.: Академия, 2003. 192 с.
7. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии: учеб. пособ. М.: Народн. образ., 1998. 256 с.
8. Сторонянська І.З., Беновська Л.Я. Фінансова спроможність регіонів у контексті бюджетно-податкової децентралізації. Фінанси України. 2015. № 6. С. 44–57.

Аннотация. Раскрыто состояние образовательно-интеллектуального развития Украины в нынешних условиях, когда происходит интеллектуализация общества, его переход к новому технологическому способу производства, информатизация и глобализация экономики. Отмечено, что в настоящее время приоритет в социально-экономическом развитии принадлежит человеческому капиталу, высокий уровень которого достигается благодаря качественному образованию. Проанализированы используемые в развитых странах, прежде всего странах Европейского Союза, подходы к обеспечению качественного образования. В этой связи обоснованы пути развития высшего образования Украины в контексте требований европейской интеграции.

Ключевые слова: образование, качество образования, европейское образовательное пространство, евроинтеграция, интеллектуальный потенциал.

Summary. The state of educational and intellectual development of Ukraine in the current conditions is revealed, when the intellectualization of society, its transition to a new technological mode of production, informatization and globalization of the economy takes place. It is noted that at present the priority in social and economic development belongs to human capital, a high level of which is achieved through quality education. Approaches to the provision of quality education used in developed countries and, above all, the countries of the European Union are analyzed. In this connection, the ways of development of higher education of Ukraine in the context of the requirements of European integration are justified.

Key words: education, quality of education, European educational space, eurointegration, intellectual potential.

УДК 658:005.334](043.5)

Гончар М. Ф.

*доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Honchar M. F.

*Associate Professor of the Department of Management and International Business of
Lviv Polytechnic National University*

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТРУМЕНТІВ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

THE ESSENCE AND CHARACTERISTICS OF STRESS MANAGEMENT TOOLS AT ENTERPRISES

Анотація. У статті конкретизовано сутність та розвинуто типологію інструментів стрес-менеджменту на підприємствах. Виокремлено ключові ознаки таких інструментів, а також їх розглянуто з позиції наукового, процесійно-опісового та процесійно-дієвого складників. Здійснено порівняння вітчизняного та іноземного досвіду формування і використання інструментів стрес-менеджменту. З практичних міркувань інструменти стрес-менеджменту класифіковано в розрізі вирішення ключових завдань стрес-менеджменту: ідентифікування критичних небажаних відхилень, їхнє прогностичне інтерпретування та реагування на них.

Ключові слова: інструмент, критичні відхилення, менеджмент, стрес-менеджмент, управління.

Постановка проблеми. Стрес-менеджмент є важливим напрямом управління незалежно від величини компанії, її галузевої приналежності, форми власності, величини товарного асортименту тощо. Ефективність його здійснення сприяє балансуванню інтересів власників, керівників та підлеглих, прозорості інформаційних потоків в організації, налагодженню механізмів внутрішнього контролю тощо. За умови існування чіткості в управлінні загалом будь-які критичні небажані відхилення, навіть за умови їхнього виникнення, швидко усуваються і не трансформуються у подальшому в кризові явища.

Загалом слід зауважити, що застосування дієвих інструментів стрес-менеджменту на підприємствах є актуальною проблемою бізнесу. У цьому контексті важливою є побудова таких систем стрес-менеджменту, які вже на ранніх стадіях дадуть змогу мінімізувати кількість і масштаби ситуацій, у яких підприємство, його підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через

дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки. Низький рівень методичних розробок у цьому напрямі погіршує конкурентні можливості суб'єктів господарської діяльності. Саме тому для компаній із практичного погляду важливо прогнозувати критичні небажані відхилення, оцінювати рівень імовірності їх настання, а також установлювати наслідки економічного характеру, що й слід робити з використанням різноманітних інструментів стрес-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування і розвиток положень із використання інструментів у межах різних систем економічного характеру, у т. ч. антикризового, адаптивного, реактивного, рефлексивного та антисипативного менеджменту, зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: І. Ансофф, І. Бланк, А. Воронкова, В. Герасимчук, Л. Грейнер, П. Друкер, Г. Захарчин, Ю. Іванов,

С. Ілляшенко, С. Іщук, М. Кизим, О. Кузьмін, О. Мельник, Л. Мельник, Б. Мільнер, Л. Мізес, Г. Назарова, Й. Петрович, Ю. Погорелов, О. Пушкар, О. Раєвнева, О. Тридід, В. Харченко, Н. Чухрай, Й. Шумпетер та ін. У працях цих та інших авторів розглянуто змістове наповнення сутності інструментів відповідних систем як об'єкта аналізування, основні напрями їх аналізування, особливості ресурсного забезпечення, практичного використання тощо. Попри це низка важливих завдань із указаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, наявні напрацювання, попри свою ґрунтовність, не дають змогу повною мірою окреслити особливості використання інструментів у межах систем стрес-менеджменту на підприємствах, під якими слід розуміти системи управління, націлені на подолання небажаних відхилень, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування компанії. Багато в чому це зумовлено новизною об'єкта дослідження.

Мета статті полягає у конкретизації сутності та розвитку типології інструментів стрес-менеджменту на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи результати виконаних досліджень, слід зауважити, що стрес-менеджмент повинен мати комплексний і системний характер, базуючись на потенціалі сучасного менеджменту, розробленні та реалізації в організації спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу усунути критичні небажані відхилення, зберігаючи та поліпшуючи при цьому ринкові позиції.

Огляд та узагальнення літературних джерел [1–5], а також результати виконаних досліджень дають змогу виокремити низку ознак інструментів стрес-менеджменту на підприємствах:

- вони базуються на загальних поняттях системи менеджменту;
- для них властивий індивідуальний характер формування і використання, що пов'язано з індивідуальністю критичних небажаних відхилень;
- рівень їхнього формування і використання багато в чому визначається фаховістю персоналу, залученого у ці процеси;

- їхній зміст та особливості застосування визначаються характерними особливостями конкретного підприємства (його величиною, різноманітністю бізнес-процесів, чисельністю персоналу, асортиментом та номенклатурою продукції, специфікою управління, стратегією і тактикою менеджменту, політикою тощо);

- для них властивий динамічний характер;
- вони сприяють підвищенню рівня компетентності персоналу, що залучений у ці процеси (це пов'язано із згаданим вище індивідуальним характером формування і використання інструментів стрес-менеджменту);
- для них складно встановити однозначні критерії діагностування ефективності їхнього формування й упровадження.

З урахуванням наукових доробків І.Є. Сюсюкіної [6, с. 60] доцільно зробити висновок про те, що інструменти стрес-менеджменту на підприємствах включають науковий, процесійно-описовий та процесійно-дієвий складники. Сутність першого полягає у тому, що такі інструменти повинні розроблятися й упроваджуватися на основі системи наукових знань у цій сфері. Процесійно-описовий складник інструментів стрес-менеджменту на підприємствах акцентує увагу на важливості ретельного вивчення не лише кожного такого інструменту, а й процесу його впливу на критичні небажані відхилення. Останній складник зазначених інструментів (процесійно-дієвий) передбачає необхідність поетапного їхнього застосування з використанням різноманітного ресурсного забезпечення.

Як слушно зауважує Н.Ш. Єпіфанова [7, с. 93], для успішних західних компаній сучасні прогресивні інструменти менеджменту є реаліями їхньої управлінської діяльності, за допомогою яких компанії можуть відслідковувати в складному та динамічному середовищі чималу кількість характеристик бізнесу, бачити їхні взаємозв'язки, виявляти «слабкі сигнали», здійснювати коригування стратегії розвитку та інтегроване контролювання і, що найголовніше, реалізовувати в організації відповідні стратегічні зміни. Подібні висновки можна зробити і щодо інструментарію стрес-менеджменту. Водночас, як свідчать реалії вітчизняного бізнесу, на

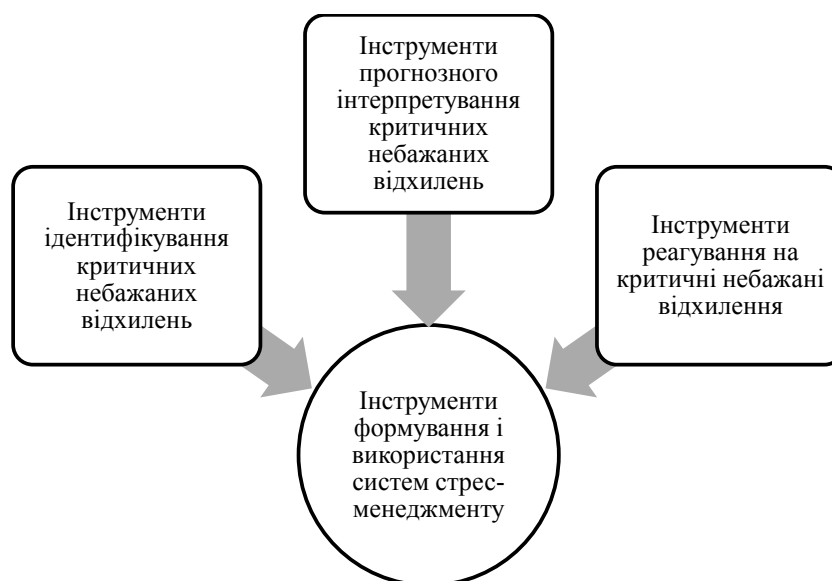


Рис. 1. Різновидність інструментів формування і використання систем стрес-менеджменту

Джерело: сформовано автором



Рис. 2. Інструменти стрес-менеджменту на підприємствах

Джерело: сформовано автором

українських підприємствах зазначені інструменти застосовуються не завжди фахово. Нерідко трапляється й так, що керівники українських компаній надають перевагу освоєнню й адаптуванню західних інструментів, методологій, методик, методів, стандартів, технологій тощо усунення істотних негативних впливів, відхилень, чинників, що перешкоджають функціонуванню та розвитку підприємства. Загалом слід погодитися з тим, що вітчизняним суб'єктам господарювання ще чимало слід зробити в напрямі розвитку й удосконалення інструментів стрес-менеджменту. Практичні кроки у цьому напрямі повинні враховувати, зокрема, вплив чинників внутрішнього і зовнішнього середовища з урахуванням української ментальності.

Ефективність стрес-менеджменту на вітчизняних підприємствах повинна забезпечуватися розвитком організаційної культури, децентралізацією управління, вдосконаленням організаційної структури управління, делегуванням повноважень, командною роботою тощо. Водночас із практичного погляду сьогодні слід говорити про переважання методів інтуїції та аналогії у вітчизняному бізнесі під час ухвалення управлінських рішень у межах систем стрес-менеджменту. Доволі часто ігноруються системність та цілісність у всіх цих процесах, що негативно відображаються на ефективності таких систем.

Важливою передумовою ефективності використання інструментів стрес-менеджменту в економічно розвинутих країнах світу є ефективна система корпоративного управління, що включає, зокрема, баланс інтересів власників та менеджерів, тісну взаємодію керівної та керованої підсистем управління, чіткі політику, правила та процедури, наявність однозначної стратегії функціонування і розвитку, обґрунтовану політику управління персоналом, результативні механізми мотивування працівників тощо. Як свідчать вітчизняні реалії, для українського бізнесу це не є сильним боком.

Вивчення теорії і практики, а також виконані власні дослідження дають змогу стверджувати про наявність різноманітних інструментів стрес-менеджменту на підприємствах. Водночас із практичних міркувань такі інструменти слід класифікувати в розрізі вирішення ключових завдань стрес-менеджменту (рис. 1):

- ідентифікування критичних небажаних відхилень;
- прогнозне інтерпретування критичних небажаних відхилень;
- реагування на критичні небажані відхилення.

Слід зауважити, що багато в чому інструменти стрес-менеджменту пов'язані з методами стрес-менеджменту. Такі інструменти можуть бути кількісними чи якісними, впливати на наявні чи потенційні відхилення, здійснювати прямий чи непрямий вплив, мати разовий чи періодичний період дії тощо.

Розглядаючи більш конкретніше різновидність інструментів стрес-менеджменту, слід зауважити, що інструменти ідентифікування критичних небажаних відхилень спрямовані на розпізнавання, визначення та реєстрування ситуацій, у яких підприємство, його підрозділи, підсистеми, працівники зазнають стресу через дію екстремальних чинників, які не є органічними для їхнього функціонування та викликають істотні негативні наслідки. Оскільки спектр ідентифікування особистісних, групових чи корпоративних стресів є доволі широким та різноманітним, то різноманітними є й конкретні інструменти в межах цієї першої підгрупи. Зокрема, для ретельного вивчення середовища функціонування організації для виявлення потенційних критичних небажаних відхилень

можуть застосовуватися інструменти емпіричного та теоретичного характеру, а саме:

- спостереження;
- опитування;
- експеримент;
- моделювання;
- аналогія;
- абстрагування;
- узагальнення;
- аналіз;
- синтез;
- порівняння;
- екстраполяція тощо.

До групи інструментів ідентифікування критичних небажаних відхилень доцільно також включати: експертні оцінки, життєвий цикл організації, SWOT-аналіз, бенчмаркінг ланцюга створення вартості, організаційно-управлінський аналіз, фінансово-економічний аналіз, аналіз ключових факторів успіху, аналіз «поля сил» Ансофа, карту бізнес-процесів, вертикальний та горизонтальний аналіз звітності, ABC-аналіз, аналіз точки беззбитковості, поетапний розрахунок величини покриття, аналіз «вузьких» місць, інструменти аналізування інвестиційних проектів, маржинальний аналіз, аналіз знижок, аналіз сфер збуту, функціонально-вартісний аналіз, аналіз структури споживання, інструменти аналізування конкуренції, портфельний аналіз, аналіз потенціалу, аналіз сценаріїв, аналіз конкурентних сил Портера, аналіз якості обслуговування, аналіз бар'єрів входу, аналіз еластичності, сіткове планування, графік Ганта, інструменти ціноутворення, бюджетування, визначення цільових витрат, лінійне програмування, розрахунок рівня запасів, інструменти діагностування завантаження виробничих потужностей тощо.

Інструменти прогнозного інтерпретування критичних небажаних відхилень мають своєю метою прогнозування їхнього подальшого розвитку та впливу на виробничо-господарську діяльність суб'єкта господарювання та його фінансовий стан. У цьому разі фактично йдеться про дії з особистісними, груповими чи корпоративними стресами, що вже настали. Такі інструменти стрес-менеджменту повинні забезпечувати можливість оцінювання сценаріїв поведінки критичних небажаних відхилень, своєчасного формування плану реагування на них, а також більш ефективного розподілу ресурсів при цьому.

Прогнозне інтерпретування критичних небажаних відхилень із використанням відповідних інструментів є основою для ухвалення відповідних управлінських рішень і є важливим складником систем стрес-менеджменту. Конкретними інструментами такого прогнозного інтерпретування можуть бути відомі в теорії і практиці інструменти прогнозування, зокрема: теорія ймовірності, моделювання, теорія ігор, статистичні інструменти, мережеве, структурне, імітаційне та матричне моделювання, метод Делфі, аналіз ієрархій, аналіз сценаріїв, мозковий «шторм», метод аналітичних нотаток, інтерв'ю, кореляційно-регресійний аналіз, екстраполяція трендів, факторний аналіз, лінійне програмування, аналогії, експеримент, моделювання, ситуаційний аналіз, круглий стіл тощо.

До переліку інструментів реагування на критичні небажані відхилення слід віднести нормування, хеджування ризиків, концепцію грошового потоку (CashFlow-Concept), фінансовий аналіз, бюджетування, аудит, інструменти операційного контролювання тощо.

Узагальнена інформація про виокремлені інструменти стрес-менеджменту представлена на рис. 2. Вибір і вико-

ристання того чи іншого інструменту повинен здійснюватися обґрунтовано. При цьому слід врахувати й те, що критичні небажані відхилення зазвичай мають часовий характер вияву, отже, важливо своєчасно їх відслідковувати та шляхом впливу на них із використанням певних інструментів, звужувати т. зв. період небезпеки.

Інструменти формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах супроводжують і підтримують процес управління критичними небажаними відхиленнями на всіх рівнях організаційної структури управління, інтегруючи у собі функції планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання.

Висновки. Таким чином, інструменти формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах є різноманітними і дають змогу вирішувати різні

завдання у межах зазначених систем. Вибір дієвого такого інструменту для розв'язання конкретного завдання – це важливий напрям діяльності керівників різних рівнів управління. Цей вибір багато в чому визначається умінням оцінити переваги та недоліки інструменту, спроможністю ідентифікувати його характерні особливості, а також установити обмеження у практичному застосуванні.

Знання і розуміння усього спектру інструментів стрес-менеджменту є не лише важливою передумовою обґрунтованого їхнього вибору під час управління особистісними, груповими чи корпоративними стресами, а й можливістю їхнього порівняння з урахуванням властивостей та відмінних особливостей, що й повинно розглядатися у перспективі подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Гуреева М.А. Экономическая безопасность предприятия: традиционные подходы и противодействие новым угрозам. Экономические системы. 2012. № 3. С. 9–19.
2. Риски и угрозы в системе кадровой безопасности организации / Л.С. Егорова, П.С. Фролова, О.Н. Фролова. Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2013. № 6. С. 144–148.
3. Жило П.А., Щербакова Д.А. Характеристика ключевых угроз экономической безопасности предприятия. Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5. С. 89–92.
4. Козаченко Г.В., Пономарьев В.П. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування. Теорія та практика управління у трансформаційний період. 2001. № 3. С. 3–7.
5. Ляшенко О.М. Семантика загроз діяльності підприємства. Управління проектами та розвиток виробництва. 2009. № 2. С. 16–29.
6. Сюсюкина И.Е. Понятие об инновационных образовательных технологиях. Проблемы и перспективы развития образования в России. 2011. № 8. С. 56–61.
7. Елифанова Н.Ш. Инструменты и методы эффективного менеджмента. Вестник АГТУ. 2005. № 4. С. 93–101.

Аннотация. В статье конкретизирована сущность и развита типология инструментов стресс-менеджмента на предприятиях. Выделены ключевые признаки инструментов, а также они рассмотрены с позиций научной, процессно-описательной и процессно-действенной составляющих. Проведено сравнение отечественного и зарубежного опыта формирования и использования инструментов стресс-менеджмента. Из практических соображений инструменты стресс-менеджмента классифицированы в разрезе решения ключевых задач стресс-менеджмента: идентификация критических нежелательных отклонений, их прогнозная интерпретация и реагирование на них.

Ключевые слова: инструмент, критические отклонения, менеджмент, стресс-менеджмент, управление.

Summary. The article specifies the essence and develops a typology of stress management tools at enterprises. The key features of such instruments are singled out, as well as they are considered from the point of view of the scientific, procedural-descriptive, and procedurally-effective component. Comparison of domestic and foreign experience in the formation and use of stress management tools is carried out. For practical reasons, stress management tools are classified in terms of solving key stress management tasks: identification of critical unwanted deviations, their predictive interpretation, and response.

Key words: tool, critical deviations, management, stress management, control.

Горбачова О. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

Сухопер Я. І.

*студентка
Національного авіаційного університету*

Horbachova O. M.

*PhD, Associate Professor
Associate Professor, Department of Finance, register and audit
National Aviation University*

Suhooper Y. I.

*student, Department of Finance, register and audit
National Aviation University*

ШЛЯХИ РОЗШИРЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ

THE WAYS OF EXTENSION FOR FUNDING BANKS

Анотація. Запропоновано низку заходів державного регулювання, спрямованих на підвищення ефективності діяльності комерційних банків у сфері фінансових інвестицій. Є багато місць для пошуку фінансування банків. Це й отримання депозитів, і розроблення захищених фінансових інструментів, і розвиток сегментних інвестиційних продуктів. Банки повинні мислити як тактично, так і стратегічно та йти в ногу з часом. Вплив регуляторного режиму на управління ліквідністю ставить серйозні проблеми для банків. Незважаючи на тривалий перехідний період, на банківські установи зростає тиск ринку на відповідність новим правилам. Перехід буде непростим для більшості банків, але конкурентна перевага буде значною для тих, хто досягне правильного балансу і прийматиме раніше відповідні заходи.

Ключові слова: банк, депозит, фінансові інструменти, фінансування банків.

Постановка проблеми. Економіка України останніми роками функціонує на межі дефолту. Відірваність української економіки від світової з кожним роком зростає. Постійна та затяжна криза, нестабільність політичної та соціально-економічної ситуації, воєнні дії в країні негативно впливають на стан та розвиток підприємств усіх галузей економіки. Для збереження та розширення своїх позицій на ринку банки повинні мобільно й адекватно реагувати на всі зміни зовнішнього середовища. Розвиток сучасної української банківської системи супроводжується нарощуванням не лише традиційних депозитно-кредитних операцій, а й розширенням інвестиційної діяльності. Водночас бурхливий розвиток фондового ринку країни останніми роками створює передумови для активізації діяльності комерційних банків у сфері фінансових інвестицій, що є необхідним чинником для підвищення потенціалу вітчизняної банківської системи. Знаходження та запровадження новітніх методів управління дали б змогу забезпечити сталий розвиток усіх сфер. Саме тому необхідно звернути увагу на проблеми фінансування банків для поліпшення їх функціонування, підтримки стабільності фінансового стану, рівня ефективності використання ресурсів (капіталу) і стабільності економічного зростання та підвищення ефективності роботи банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час зустрічі в Сеулі у листопаді 2010 р., щоб зміцнити стійкість світової фінансової індустрії, країни Великої двадцятки схвалили нові правила банківського регулювання, відомі як Базель III. Із тих пір лідери галузі гостро обговорювали аспекти управління капіталом та ризиками нових правил, а банки у багатьох юрисдикціях ужили заходів для збільшення своїх основних капіталів та вдосконалення структур управління ризиками. Обговорювалися не менш важливі положення, що регулюють банківське фінансу-

вання та управління ліквідністю. Ці правила будуть мати більш фундаментальний вплив на бізнес-моделі банків, аніж очікують багато керівників.

По-перше, існують тактичні та оперативні заходи, які необхідно розглянути в казначейських структурах банків. Вони включають управління коефіцієнтом покриття ліквідності (LCR) та чистим стабільним коефіцієнтом фінансування (NSFR), встановленим Базель III.

По-друге, питання стратегічного фінансування. До кризи ліквідність була настільки дешевою та доступною, що банки могли легко фінансувати новий бізнес. Це вже не так. У багатьох банках фінансування стало значним гальмом для нового покоління бізнесу. Банкам потрібно проаналізувати вплив нового середовища ліквідності на їх здатність здійснювати свої бізнес-моделі. Не тільки регулятори змушують банки переосмислити свої стратегії фінансування; ключові зацікавлені сторони, такі як інвестори, рейтингові агенції та ділові партнери, все частіше очікують, що банки демонструють достатню та доступне фінансування.

Ті банки, які не можуть розробити альтернативні джерела фінансування, повинні значно пристосувати свої бізнес-моделі. У докризову епоху банки мали розкіш до переходу лише на бізнес-моделі, керовані активами, але ми очікуємо, що це буде широкомасштабний перехід до відповідальних бізнес-моделей. На обох тактичних та стратегічних фронтах стратегія пропонує кілька варіантів для розгляду банками.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних положень, пошуку шляхів розширення та вдосконалення процесу фінансування банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Є три основних підходи до підвищення та розширення фінансування банків:

1. Отримати депозити для підвищення незалежності від оптового фінансування.

До фінансової кризи багато хто вважав, що депозитний бізнес приносить повільне зростання й є досить непривабливою моделлю бізнесу. Але ця картина різко змінилася, частково через те, як працюють стійкі фінансові установи на базі депозитного бізнесу. Нині багато установ, які практично не мають доступу до роздрібного ринку, вивчають, як потрапити на цей ринок. Існує, як правило, три варіанти: купити роздрібного гравця, побудувати бізнес або розширити невелику наявну операцію. Придбання може бути особливо привабливим сьогодні, з огляду на низьку оцінку в галузі. Наприклад, Deutsche Bank нещодавно купив Deutsche Postbank.

Дана стратегія банку полягає у тому, щоб створити прямий банк для надання рахунків, а також строкових депозитів.

Комерційні кредитори ІКВ та Royal Bank Шотландії нещодавно пройшли цей маршрут, а інші працюють над подібними ініціативами. Даний підхід може бути дуже успішним. Принаймні одна нова франшиза прямих банківських операцій отримала 3 млрд. євро за свій перший рік роботи на німецькому ринку. Ця стратегія є подвійно привабливою, оскільки її відносно просто налаштувати. Основними можливостями є управління продуктами та реклама, все інше може бути передано на замовлення спеціалізованим постачальникам (провайдерам).

Серед мінусів даного підходу є те, що прямі банки більш дорогі та ризиковані, ніж традиційний галузевий роздрібний бізнес. Нові прямі банки зазвичай пропонують порівняно високі процентні ставки для залучення депозитів. Ці депозити є не досить привабливими, й Інтернет-клієнти швидко переходять до установ із кращими умовами угоди. Але запуск прямих банків – це не єдиний органічний варіант росту.

Банки, які вже мають роздрібну торгівлю, можуть збільшити депозитний набір, упродовжуючи конкурентні ціни. Наприклад, вони могли б заплатити новим клієнтам більш високі процентні ставки або платити більш високі ставки в останньому місяці строкового депозиту, щоб збільшити приплив фондів. Диференціація продукту та креативний маркетинг – це інші способи придбання депозитів фізичних осіб. Деякі банки пропонують нефінансові пільги замість простого підвищення ставок. Інші – об'єднують депозитні продукти з більш широкими пакетами продуктів, що включають різні фінансові та нефінансові послуги, а також карткові продукти.

2. Розроблення захищених фінансових інструментів.

Забезпечені облігації, особливо німецький Pfandbrief, виявилися стійкими під час кризи, оскільки інвестори довіряли правовій базі та якості забезпечення і, можливо, це було спричинено неявною гарантією уряду. У розпал кризи розповсюдженість забезпечених облігацій зросла до 70–80 базисних пунктів вище за підрахунки обмінного курсу, проте вони швидко посилилися приблизно до 30–40 базисних пунктів. Уважається, що покриті інструменти як мінімум як фінансування комерційної нерухомості залишатимуться важливим інструментом рефінансування для банків. Розподіл між забезпеченими та

незабезпеченими інструментами залишається високим, що робить забезпечені облігації відносно привабливим варіантом фінансування.

Фактично більшість банків останнім часом подала заявку на видачу ліцензій на випуск облігацій. Це стійке розповсюдження створило можливість для створення нового гібридного інструменту для заповнення прогалини між забезпеченими та незабезпеченими інструментами.

Цей новий інструмент може бути забезпечений привабливими активами банку на своєму балансі, такими як портфель фінансування комерційної нерухомості. Ідея полягає у тому, щоб створити інструмент, який забезпечується менш суворо, ніж типові забезпечені облігації. Замість того щоб випускати забезпечені облігації, регульовані спеціальним законом, банки можуть випускати цінні папери з активами, щоб забезпечити краще поширення без жорсткого регулювання.

З точки зору інвестора цей гібрид є менш ризикованим, ніж незабезпечені інструменти, та пропонує привабливішу дохідність, ніж типові забезпечені облігації.

Залежно від наявності відповідних активів для застави такий вид забезпеченого фінансування може допомогти банкам вирішувати їхні потреби у фінансуванні та перезапустити ринок життєво важливої сек'юритизації в багатьох юрисдикціях. Наприклад, у Франції вже існує два види емітентів забезпечених облігацій: емітенти «зобов'язань foncières» (згідно із законом про захищені облігації), такі як CFF або Dexia, й ті, що не входять до закону про захищені облігації («французькі облігації»), такі як BNP Paribas.

3. Розвиток сегментних інвестиційних продуктів, а не інструментів фінансування.

Регулятивний тиск на розроблення альтернативних джерел фінансування може мати й позитивний бік. Це може змусити банки більше концентруватися на потребах інвесторів. Банки, які аналізують переваги інвесторів та розроблюють цільові рішення для вирішення цих потреб, можуть відрізнити себе на ринку фінансування. Якщо такі товари впливатимуть на дохідну частину балансу банку, цей банк може ще більше поліпшити свою здатність самостійно фінансувати свій кредитний бізнес.

Висновки. Вплив регуляторного режиму на управління ліквідністю ставить серйозні проблеми для банків. Незважаючи на тривалий перехідний період до того, як нові стандарти Базель III будуть повністю виконані, у банках зростає тиск ринку на відповідність новим правилам. У відповідь банки повинні мислити як тактично, так і стратегічно. На тактичному рівні казначейські департаменти повинні пристосовувати свої операції до нових, більш жорстких коефіцієнтів ліквідності. На стратегічному рівні керівництво повинно ретельно оцінювати довгострокові наслідки переходу від керованих активами до бізнес-моделі, керованої відповідальністю, та креативно продумати, як розробляти альтернативні джерела фінансування. Перехід буде непростий для більшості банків, але конкурентна перевага буде значною для тих, хто досягне правильного балансу і прийматиме раніше відповідні заходи.

Список використаних джерел:

1. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посіб. Львів: ЛБІ НБУ, 2006. С. 414.
2. Гринькевич О.А., Кіндрацька Г.І. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 215.
3. Глущенко О.О. Вдосконалення менеджменту ліквідності (платоспроможності) за умов платіжно-розрахункової кризи в Україні. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8483/1/04.pdf>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 07.08.2011 № 996-14.

5. Ісаєва Т.М. Оцінка ефективності діяльності підприємства на основі застосування збалансованої системи показників. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 2(18). С. 79–84.
6. Макарчук І.М. Теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємств. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Makarчук.pdf.
7. Мешкова Н.Л., Фесенко І.А. Розвиток теоретичних аспектів управління діловою активністю підприємства. Бізнес Інформ. 2013. № 3.
8. Нейф Н.М., Дозорова Н.А. Методологические подходы к оценке деловой активности предприятия. Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2011. № 3. С. 135–140.
9. Адаптація аналізу ліквідності та платоспроможності до сучасних умов господарювання / С. Несторова, М. Стегней, В. Сідун. Економічний аналіз. 2011 № 8. Ч. 2. С. 279–282.
10. Організація податкового планування на підприємстві. URL: <http://taxoffshore.org.ua/stat01.html>.
11. Снитко Л.Т., Клименко Л.Е. Управление деловой активностью организаций потребительской кооперации: теоретические основы и методическое обеспечение: монография. Белгород: Кооперативное образование, 2010. 322 с.
12. Трансфертні ціни. URL: http://pidruchniki.com/1325031353872/ekonomika/transfertni_tsini_sutnist_funktsiyi_printsipi.
13. Управління ліквідністю підприємства. URL: <http://svitohlyad.com.ua/biznes/upravlinnya-likvidnistyu-pidpryjemstva>.
14. Факторинг. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.

Аннотация. Предложен ряд мер государственного регулирования, направленных на повышение эффективности деятельности коммерческих банков в сфере финансовых инвестиций. Есть много мест для поиска финансирования банков. Это и получение депозитов, и разработка защищенных финансовых инструментов и развитие сегментных инвестиционных продуктов. Банки должны мыслить как тактически, так и стратегически и идти в ногу со временем. Влияние регуляторного режима на управление ликвидностью ставит серьезные проблемы для банков. Несмотря на длительный переходный период, на банковские учреждения растет давление рынка на соответствие новым правилам. Переход будет непростой для большинства банков, но конкурентное преимущество будет значительным для тех, кто достигнет правильного баланса и примет ранее соответствующие меры.

Ключевые слова: банк, депозит, финансовые инструменты, финансирование банков.

Summary. A series of state regulation measures aimed at increasing the efficiency of commercial banks in the field of financial investments are proposed. There are a lot of sources to find funds for banks. Among of them: deposits, development of safe financial tool and improvement of segment investment goods. The banks to have both tactical and strategic thinking and be up to date. Constant influence of governance on controlling liquidity of banks causes serious problems to them. Regardless long transitional period, banks experience increasing of market pressure in purpose to comply with new rules. The transaction will be complicated for the most banks. But those banks, who will reach a balance and carry out proper steps, will gain an upper hand and will be more competitive.

Key words: bank, deposits financial investments, financial tool.

Горшкова Л. О.
асистент кафедри менеджменту і туризму
Житомирського державного технологічного університету

Horshkova L. O.
Assistant to the Department of Management and Tourism
Zhytomyr State Power Engineering University

РОЗВИТОК ВИННОГО ТУРИЗМУ ЯК СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ВИДУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

SITE OF WINE TOURISM YAK SPECIALIZED TYPE OF TOURIST DIALOGUE

Анотація. У статті розглянуто сучасні підходи до визначення поняття «винний туризм» як спеціалізованого виду туристичної діяльності. Досліджено особливості формування спеціалізованого туристичного продукту. Наведено характеристики туристичного продукту, з огляду на особливості кожного виду основних, додаткових та супутніх послуг. Охарактеризовано особливості проведення винного туризму в аспекті організації винних турів, за критерієм мети подорожі.

Ключові слова: винний туризм, спеціалізований туристичний продукт, винний тур, дегустація, винні фестивалі.

Постановка проблеми. Одним із перспективних напрямів розвитку ринку туристичних послуг є винний туризм – тематичний вид туризму, пов'язаний з ознайомленням з історією, технологією виробництва та культурою споживання вин у певному регіоні та їх дегустацією безпосередньо у виробника.

Винний туризм є важливим елементом двох галузей – виноградарсько-виноробної та туристичної. Для туристичної індустрії вино є суттєвим фактором привабливості туру, мотивом спеціальної подорожі, елементом харчування, лікування та розваг. Для виноробних підприємств винний туризм є одним зі способів привернути увагу до своєї торгової марки, завоювати довготривалу прихильність споживача, який познайомився із запропонованою винною колекцією, а також збільшити обсяги прямих продажів у дегустаційних залах та винних підвалах [4, с. 111].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері виноробства, культури споживання вина та винного туризму займалися закордонні вчені, а саме: Д. Гетс, Р. Паркер, Д. Ріджвей, Г. Мельтцер, П. Мейл та ін. У дослідженнях вітчизняних науковців Д.В. Баглей, О.О. Любцевої, Р.В. Матюшенко, Т.І. Божук розглядаються питання поділу винного туризму за критеріями мети та технології організації подорожі. Вивченням питань міжнародного досвіду організації винного туризму, класифікацією винних турів залежно від смаків та вподобань подорожуючих займаються Д.І. Басюк, С.В. Іванов, В.В. Матвеев, О.Л. Михайлюк, В.О. Патійчук та ін.

Мета статті полягає у вивченні та узагальненні теоретичних аспектів розвитку винного туризму як спеціалізованого виду туристичної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відзначимо, що в українській туристології немає єдиного термінологічного визначення цього виду туризму, вживаються терміни «винний туризм», «виноробний туризм», «дегустаційний туризм», «винно-гастрономічний туризм», «ено-гастрономічний туризм» та «енотуризм».

Часто зустрічаються терміни «пивні тури», «віскі-тури». Окремі фахівці розглядають винний туризм як вид хоббі-туризму (Т.І. Божук, Л.А. Прокопчук), тематичного гастрономічного туризму (С.В. Іванов, В.О. Патійчук), спеціалізованого туризму (Д.І. Басюк, К.С. Бадещенкова).

У дослідженнях іноді можна зустріти визначення «алко-туризм» і «п'яний туризм» – подорож у будь-яку географічну місцевість для розпиття спиртних напоїв.

На думку Т.І. Божук та Л.А. Прокопчук, які у своїх працях досліджують поняття винного туризму, – це спеціалізований вид туризму, що має на меті дегустацію, споживання, купівлю вина безпосередньо у виробника. Він включає відвідування плантацій виноградників, дегустаційних залів, підвалів та ресторанів, що пропонують послуги дегустації вина; відвідування винних фестивалів; відвідування інших спеціалізованих заходів. Також винний туризм передбачає не лише дегустацію напоїв, а й ознайомлення з традиціями виноробства в країні [3, с. 172].

З точки зору В.О. Патійчук, винний туризм – це туристичні подорожі, пов'язані з відвідуванням різних місць виробництва, винний туризм передбачає не лише дегустацію напоїв, а й ознайомлення з традиціями виноробства в країні [8].

О.Л. Михайлюк визначає виноробний туризм як симбіоз пізнавальної програми, пов'язаної з вивченням вирощування і збору винограду, його переробкою, подальшою дегустацією готової продукції, з відвідуванням визначних пам'яток виноробного регіону. Автор зазначає, що це спеціалізований туризм, що стоїть на стику розважального та зеленого туризму [7, с. 31].

Винний туризм може трактуватися як відвідування виноградників, винних заводів, винних фестивалів для дегустації та придбання вина [8].

Зарубіжні дослідники вважають, що в основі моделі винного туризму лежить інтерес до вина, який мотивований привабливою місцевістю та можливістю дегустації. Культурний пейзаж виноградної плантації, пам'ятки архітектури, мальовничі села, замки, шато, виноробні заводи, особлива атмосфера спілкування з людьми, які закохані у вино, феєричні свята і багата палітра смаків під час дегустації – це важливо і для туристів, і для виробників вина, які приймають ділові рішення щодо організації винного туру.

На основі узагальнення основних наукових підходів автором пропонується визначення винного туризму як спеціалізованого виду туризму, який пов'язаний з озна-

йомленням з історією, технологією та культурою споживання вина в певному регіоні та його дегустацією безпосередньо у виробника.

Винний туризм як комплексний туристичний продукт включає набір основних, додаткових і супутніх послуг. З огляду на особливості кожного виду туризму, вони можуть бути традиційними і специфічними (табл. 1).

Аналізуючи таблицю, можемо сказати, що основними послугами в туризмі є транспортне обслуговування, проживання і харчування. Специфічність даних послуг у винному туризмі проявляється у виборі винних готелів, традиційних садіб виноробів, відвідуванні ресторанів, що пропонують послуги дегустації вина, участі у еногастрономічних трапезах тощо.

Традиційними додатковими послугами у винному туризмі є організація екскурсій до місцевих туристичних об'єктів, послуги гідів-перекладачів, послуги з прокату туристичного спорядження, торговельне обслуговування тощо. Крім традиційних послуг, існують спеціалізовані види туризму, які включають специфічні додаткові послуги. Додаткові послуги у винному турі – це:

- відвідування плантацій виноградників, дегустація місцевих сортів винограду;
- ознайомлення з технологією виготовлення різних видів алкогольних напоїв безпосередньо на виробництві;
- ознайомлення з історією виноробства, відвідування спеціалізованих музеїв та енотек;
- відвідування дегустаційних залів та підвалів, дегустація вин, коньяків, інших видів алкогольної продукції;
- відвідування ресторанів, що пропонують послуги дегустації вина;
- участь у винних фестивалях та тематичних святах;
- відвідування та участь у спеціалізованих виставках, форумах, конференціях, конкурсах, аукціонах.

Якщо розглядати винний туризм за критерієм мети подорожі та технології організації, то винні тури поділяються на [4, с. 69]:

- культурно-пізнавальні;
- рекреаційно-оздоровчі;
- винний сільський зелений та агротуризм;
- винно-розважальні тури;
- ділові, у тому числі освітні та наукові.

З дослідження можемо сказати, що винні тури культурно-пізнавального змісту, передбачають ознайомлення

з традиціями виноградарства, оригінальною технологією виноробства, асортиментом вин місцевого виробництва та їх дегустацією, вивчення історії винного промислу, пам'яток життя і діяльності видатних виноробів, відвідування музеїв, виставок, енотек тощо. Найчастіше до програми туру входить пізнавальна екскурсія до виноградників, на підприємства, що мають технологічні лінії виготовлення різних видів винно-коньячної продукції (ігристих вин, хересу, мадери, коньяків), а також участь у тематичних культурних подіях, наприклад у святі виноробства.

Найбільш поширеною формою винного туризму є екскурсії на виноробні підприємства з дегустацією вин у дегустаційних залах. Тут можна спробувати вина та коньяки з гарантією якості та автентичності. Під час екскурсій відвідувачі дізнаються багато цікавої інформації про вина регіону, історію виноробства, отримують навички правильного споживання вина. Туристам пропонують ознайомитися з технологічним процесом виробництва, спуститися в підвали з величезними бочками і бочками, познайомитися з таїнством дозрівання вина, дізнатися про унікальні традиції та асортимент вин і міцних напоїв конкретного господарства [4, с. 132].

Як особливий тематичний напрям культурно-пізнавального туризму варто розглядати еногастрономічні тури (система правил щодо правильного підбору вина до тієї чи іншої страви, щоб отримати в результаті приємне смакове поєднання). Під час такої подорожі туристи знайомляться з культурою споживання вина та його поєднанням з іншими гастрономічними продуктами та стравами, найчастіше із сиром, м'ясними та рибними делікатесами.

Провідні туристично-екскурсійні фірми пропонують відвідування дегустаційних залів, екскурсії на виноробні підприємства з дегустацією вин, а також відвідування винних фестивалів і навіть спеціальні багатоденні програми – винні тури з відвідуванням підприємств відомого виноробного регіону. Окремими туристичними операторами в Україні за сприяння фахівців-енологів розробляються тематичні винні маршрути [7, с. 33].

Інший вид винного туризму – рекреаційно-лікувальний туризм, ґрунтується на пропозиції послуг лікувального, лікувально-профілактичного та косметологічного призначення, застосуванні вина та винограду в ліку-

Таблиця 1

Специфіка обслуговування туристичного продукту винного туризму

| Види послуг | Основні послуги | Додаткові послуги | Супутні послуги |
|-------------|--|--|---|
| Традиційні | Транспортне обслуговування, проживання, харчування | Організація екскурсій до місцевих туристичних об'єктів, послуги гідів-перекладачів, послуги з прокату туристичного спорядження, торговельне обслуговування, лікувально-профілактичні та косметичні послуги | Послуги місцевої інфраструктури |
| Специфічні | Розміщення у винних готелях, гостьових віллах і будинках виноробів, оселях сільського зеленого туризму, харчування у спеціалізованих винних ресторанах, організація еногастрономічних банкетів | Відвідування плантацій виноградників, дегустація місцевих сортів винограду; ознайомлення з технологією виготовлення різних видів алкогольних напоїв безпосередньо на виробництві; ознайомлення з історією виноробства, відвідування спеціалізованих музеїв та енотек; відвідування дегустаційних залів, дегустація вин, коньяків; відвідування ресторанів, що пропонують послуги дегустації вина; лікувальне та профілактичне обслуговування на основі ампелотерапії та винотерапії; участь у винних фестивалях та тематичних святах; відвідування та участь у спеціалізованих виставках, форумах, конференціях. | Придбання традиційних продуктів харчування, придбання устаткування і обладнання для дегустації, зберігання, транспортування, виготовлення вина та інших алкогольних напоїв; доставка алкогольних напоїв |

Джерело: складено автором на основі [4, с. 201–203]

вальних цілях (винотерапія, енотерапія, ампелотерапія) в оздоровчих та лікувальних закладах.

Якщо розглянути кожен із підвидів, то можна сказати, що винотерапія – це комплекс лікувальних, оздоровчих та косметологічних технологій, що засновані на цілющих властивостях вина та виноградного соку. Винотерапія передусім передбачає дозоване вживання червоного і білого вина.

Сучасні дослідження показали, що лікувальний ефект винотерапії пов'язаний із наявністю у виноградному напої поліфенолу, який має антиоксидантну дію. Проведення різних процедур винотерапії сприяє виведенню з організму токсинів, нормалізації кровообігу, зміцненню кровоносних судин. Окрім того, винні маски, масажі та обгортання поліпшують мікроциркуляцію крові в судинах, насичують шкіру мікроелементами, зволожують і пом'якшують її, повертають молодість і пружність [2, с. 174].

Інтерес до ампелотерапії – використання виноградного листа та кісточок із лікувальними цілями – пояснюється їх косметологічними властивостями. Було доведено, що у виноградних кісточках міститься велика кількість активних речовин – поліфенолів, які володіють унікальною здатністю зв'язувати вільні радикали, що утворюються в організмі під дією сонячних променів, сигаретного диму, стресу, забрудненого повітря. Вільні радикали є однією з причин старіння організму і виникнення злоякісних і серцево-судинних захворювань [2, с. 175].

На південному заході Франції, в Іспанії, США, Італії, Угорщині, в Україні (Закарпаття) пацієнтам пропонують ванни з червоним вином, обгортання простирадлами, просоченими медом і вином, та навіть так званий «п'яний масаж». Процедури вино- та ампелотерапії пропонують у санаторіях та СПА-готелях Закарпатської та Одеської областей [7, с. 36].

На думку Т.І. Божук та Л.А. Прокопчук, найбільш удаюю формою є поєднання винного та сільського туризму. Проживання в оселі сільського зеленого туризму дає змогу туристам долучитися до процесу вирощування та збору винограду, виробництва вина, культури його вживання. А екскурсійна програма по регіональних туристичних маршрутах із відвіданням замків і музеїв може поєднуватися з вечірньою дегустацією вина, придбанням колекційних вин та сувенірної продукції [3, с. 175].

Наступним підвидом винного туризму є ділові винні тури, які мають за мету участь у професійних зібраннях, конкурсах, конференціях з енології та виноробства, а також у винних аукціонах, які є своєрідним дзеркалом розвитку галузі, джерелом інформації, барометром цін, засобом прогнозування кон'юнктурних змін, як у туризмі, так і у виноробній галузі.

Виставкові заходи займають особливе місце в арсеналі сучасної маркетингової діяльності. Участь у роботі виставок та ярмарків – ефективний та потужний засіб формування комунікацій та іміджу підприємств, оскільки експонент (учасник) виставки отримує великі можливості, щоб відвідування стенду залишило у потенційного партнера чи споживача необхідну інформацію та перетворилося в яскраве враження, наприклад за допомогою дегустації, мистецьких програм, лотерей та ін. У сфері вина, виноробства та гастрономії популярними є такі виставкові заходи:

- міжнародна виставка вин та спиртних напоїв VINITALY (Італія);
- міжнародна виставка вин та спиртних напоїв ProWein (Німеччина);
- виставка гастрономічних товарів та вин Gourmet Selection (Франція);

- виставка та симпозіум із питань виноробства Unified Wine & Grape Symposium (США, Сакраменто);

- міжнародна виставка вин, пивоваріння і технологій виготовлення напоїв InterWine China (Китай) та ін. [1, с. 8].

Залежно від побажань подорожуючих, можлива організація індивідуальних та групових турів. Індивідуальний тур може організувати туристична компанія (зазвичай найдорожчий варіант) або сам турист.

Такі види винних турів підходять для тих, хто має специфічні інтереси і не хоче залежати від решти групи, бути вільними у своїх рішеннях і переміщеннях. Перевага цього виду відпочинку – у можливості самостійно планувати маршрут із «мапою в руках» залежно від власних смаків та інтересів. Однак найбільші та знамениті французькі виноградники приймають виключно групові екскурсії і тільки за попередньою домовленістю з конкретною турфірмою [1, с. 12].

Груповий тур організується туристичною компанією на замовлення для певної групи людей або за стандартним, заздалегідь розробленим маршрутом для всіх бажаючих. Групові тури зазвичай добре організовані, передбачають комплекс основних туристичних послуг, зокрема транспортне обслуговування, включаючи перевезення по маршруту і трансфер у туристичному центрі, розміщення в готелі, харчування, екскурсії, придбання вина та супутніх товарів, додаткові послуги [6, с. 30].

Зазвичай винний тур триває не більше тижня, але зустрічаються поїздки, які розраховані лише на два-три дні. Вони можуть бути приурочені до певної події у виноробстві (наприклад, початок сезону збирання врожаю, виготовлення молодого вина тощо). Виняток становлять профілактично-лікувальні тури, які вимагають встановленої тривалості процедур, як правило, від 14 до 21 дня.

За економічним критерієм залежно від вартості туру, що визначає рівень послуг та організацію продажу турів, виділяють: елітний тур, комерційний, соціальний та інсентив-тур, а також рекламні та прес-тури [4, с. 201].

Розпочнемо характеристику турів з елітного VIP-туру – він передбачає режим «найбільшого сприяння» в поїздках, тобто високий стандарт послуг і підвищену увагу під час обслуговування; набір послуг може бути досить неординарним і складатися з урахуванням усіх побажань клієнта. Це практично завжди індивідуальні тури. Як правило, інтерес у таких турах становить дегустація та придбання унікальних вин або формування і поповнення винних колекцій [4, с. 335].

Продовжуючи характеристику, зупинимось на особливостях комерційного туру, який реалізуються клієнтам на комерційних засадах у широкому ціновому діапазоні. Комерційні винні тури можуть бути розраховані як на любителів, так і на професіоналів. Програма винного туру може бути побудована за принципом пекідж-туру чи інклюзив-туру.

Крім послуг транспортного обслуговування та розміщення, найчастіше до програми входить пізнавальна екскурсія на виноградники та виноробні підприємства, споживча дегустація, участь у тематичних культурних подіях, наприклад у святі виноробства, винно-гастрономічному фестивалі, майстер-класах, а також придбання різноманітних вин та аксесуарів для споживання вина [4, с. 337].

Наведемо характеристику соціального туризму, основою якого є організація туристичних подорожей для осіб, які мають невисокий рівень доходів або належать до найменш захищених верств населення (діти, юнацтво, пенсіонери, інваліди та ін.), з метою реалізації їх права

на відпочинок. При цьому установи та підприємства, що займаються соціальним туризмом, не ставлять собі за мету одержання високих прибутків, тому соціальний туризм може успішно розвиватися тільки за умови активної суспільної та державної підтримки, для чого розробляють спеціальні програми, створюють цільові фонди, здійснюють активний пошук нових проектів.

Сьогодні все більш популярним у світі є підвид соціального туризму, що отримав назву «інсентив-туризм» (заохочувальний). Він поступово завойовує позиції також і на ринку України. Це туристичні подорожі, які організують підприємства для своїх співробітників як метод заохочення та винагороди за сумлінну працю, а також для підвищення кваліфікації персоналу.

Особливістю таких турів є спеціально сплановані програми перебування, що поряд із відпочинком та екскурсіями включають заходи освітнього характеру: професійні зустрічі з фермерами-виноградарями, виноробами, дегустаторами, енологами та сомельє, відвідування підприємств з інноваційними технічними та технологічними розробками, участь у мистецьких та наукових форумах, тренінгах, майстер-класах тощо [4, с. 339].

Висновки. Підсумовуючи, можемо сказати, що на даному етапі сучасний винний туризм передбачає досить широкий спектр видів туристичної діяльності: відвідування плантацій виноградарів, дегустація місцевих сортів винограду; ознайомлення з технологією виготовлення різних видів алкогольних напоїв безпосередньо на виробництві; відвідування дегустаційних залів та підвалів; ознайомлення з історією виноробства, відвідування спеціалізованих музеїв та виставок; відвідування ресторанів, що пропонують послуги дегустації вина та майстер-класи від сомельє; участь у винних фестивалях та тематичних святах; відвідування та участь у спеціалізованих виставках, форумах, конференціях, конкурсах, винних аукціонах тощо. Тому в усіх виноробних регіонах зараз намітилися тенденції до посилення та активізації подальшого розвитку винного туризму завдяки поширенню рекламної продукції місцевих виробників вина, залучаючи у цей процес усі наявні ресурси території: відвідування історичних пам'яток та виноробних заводів, розширення інфраструктури обслуговування туристів і запровадження спрощеної системи надання туристичних віз та організації ярмарок і виставок із продажу вина.

Список використаних джерел:

1. Баглей Д.В., Мотузенко О.О. Досвід розвитку вино-гастрономічного туризму Франції в українських реаліях. Конструктивна географія та раціональне використання природних ресурсів. 2014. № 10. С. 3–15.
2. Басюк Д.І., Бадещенкова К.С. Дослідження ринку винного туризму в Україні. URL: <http://www.sworld.com.ua/php/ru/tourism-and-recreation-114/the-travel-market-is-its-current-status-and-forecasts-114/21576-114-435/>
3. Божук Т.І., Прокопчук Л.А. Сучасний стан і перспективи розвитку винного туризму (на прикладі Закарпатської області). Туристична індустрія: сучасний стан і перспективи розвитку: VI міжнар. наук.-практ. конф. (28–29 квітня 2011 р.). Луганськ, 2011. Т. 2. № 6. С. 171–177.
4. Винний туризм: підручник для студ. вищ. навч. закл. / С.В. Іванов, В.О. Домарецький, Д.І. Басюк та ін. Кам'янець-Подільський: Сисин О.В., 2012. 472 с.
5. Любіцева О.О. Перспективи розвитку винного туризму в Україні: світовий контекст. URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe.
6. Матвеев В.В. Винний туризм як рекламний фактор й інструмент для стимулювання розвитку конкурентного потенціалу виноробних підприємств України. Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. 2015. № 10. Ч. 4. С. 29–31.
7. Михайлюк О.Л. Перспективи розвитку винних туристичних кластерів на Півдні України. Наук. вісн. ОНЕУ. 2013. № 1. С. 29–41.
8. Патійчук В.О., Оболончик А.В. Сучасні тенденції розвитку винного туризму в Європі. URL: <https://internationalconference2014.wordpress.com/2015/12/29/1242/>.
9. Петрусенко О. Молодая лоза винного туризма. Мир продуктов. 2013. Июнь. С. 48–49.

Аннотация. В статье рассмотрены современные подходы к определению понятия «винный туризм» как специализированному виду туристической деятельности. Исследованы особенности формирования специализированного туристического продукта. Приведены характеристики туристического продукта, учитывая особенности каждого вида основных, дополнительных и сопутствующих услуг. Охарактеризованы особенности проведения винного туризма в аспекте организации винных туров, по критерию цели путешествия.

Ключевые слова: винный туризм, специализированный туристический продукт, винный тур, дегустация, винные фестивали.

Summary. The article deals with modern approaches to the definition of “wine tourism” as a specialized type of tourism activity. The peculiarities of the formation of a specialized tourist product are investigated. The characteristics of the tourist product are given, taking into account the specifics of each type of basic, additional and related services. Characterized the features of wine tourism in the aspect of organization of wine tours, according to the purpose of travel.

Key words: wine tourism, specialized tourist product, wine tour, tasting, wine festivals.

Гріненко А. Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
директор*

*Товариства з обмеженою відповідальністю
«Кліар Енерджі» (м. Чернігів, Україна)*

Hrinenko A. Yu.

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Director of the Limited
Liability Company «Kliar Energy» (Chernigov, Ukraine)*

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

DETERMINATION OF FACTORS AND FORECASTING OF INDICATORS OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

Анотація. У процесі дослідження встановлено, що рівень економічної безпеки оцінюється шляхом співставлення параметрів фактичного та прогнозованого соціально-економічного розвитку окремо взятої країни. Різні країни мають різні порогові значення індикаторів, а в багатьох випадках і самих індикаторів. При цьому кожний параметр соціально-економічного розвитку характеризує ситуацію не в усій країні, а лише в якій-небудь певній сфері економіки, тому рівень економічної безпеки оцінюється як у кожній сфері господарської діяльності, так і в економіці у цілому.

Ключові слова: безпека, економіка, економічна безпека, держава, індикатори, система індикаторів, параметр, методи, критерії, інтегрована система.

Постановка проблеми. Дослідження системи індикаторів для оцінки економічної безпеки показує, що сьогодні відсутні уніфікована модель і метод оцінки економічної безпеки країни. Таким чином, під час визначення системи економічної безпеки країни виникає розбіжність в оцінці її індикаторів. Важко однозначно оцінити як на основі одного універсального індикатора, так і на основі дуже широкого спектру показників можна визначити рівень економічної безпеки національної економіки.

Під час аналізу система показників економічної безпеки, їх граничні значення мають бути обґрунтованими на підставі поточного стану конкретної економічної системи з урахуванням основних тенденцій і можливостей її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ економічної безпеки та процес формування системи її індикаторів знайшли своє відображення у наукових працях зарубіжних учених: Л. Абалкіна, А. Архіпова, О. Бухвальд, С. Глазьєва, П. Кінга, Д. Ламбера, В. Медведєва, Р. Нолана, Є. Олейнікова, В. Сенчагова, О. Тамбовцева та ін. Серед вітчизняних науковців проблемам оцінки рівня економічної безпеки присвячено роботи О. Амоші, В. Василенка, В. Геєця, Б. Данилишина, С. Довбні, Т. Іванової, С. Ілляшенка, Г. Козаченка, І. Крюкової, Е. Лібанової, О. Новікової, де досліджується дана проблема на національному рівні. Найбільш вагомим, з огляду на вдосконалення теорії системи економічної безпеки, є трактування її як складової частини динамічної системи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як бачимо, за обсягом і наявністю наукових праць цій темі приділено належну увагу. Разом із тим пояснення того, чому в систему включені ті чи інші індикатори, на основі чого для них визначено порогові значення, у роботах не знаходять свого повного дослідження.

Аналіз системи індикаторів оцінки економічної безпеки вказує на те, що в даний час відсутня модель оцінки

економічної безпеки держави. Система показників економічної безпеки та їх граничні значення мають бути обґрунтованими виходячи з поточного стану конкретної економічної системи.

Мета статті полягає у дослідженні економічної безпеки країни за рівноважного розвитку та визначення індикаторів економічної безпеки. Система показників економічної безпеки та їх граничні значення мають визначатися на підставі дійсного і поточного стану окремо взятої економічної системи з урахуванням основних засад та динаміки її трансформації

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час обґрунтування і вибору управлінських рішень, які пов'язані із забезпеченням економічної безпеки, важливу роль відіграють методи прогнозування, які дають змогу знаходити найбільш ефективні шляхи розвитку економіки на основі всебічного ретроспективного аналізу і вивчення тенденцій її розвитку з погляду економічної безпеки.

Під час прогнозування економічної безпеки пропонується використовувати фактографічні статистичні методи. Під фактографічними вважають методи прогнозування, що базуються на наявному інформаційному матеріалі про стан економічної безпеки, на відміну від експертних методів, що базуються на інформації, яка одержана від фахівців-експертів. Під статистичними розуміють методи, що здійснюють обробку вихідної кількісної інформації за принципом виявлення математичних закономірностей, що містяться в ній, і взаємозв'язків між вихідними показниками [1; 2].

Свою чергою, із сукупності виділених статистичних методів прогнозування пропонується використовувати методи екстраполяції, суть яких полягає у поширенні закономірностей, які властиві економічній безпеці в передпрогнозний період, на період прогнозування.

Прогнозна екстраполяція – метод прогнозування, заснований на математичній екстраполяції, за якого вибір апроксимуючої функції, що описує прогнозований показ-

ник рівня економічної безпеки, здійснюється з урахуванням умов і обмежень розвитку національної економіки та безпосереднє прогнозування показника рівня економічної безпеки.

Екстраполяція як метод прогнозування відображає переважно еволюційний та екстенсивний шляхи розвитку.

Математичне моделювання є одним із найбільш ефективних методів опису складних систем. Математичне моделювання широко застосовується як інструмент пізнання безпеки в управлінні ризиком у надзвичайних ситуаціях і має свою історію. До недавнього часу основними моделями, які використовувалися для прогнозу розвитку країни і планування, служили макроекономічні моделі. У таких моделях наслідки лих якщо й урахувалися, то лише як малі поправки. Проте останніми роками ситуація в Україні змінилася, і, ймовірно, чинники, що враховують ризик, будуть братися до уваги в моделях.

Функціонування будь-якої економічної системи нерозривно пов'язане з невизначеністю і протікає в умовах постійної дії небезпек і загроз. Розвиток – це боротьба за виживання, за якої система намагається обмежити себе від дії дестабілізуючих чинників. Разом із тим абсолютна безпека при цьому для економічної системи недосяжна. Система може тільки послабити негативну дію загроз, зменшити руйнівні наслідки кризи або, передбачивши катастрофу, здійснити спеціальні контрзаходи. Соціально-економічний розвиток суспільства вимагає здійснення контролю над досягнутим рівнем безпеки. Управління цим процесом визначає необхідність розроблення відповідних критеріїв і показників – індикаторів економічної безпеки, формування певної моделі розвитку.

Важливість проблеми моніторингу економічної безпеки усвідомлюється як на регіональному, так і на державному рівні. В Україні прийнятий перелік критеріїв і показників економічної безпеки, затверджений Кабінетом Міністрів, згідно з основними засадами економічної політики країни. При цьому склад критеріїв і показників економічної безпеки України в розрізі територій має кореспондуватися з відповідним складом критеріїв і параметрів в частині, що стосуються економіки і національних інтер-

есів України у цілому.

Розроблена сьогодні стратегія економічної безпеки України рекомендує виділяти певні аспекти під час визначення критеріїв, що відповідають вимогам економічної безпеки національного рівня.

Ці аспекти знайшли своє відображення у багатьох роботах, присвячених усебічному аналізу та характеристичі причин і наслідків кризових ситуацій. Проте все ще немає єдиної думки із цього питання. Як відзначає Т. Постон, «питання про те, які змінні дійсно описують систему, деталі того, як пов'язані між собою ці змінні, майже другорядні; у нас не вийде ніякого розумного обговорення питання про те, яким гамільтоніаном слід моделювати лазер, поки ми не приймемо угоду, що «стан», суть точки комплексного гільбертового простору, в якому «спостережувані» є операторами; ніяких таких загальноприйнятих угод не існує для економічної теорії, крім як усередині шкіл, які протистоять одна одній. Дискусія між економістами різних шкіл найчастіше перетворюється на змагання термінології» [3, с. 515].

Низка авторів уже зробила спроби на основі «Переліку критеріїв економічної безпеки України» скласти кореспондуючі критерії як для регіонів, так і для національної економіки у цілому. Їх подано в табл. 1.

Виділивши основні критерії, вони модифікували їх, зробивши критерії більш відповідними для опису як для національної економіки, так і для регіону. На нашу думку, до переліку факторів, які визначає більшість науковців, варто додати й такі фактори загроз економічній безпеці, як поширення корупції, криміналізація економіки та трансформація суспільних відносин. Проблема криміналізації економіки носить для України гострий характер. За оцінкою іноземних фахівців, прямі втрати України від корупції становлять щорічно 15 млрд. дол. США.

Масштаби криміналізації сфери господарських стосунків досягли рівня, що ставить під загрозу інтереси безпеки суспільства й усієї держави. За даними МВС України, тіньовий складник оцінюється в 45–50% від величини ВВП. Для порівняння: її частка в західних країнах оцінюється в межах 5–10% [4, с. 33]. Варто зауважити, що

Таблиця 1

Критерії економічної безпеки України

| Критерії економічної безпеки України |
|--|
| Функціонувати економіки України в режимі розширеного відтворення |
| Наявність у країні в достатній кількості стратегічних ресурсів та ефективність державного контролю над їх обігом |
| Мінімальна залежність економіки від імпорту найважливіших видів продукції і окремих видів продовольчих товарів, виробництво яких на необхідному рівні може бути організоване в країні |
| Необхідний рівень державного регулювання економіки з метою формування умов для нормального функціонування ринкової економіки |
| Стійкість фінансової системи, що визначається рівнем дефіциту бюджету, ефективністю господарської діяльності підприємств і організацій |
| Забезпеченням фінансових умов для активізації інвестиційної діяльності та ін. |
| Рациональна структура зовнішньої торгівлі |
| Підтримка наукового потенціалу країни і збереження вітчизняних наукових шкіл, забезпечення ефективного функціонування особливо важливих об'єктів науки |
| Забезпечення мінімального рівня зовнішнього і внутрішнього боргу і можливості його погашення |
| Створення умов, що виключають криміналізацію суспільства й усіх сфер господарської та фінансової діяльності, захоплення кримінальними структурами виробничих і фінансових інститутів, проникнення їх у різні структури влади |
| Доступність для населення освіти, культури, медичного і соціального обслуговування, пасажирського транспорту і масових видів зв'язку, а також комунальних послуг |
| Рівень бідності, майнової диференціації населення і безробіття, максимально допустимі з позиції соціально-економічної стабільності суспільства |
| Недопущення екологічних катастроф локального та загальнонаціонального характеру, здатних підірвати соціально-економічну стабільність у країні |

у зв'язку з актуальністю проблеми криміналізації економіки цей чинник виділяється багатьма авторами (табл. 1).

Виділяючи схожість і відмінності систем критеріїв у різних авторів, варто зауважити, що система критеріїв низки дослідників відображає основні напрями досліджень економічної безпеки окремих територій. Хоча у низці праць наводиться розширений список критеріїв, можливо, навіть надмірно широкий. Очевидно, що для вибору оптимальних дій з управління економічною безпекою необхідно враховувати не лише названі критерії, а й усю сукупність умов та особливостей розвитку: стан об'єкта економічної безпеки, період дії загроз, напрями дії на економіку, сферу дії. Потреба в оцінці економічної безпеки диктує формування набору параметрів, що ґрунтуються на вибраній системі критеріїв. Для отримання достовірних результатів необхідно використати досить широке коло параметрів, що повністю описують поточний стан економічної системи з погляду економічної безпеки. Однак, з іншого боку, кількість параметрів не повинна перевищувати розумну кількість.

У наукових дослідженнях практично відсутня спільна думка про склад системи параметрів. Нині є велика кількість наборів чинників економічної безпеки, серед яких є подібності та відмінності (табл. 2).

Серед відомих дослідників виділяють Дж. Торе і Д. Некаром (США) [5], які запропонували класифікацію індикаторів економічної безпеки. Вони поділяли чинники на дві групи: економічну і політичну. У кожній із цих груп були виділені внутрішні і зовнішні чинники. До заслуг учених можна віднести спробу виявити взаємозв'язок політичних і економічних чинників та їх вплив на безпеку. Проте для повнішої оцінки економічної безпеки, обмеження лише цими двома видами чинників не вистачає, потрібний комплексний підхід до проблеми. Так само потрібно відзначити, що виділені чинники більше підходять для характеристики економічної безпеки лише національного рівня.

Проблема моніторингу індикаторів економічної безпеки знайшла відображення й у вітчизняній літературі. Більшість робіт присвячена глибокому вивченню національного рівня.

Правильно встановлені порогові значення дають змогу достовірно аналізувати ситуацію й ефективно управляти економічною безпекою. Проте визначити порогові значення досить складно, оскільки вони залежать від низки чинників.

Прикладом невдалого визначення значень можуть служити порогові значення для критеріїв економічної безпеки країни, запропоновані С. Глазєвим [6]. Широку популярність здобула критика А. Ілларіонова цих порогових зна-

чень. А. Ілларіонов відзначає, що дані, використовувані, С. Глазєвим для розрахунків, не співпадають з офіційною статистикою, а також що жодна сторона не відповідає усім 16 критеріям безпеки. У результаті він зробив висновок, що запропоновані критерії є «довільно» встановленими, а отже, не можуть бути застосовані на практиці [7].

Надалі різні автори намагалися в основу визначення порогових значень покласти математично обґрунтовані методи. Так, Т.Д. Ромащенко пропонує брати за порогові значення економічної безпеки країни середньозважені значення, розраховані по кожній групі індикаторів з урахуванням ранжування країн за методологією Всесвітнього банку (високо-, середньо- і слаборозвинені) [8].

Для знаходження порогових значень пропонується використати методи теорії розпізнавання образів. Якщо у цій теорії зазвичай під класом розуміється сукупність об'єктів, що мають певні властивості, то у них «класи – безліч станів територій цього рівня, що мають властивість нормальності і передкризовості для іншого класу з погляду загроз економічної безпеці» [9, с. 117].

Порівнюючи результати порогових значень за одним індикатором і за системою індикаторів, можна дійти висновку, що взаємозалежність векторів істотно впливає на величину порогів.

Недоліками цього підходу є, передусім, безліч накладних умов, таких як: рівна або апріорна вірогідність ціни і втрат, а також використання таких змінних, як вірогідність і вартість помилок, значення яких є невизначеними, неточними і складними в отриманні.

Основними методологічними недоліками наявних нині систем індикаторів і показників для побудови економіко-математичної моделі економічної безпеки є:

- емпіричний підхід, посилення на статистичні взаємозв'язки, на збитки причинно-наслідкових залежностей в економіці;
- суб'єктивізм у відборі показників, унаслідок чого індикатори трансформуються в мозаїку, що не дає цілісної картини;
- статична інтерпретація економічних явищ у відриві від їх динамічного складника.

Варто зауважити, що запропоновані порогові рівні статичні, вони оцінюють досягнуті рівні, але не тенденції. Між тим у суспільствах, що швидко змінюються, саме динаміка політичних, економічних і соціальних процесів є більш інформативною з позиції оцінки безпеки. Принциповим є той факт, що розглянута логіка з незначними модифікаціями покладена в основу більшості відомих конструкцій порогів економічної безпеки.

Низка науковців, серед яких – А.А. Гриценко [10], В.М. Геєць [11], А. Кара-Мурза [12] та ін., протягом три-

Таблиця 2

Основні індикатори економічної безпеки національної економіки

| Внутрішні економічні чинники | Зовнішні економічні чинники | Політичні чинники |
|---|---|--|
| чисельність і структура населення | поточний платіжний баланс | плеємінна і класова гетерогенність |
| ВВП на душу населення, розподіл доходу | цінова еластичність експорту і імпорту | культурні і моральні цінності |
| рівень продуктивності праці і безробіття | зовнішній борг | гнучкість урядових інститутів |
| міграція населення | валютний курс | вплив опозиції |
| галузева і територіальна структура | економічна та енергетична залежність | дотримання прав людини |
| кількість працюючих та непрацевдатного населення | інтернаціоналізація виробництва; нечесна конкуренція виробників товарів та послуг | військове втручання та руйнування основ соціально-економічних відносин |
| співвідношення наявних та критичних імпорتنних ресурсів і т. п. | глобалізація економіки і т. д. | тиск політичних союзів та ФПП і т. п. |

валого часу займаючись дослідженням проблеми економічної безпеки, розробили свій метод оцінки ситуації. Суть їх підходу полягає у визначенні критичних значень для основних економічних параметрів розвитку національної економіки і виявленні зон стійкості економічної системи. Для найважливіших економічних показників встановлюються порогові значення, які вказують на вірогідність безповоротних процесів в економіці і припускають необхідність оперативного втручання в економічні процеси для зміни небезпечних тенденцій, коригування обраного курсу.

На нашу думку, аналізуючи напрацювання низки науковців, варто встановити залежність рівня економічної безпеки від вірогідності виникнення комплексних загроз. Для цього варто ввести функцію математичного очікування залежності певного критерію економічної безпеки від інтенсивності, значущості і вірогідності виникнення комплексних загроз:

$$SK_p = f(W(1), \dots, W(n)), \quad (1)$$

де n – число комплексних загроз економічної безпеки;

W – математичне очікування виникнення загрози з певною інтенсивністю і значимістю. Вид функції визначається на основі відповідних статистичних досліджень. Рівень економічної безпеки встановлюється згідно з інтервалом, в який потрапляє критерій. Проте функція $f(W(1), \dots, W(n))$ розраховується тільки для одного критерію економічної безпеки, тоді як остання визначається цілою сукупністю параметрів. До того ж необхідно знати параметри які важко визначити, як значущість загрози для

забезпечення економічної безпеки і вірогідність виникнення загрози.

Комплексний аналіз цієї проблеми можливий у разі використання матричного підходу [13; 14]. Матричний підхід включає такі етапи: виділення на основі експертних оцінок визначальної частини матриці для вибраного об'єкту дії і захисту; визначення приватних показників; виділення областей матриці, що характеризують підвищену небезпеку ситуації; зменшення розмірності матриці на основі аналізу й агрегації приватних показників, обліку кореляції між різними чинниками, їх взаємного впливу; визначення оцінок приватних і агрегованих показників згідно з матрицею зменшеної розмірності та, можливо, детальнішими рівнями дроблення ситуацій небезпеки й заходів безпеки.

З вищесказаного можна зробити висновок, що сьогодні проблема економічної безпеки розглядається переважно в структурі національної безпеки, або тільки на рівні держави. Вихід хоча б одного з показників за критичний кордон трактується як порушення стійкості системи. Безпосередня оцінка економічної безпеки об'єкта здійснюється різними методами, перерахованими на рис. 1.

Одним із найпоширеніших методів є метод порівняльного аналізу і бальної оцінки. Причини його популярності полягають у простоті та відносно низькій трудомісткості. Для вирішення цього завдання пропонується спочатку визначити середньоарифметичну бальну оцінку міри кризисності кожної з виділених сфер. Потім вона зіставляється з діапазонами значень бальних оцінок міри кризисності, які відповідають тій або іншій ситуації економічної безпеки.

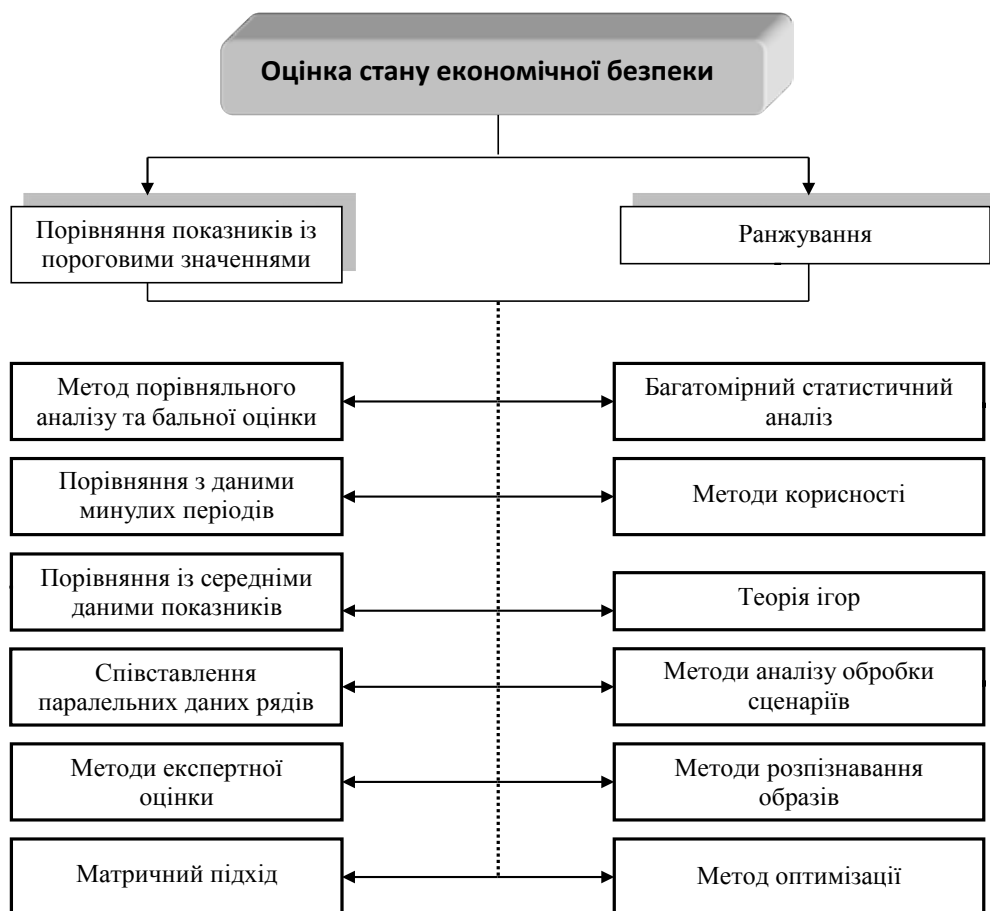


Рис. 1. Методи формування моделі оцінки економічної безпеки

Велика кількість проведених досліджень за такої ж кількості підходів до визначення самих індикаторів та їх порогових значень свідчить і про відсутність єдиних або принаймні інтегральних поглядів на предмет визначення ефективності методів оцінки економічної безпеки держави. Під час оцінки рівня стійкості безпеки економіки варто більш глибоко враховувати рівень індикаторів і їх відповідності пороговим значенням як національної економіки, так і міжнародним стандартам.

Висновки. В нинішніх умовах, коли економіка України одночасно опинилася в зоні загроз як екзогенного, так і ендогенного характеру, напрацювання інструментів

оцінки і моніторингу рівня економічної захищеності повинно стати ключовим елементом політики у сфері забезпечення економічної безпеки. З упевненістю можна стверджувати, що відсутність або слабкість таких інструментів аналізу стану національної економіки зіграли не останню роль у тому, що окремі й досить вагомні загрози економічній безпеці в українській економіці не були вчасно виявлені, а їх нинішні негативні наслідки не були упереджені.

Узагальнюючи вищевикладене, необхідно відзначити, що передумовою формування політики економічної безпеки є напрацювання методики і методології формування індикаторів економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Іващенко П.О., Дудін М.М. Пріоритетні напрямки формування економічної безпеки України. Вісник Академії правових наук України. 1997. Вип. 4. С. 136–138.
2. Санін А.Л. Синергетика: учеб. пособ. СПб.: Нестор, 2000. 74 с.
3. Шлемко В.Т., Білько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія. К.: НІСД, 1997. 144 с.
4. Глебкін В.В. Ритуал в советской культуре. М.: б. и., 1998. 245 с.
5. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб. В.Л. Оргинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. К.: Правова єдність, 2009. 544 с.
6. Глазьев С. Основа обеспечения экономической безопасности – альтернативный реформационный курс. Российский экономический журнал. 1997. № 1–2. С. 3–19.
7. Илларионов А.И. Критерии экономической безопасности: показатели экономической безопасности по методике Глазьева С. Вопросы экономики. 2004. № 10. С. 35–58.
8. Ромащенко Т.Д. Экономическая безопасность национального хозяйства: теория, методология, фор мирование в России: монография. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2003. 216 с.
9. Кендюхов А.В. Экономическая безопасность как экономическая категория. URL: <http://kendyuhov.in.ua>. Назва з титул. екрану.
10. Грищенко А.А. Архитектоника безопасности экономической и финансовой систем Украины. Актуальні питання фінансової безпеки держави: зб. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави» (Харків, 21 лютого 2014 р.). Х.: ХНУВС, 2014. С. 30–35.
11. Трансформація моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя, перспективи / В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, С.І. Киреев; Інститут економічного прогнозування НАН України; ред. В.М. Геєць. К.: Логос, 1999. 497 с.
12. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. М.: Эксмо, 2005. 832 с.
13. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели / Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазуренко. Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 25–35.
14. Василенко А.И. Вопросы экономической безопасности Российской Федерации. В мире науки. 2009. № 3. С. 21–23.

Аннотация. В процессе исследования установлено, что уровень экономической безопасности оценивается путем сопоставления параметров фактического и прогнозного социально-экономического развития отдельно взятого государства. Различные страны имеют различные пороговые значения индикаторов, а в ряде случаев и самих индикаторов. При этом каждый параметр социально-экономического развития характеризует ситуацию не во всем государстве, а в какой-либо определенной сфере экономики. Поэтому уровень экономической безопасности оценивается как по каждой сфере хозяйственной деятельности, так и по экономике в целом.

Ключевые слова: безопасность, экономика, экономическая безопасность, государство, индикаторы, система индикаторов, параметр, методы, критерии, интегрированная система.

Summary. In the process of studying this problem, it is established that the level of economic security is estimated by comparing the parameters of the actual and forecast socio-economic development of a single state. Different countries have different thresholds for indicators, and in some cases the values of the indicators themselves. At the same time, each parameter of social and economic development characterizes the situation not in the entire state, but in any particular sphere of the economy. Therefore, the level of economic security is assessed both for each area of economic activity, and for the economy as a whole.

Key words: security, economy, economic security, state, indicators, indicators system parameter, methods, criteria, integrated system-based.

Грущинська Н. М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри управління професійною освітою
Навчально-наукового інституту неперервної освіти
Національного авіаційного університету

Hrushchynska N. M.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Management of Vocational Education
Institute of Continuing Education
National Aviation University

ТЕНДЕНЦІЇ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ: МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ГЕОПОЛІТИКА

TRENDS IN GEOECONOMIC COMPETITION: INTERNATIONAL SPECIALIZATION AND GEOPOLITICS

Анотація. У статті зроблено спробу обґрунтувати особливості гео економічної конкуренції як симбіозу гео економічної стратегії і міжнародної конкуренції. Обґрунтовано місце та вплив гео економічної конкуренції в геопросторі з урахуванням сучасних глобалізаційних технологічних трансформацій та еволюції міжнародної спеціалізації України.

Ключові слова: геоспеціалізація, міжнародна конкуренція, стратегія, глобалізація.

Постановка проблеми. Геополітичні та гео економічні фактори впливу на формування сучасного світового порядку розділено на еволюційні – вплив глобальних, технологічних, інформаційних, інтеграційних процесів, а саме ті процеси, що відбуваються послідовно й є незмінними в сучасному житті суспільства, та радикальні – агресивні втручання ззовні у внутрішні процеси країни, що сприяє в результаті зміні світового порядку. Безперечними ознаками сучасної світової системи є розпад СРСР та соціалістичної системи, об'єднання Німеччини, розширення НАТО та ЄС на Схід. Особливу роль у формуванні світового порядку відіграють непрямі фактори впливу, які є досить ефективними. Серед них – події світового масштабу, які сприяли трансформаціям, наприклад: 2001 р. – терористичний акт на Всесвітній торговий центр і Пентагон; 1 січня 2002 р. – введення в готівковий обіг євро; 2003 р. – Оксамитова революція в Грузії; 2004 р. – Помаранчева революція в Україні; 2007 р. – розширення ЄС; 2007 р. – прецедент Косово; 2008 р. – російсько-грузинська війна; 2008–2009 рр. – глобальна фінансова криза; 2009 р. – революція в Молдові; 2010 р. – загибель президента Польщі у катастрофі під Смоленськом; 2011 р. – виведення військ США з Іраку; 2012 р. – КНДР оголосила себе ядерною державою; 2014 р. – анексія Криму Росією; 2015 р. – військовий конфлікт на Сході України тощо. Ознаками радикальної зміни світового простору є: втручання у внутрішні справи іншої країни, спроби нав'язування культури; забезпечення глобальної та регіональної безпеки, етнічний сепаратизм.

Взаємопов'язаність міжнародної спеціалізації з геополітичними процесами є характерною ознакою сучасних світових процесів. У такому контексті геоспеціалізація може розглядатися у двох напрямках своєї реалізації по відношенню до країн: країни, на яких впливає геоспеціалізація (*passivus*), – пасивні та країни, які впливають на геоспеціалізацію інших країн (*activus*), – активні. Взаємодоповненість та гармонійність геополітики, гео економіки

і міжнародної спеціалізації – показники успішних економік і політик країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи статті включають роботи зарубіжних та вітчизняних авторів, експертів із питань гео економічних процесів, міжнародної конкурентоспроможності, формування світового економічного порядку, серед яких – А.С. Філіпенко, Р. Каган, О. Коппель, І. Уткін та ін.

Мета статті полягає у спробі обґрунтувати особливості гео економічної конкуренції як симбіозу гео економічної стратегії і міжнародної конкуренції, місце та вплив гео економічної конкуренції в геопросторі з урахуванням сучасних глобалізаційних технологічних трансформацій та еволюції міжнародної спеціалізації України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Геоспеціалізація є поєднанням понять спеціалізації та гео економіки, поняття, яке характерне для сучасного періоду світових процесів, зумовлених широкими глобальними, інноваційними, інформаційними, технологічними особливостями. Виходячи з таких характеристик, геоспеціалізація – це міжнародна спеціалізація національної економіки, зумовлена гео економічними та геополітичними впливами. Також геоспеціалізація зумовлюється інтеграційною приналежністю, політичною ситуацією на внутрішньому та зовнішньому ринках, залежить від географічного розташування, а відповідно від рівня співпраці з країнами-сусідами, який, своєю чергою, зумовлюється їх зовнішньою політикою.

Технологічні трансформації сучасних глобальних процесів зумовлюють значні зміни в структурах міжнародної спеціалізації кожної національної економіки, у т. ч. й України. Особливого значення щодо визначення місця національної економіки в сучасних світогосподарських процесах набувають інноваційні, інформаційні, зумовлені технологічними трансформаціями глобальні процеси та їх вплив на національні економіки. Сучасне розмежування країн світу зумовлюється міжнародним поділом праці, постійними порушеннями рівноваги світового гос-

подарства, пошуком ефективніших технологій і способів виробництва, які дають змогу поліпшувати умови життя людей (табл. 1).

Особливе місце серед факторів, що сприяють отриманню країною конкурентоспроможного місця на світовому ринку, є стан міжнародної спеціалізації її національної економіки. Аналіз еволюції процесів спеціалізації доводить, що саме спеціалізація спонукала до створення інтеграційних утворень, розвитку не лише регіоналізації, а й глобалізації. Проте тенденції кінця ХХ – початку ХХІ ст. визначають зворотній вплив. Міжнародна спеціалізація країн прямопропорційно залежить від загальних процесів глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції. Ствердитися в сучасному світі як державі, яка виробляє конкурентоспроможний товар, може лише країна з активною інформаційно-технічною економікою. Крім того, змінюються й ознаки спеціалізації, яка переходить із подетальної до предметної.

Світопорядок передбачає взаємодію економіки і політики, національного розвитку та інтеграційних процесів, національної ідентичності та глобалізаційних процесів поєднання націй. Теоретичне обґрунтування самого поняття «світовий порядок» передбачає еволюцію його формування та необхідність вивчення причин домінуючого в певний період часу характеру порядку. Розглянемо деякі з них.

«Міропорядок – это совокупность доминирующих в международных отношениях политических принципов, правовых норм и условий экономического обмена, которые формируются под воздействием объективных процессов общественного развития и соотношения социальных сил в каждую историческую эпоху, представляя собой результат взаимодействия государств и других участников международной жизни. Мировой порядок, в свою очередь, оказывает влияние на ход и исход событий в мире, их общую тенденцию» [8].

М.А. Шульга визначає, що «під світовим порядком прийнято розуміти такий устрій світу, який має забезпечити основні потреби не лише націй-держав, а й регіональних асоціацій, міжнародних організацій й інститутів, інших недержавних суб'єктів світових політичних процесів. Якщо міжнародний порядок задовольняє потребу держав у забезпеченні їх суверенітету, то основоположні потреби людства пов'язані з його адаптацією до змін, що відбуваються».

Згідно з ідеями, окресленими в роботах таких авторів, як Н.Д. Жевахов «Еврейская революция», О.А. Платонов «Терновый венец России», І.В. Піхалов «Спецслужбы США», А.І. Уткін «Первая мировая война», В.Є. Шамбаров «Государство и революция» та «Нашествие чужих. Заговор против империи», новий світовий порядок визначається конспірологічною теорією, яка висуває припу-

щення про існування таємної вищої еліти з претензією на світову владу, яка прагне керувати світом через авторитарну систему, яка замінить національні державні інститути. Резонансні події в політичній або економічній площині трактуються як ретельно сплановані операції.

Формування світового порядку та визначення гегемонії певної країни можна розділити на еволюційні – вплив глобальних, технологічних, інформаційних, інтеграційних процесів, а саме ті процеси, що відбуваються послідовно й є незмінними в сучасному житті суспільства, та радикальні – агресивні втручання ззовні у внутрішні процеси країни, що сприяє в результаті зміні світового порядку.

У таких агресивних світових геополітичних процесах на особливу увагу заслуговує питання збереження національної ідентичності. Враховуючи, що національна ідентичність прагне до самоорганізації, що передбачає пристосування індивідуальної свідомості, поведінки, культурного досвіду до мінливих наслідків техногенної революції, формування соціокультурних механізмів становлення громадянського суспільства тощо, ідентичність повинна базуватися на усвідомленні історичних, громадських, політичних цінностей, що є незмінними. Як зазначає Д. Ентоні, «національна ідентичність та нація – це складні конструкції, що складаються з багатьох взаємопов'язаних компонентів: етнічних, культурних, територіальних, економічних та політико-юридичних».

Останнє десятиліття ХХ ст. характеризувалося значними змінами у світовій економіці. Нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізації потоків капіталу трансформувала головні моделі економічного розвитку. На початку ХХІ ст. такі показники, як динаміка інновацій, обсяг інвестиційних потоків, поступилися місцем у рейтингах економічних оцінок факторам технологічної швидкості та концентрації, які визначають ступінь високотехнологічної зростання сучасної економіки. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, зумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні високопродуктивні види продукції.

Держави, що не приєднуються до технологічного процесу, залишаються осторонь світових економічних перетворень та ризикують зникнути як самостійні. ХХ ст. характеризувалося стрімкими трансформаційними процесами, які охопили всі групи країн, мали різний характер проведення та, відповідно, різні результати. Такі думки ще раз підтверджують необхідність досягнення країнами самоорганізації, отримуючи можливість прогресивно розвиватися, бути динамічними.

В умовах глобалізації фактично продемонструвала свою безперспективність політика т. зв. наздоганяючої

Таблиця 1

Тенденції розвитку міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва

| Роки | Ознаки спеціалізації |
|---------------------------|---|
| 30-ті ХХ ст. | Міжнародна міжгалузєва спеціалізація виробництва та відповідний обмін продукції однієї комплексної галузі на продукцію іншої |
| 50–60-ті ХХ ст. | Посилення міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації виробництв, але на рівні первинних галузей, що, своєю чергою, окреслює наявність предметної спеціалізації |
| 70–80-ті ХХ ст. | Внутрішньогалузева міжнародна спеціалізація виробництва і відповідний обмін товарами-аналогами з різними споживчими характеристиками |
| 1990–2000 | Тенденції до зростання внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації виробництва – наявність предметної спеціалізації |
| Перше десятиріччя ХХІ ст. | Зростання внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації виробництва |

Джерело: складено автором

модернізації, за рецептами якої (починаючи з 60-х років) розвивалася значна частина країн Латинської Америки, Азії та Африки й яка в 90-ті роки набула поширення на пострадянському просторі, зокрема і в Україні. Ця політика не сприяла вирішенню ключової проблеми сучасного світового процесу – забезпечення сталого розвитку та вирівнювання країн за якістю життя населення. Нині чимало держав опинилося за межами економічного і соціального прогресу. Ситуація ускладнюється й тим, що в останнє десятиріччя відбулося розширення зони бідності за рахунок країн, які належали до СРСР. Тож подолання глобальної нерівності перетворилося на одну з центральних проблем XXI ст.

Багатовіковий досвід світового економічного розвитку свідчить про те, що революційні вибухи неминуче завершувалися розвалом економіки з великими втратами, вкрай негативними соціальними наслідками і людськими трагедіями. При цьому програми подолання цих наслідків вимагали величезних інвестиційних і поточних затрат, а також відповідного часу. На економічне й технологічне відновлення навіть до рівня стартових рубежів, з яких починається подальший розвиток, здебільшого витрачалися десятиріччя.

Водночас еволюційний прогресивний розвиток, не викликаючи соціальних потрясінь, забезпечує планомірну трансформацію темпами більш високими, бо не відбуваються періодичні руйнації господарських структур і джерел внутрішніх нагромаджень, які спрямовуються в інвестиційну та інноваційну діяльність у чергових відтворювальних циклах. Інакше кажучи, безперервні процеси оновлення старих і створення якісно нових конкурентоспроможних систем, розвитку інфраструктури відбуваються в епохи еволюцій значно інтенсивніше і з меншими сукупними витратами. Т. зв. перехідні періоди взагалі виключаються, оскільки нормальні відтворювальні цикли і загальноекономічні кругообіги не порушуються.

Негативним прикладом можуть бути економічні процеси пострадянських країн, у т. ч. України. У 1991–1996 рр. на величезному економічному просторі цих країн зруйновано значну частину економічного і науково-технічного потенціалу, втрачено майже половину ВВП та внутрішніх інвестиційних нагромаджень, різко знижено рівень життя основної маси населення.

Водночас уряди Китаю та інших країн Тихоокеанського регіону, планомірно й цілеспрямовано реформуєючи свої економічні системи за еволюційною моделлю під чітким державним регулюванням і контролем, досягли значних успіхів в економічному оновленні й зростанні. За темпами приросту ВВП вони вийшли на передові позиції серед інших країн світу. Моделювання трансформаційних процесів, що безпрограшно приносять позитивні результати, здійснюється за оцінювальним критерієм збільшення реального ефекту за одночасного розроблення й реалізації конкретних проектів формування принципово нових виробничих і ринкових структур. Вони досить швидко перетворюються порівняно зі старими на конкурентоспроможні на внутрішньому і зовнішніх ринках. Відомо, що розширення платоспроможного попиту підштовхує відповідний розвиток сфери товаровиробництва, яка впливає на зворотне зміцнення місткості споживчого ринку.

Сучасний світ змінюється досить швидко, і навіть орієнтовані раніше на сировинну міць країни форсованими темпами починають перебудовувати свої економіки на новий технологічний уклад, щоб забезпечити довготривалу сталість і конкурентоспроможність. Аналіз сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення

змін у промисловості: технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною формою якого стає міжнародний трансфер технологій. Повертаючись до питання самоорганізації системи, слід підсумувати, що системи та їх компоненти піддаються коливанням, змінам (флуктуаціям) у разі своєї відкритості, а в рівноважних, закритих системах ці зміни знищуються самі собою. Також у відкритих системах під впливом зовнішнього середовища внутрішні флуктуації можуть наростати до такої межі, коли система не може їх погасити. Фактично внутрішні флуктуації розглядаються в концепціях самоорганізації як нешкідливі, і тільки зовнішні впливи роблять відносно відчутний вплив. Із таких тверджень особливої актуальності набуває питання відкритості національної економіки, тобто економіки з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини, що сприятиме поглибленню міжнародної спеціалізації й кооперуванню виробництва; раціональному розподілу ресурсів залежно від рівня її ефективності; поширенню світового досвіду через систему зовнішньоекономічних відносин; зростанню конкуренції на внутрішньому ринку, який стимулюватиме конкуренцію на світовому.

Процеси геоспеціалізації, зумовлені геополітичними та гео економічними процесами, сприяють формуванню нового економічного порядку, який передбачає посилення міждержавного регулювання світового господарства і міжнародних економічних відносин з урахуванням інтересів країн, яких позбавляють вигід активні сили світового ринку.

Світопорядок передбачає взаємодію економіки і політики, національного розвитку та інтеграційних процесів, національної ідентичності та глобалізаційних процесів поєднання націй.

Сучасний етап формування нового економічного порядку характеризується трансформацією суспільних інститутів, зміною усього світового середовища, сучасні комунікаційні технології посилюють владу міжнародних організацій, що відстоюють економічні та політичні інтереси країн-гегемонів. Виробництво інтелектуального продукту й нових технологій стає все більш прибутковим і монополізується розвиненими країнами. Вони сьогодні виступають постачальниками якісно нового необмеженого ресурсу – інформації та знань, отримуючи за свідомо заниженою вартістю обмежені матеріальні ресурси із країн світової периферії. Такий розподіл праці спричинює новий механізм формування і розподілу багатства. Загострюється міждержавна економічна конкуренція, що ще більш посилює економічну асиметрію у взаємозалежності найбільш розвинених і найменш розвинених країн.

Особливі місце і роль у таких процесах відведено економічній безпеці держави. Головними критеріями оцінки стану економічної безпеки держави в її внутрішньому та зовнішньому контекстах є: спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у світовому поділі праці; стійкість і стабільність національної економіки. Особливе місце в економічній безпеці займають політична ситуація всередині держави, енергетична незалежність, державна підтримка банківського сектору, конкурентоспроможність вітчизняного виробництва, інноваційний потенціал країни, інтеграційні процеси країни.

Економічна безпека створює можливість і готовність економіки забезпечити достатні умови життя і розвитку особи, соціально-економічну і військово-політичну стабільність суспільства і держави, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Оцінити рівень економічної безпеки можна з урахуванням дослідження ресурсного потенціалу та можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів, капіталу і праці та його відповідності рівневі в розвинутих країнах, а також рівневі, за якого загрози внутрішнього і зовнішнього характеру зводяться до мінімуму; конкурентоздатності економіки; цілісності території та економічного простору; суверенітету, незалежності й можливості протистояння зовнішнім загрозам; соціальної стабільності й умов запобігання і вирішення соціальних конфліктів. Розроблення методик оцінки рівня економічної безпеки, питання конкурентоспроможності національної економіки розглядалися і детально досліджувалися в працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, проте гео економічні трансформації, які зумовлюються радикальними та еволюційними змінами світового порядку і, відповідно, спонукають до переходу на новий рівень співвідношень країн та суб'єктів міжнародної еко-

номічної діяльності, вимагають дослідження їх впливу на Україну та глибокого подальшого аналізу.

Висновки. Світовий порядок повинен бути заснований на гармонійному співвідношенні, з одного боку, прав і свобод держав і народів, а з іншого – обов'язків перед людством. Разом із тим необхідне збереження національного суверенітету держав як гарантів захисту інтересів, прав і свобод свого населення.

Справедливий світовий порядок, що ґрунтується на дійсному рівноправ'ї держав і народів, неможливий без вироблення чіткого кодексу поведінки держав на міжнародній арені. Необхідні прийняті всіма державами дієві, навіть жорсткі механізми впливу на держав – порушників цього кодексу. Світовий порядок, безперечно, має забезпечуватися переважно мирними засобами. Він повинен бути побудований так, щоб провідні держави світу були такими ж відповідальними за порушення норм міжнародного права, як і всі інші.

Список використаних джерел:

1. Бжезинский Зб. Новый Мировой Порядок в опасности из-за сопротивления широких масс населения. URL: <http://dialogs.org.ua>.
2. Білорус О. Проблеми політичної економії глобалізму. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
3. Коппель О.А. Цивілізаційна парадигма формування нового світового порядку в умовах глобалізації. URL: <http://helen-koppel.narod.ru>.
4. Новый світовий порядок у XXI столітті: глобальні тенденції та їх значення. URL: <http://razumkov.org.u>.
5. Тенторі Д. Горизонти нового світового порядку. URL: <http://old.epravda.com.ua>.
6. Характеристика України по Індексу економічної свободи, 2013. URL: <http://www.heritage.org/Index Ranking of countries 2013>.
7. Четверікова О. Про новий світовий порядок. URL: <http://firtka.if.ua>.
8. Шахназаров Г.Х. Грядущий миропорядок: О тенденциях и перспективах международных отношений. М.: Политиздат, 1981. 447 с.

Аннотация. В статье сделана попытка обосновать особенности геоэкономической конкуренции как симбиоза геоэкономической стратегии и международной конкуренции. Обоснованы место и влияние геоэкономической конкуренции в геопространстве с учетом современных глобализационных технологических трансформаций и эволюции международной специализации Украины.

Ключевые слова: геоспециализация, международная конкуренция, стратегия, международная специализация.

Summary. The article attempts to substantiate features of geoeconomic competition as a symbiosis of geoeconomic strategy and international competition; to substantiate the place and influence of geoeconomic competition in geospatial, taking into account modern global technological transformations and evolution of the international specialization of Ukraine.

Key words: geospecialization, international competition, strategy, globalization.

Гудзь Ю. Ф.

кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Тузова К. О.

магістрант
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Gudz Y. F.

Candidate of science in Economics (PhD),
Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

Tuzova K. A.

Master
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

СУЧАСНІ КРИЗОВІ ЯВИЩА В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

MODERN CRISIS FACTORS IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE AND WAYS TO OVERCOME

Анотація. Розглянуто парадигму сучасних кризових явищ у банківській системі. Відокремлено зовнішні причини виникнення кризових явищ та внутрішні, спираючись на іноземний досвід виходу з кризи банківської системи. Проаналізовано напрями подолання проблемності банків та основні методики визначення кризових явищ, проведено перегляд критеріїв класичних методик для отримання економічно обгрунтованого результату.

Ключові слова: банківська система, проблемність банків, Euromoney, антикризові заходи.

Постановка проблеми. Необхідною умовою розвитку економіки будь-якої країни є стабільна та надійна банківська система, яка встановлює зв'язки національної економіки зі світовим господарством. Вплив банківської системи особливо збільшується для таких країн, як Україна, тобто які не мають розвинутого фінансового ринку та високого рівня небанківського посередництва. Отже, єдиним повноцінним та офіційним учасником фінансового посередництва є банківська система, яка складається таких учасників, як фінансово-кредитні установи та центральний банк. Отже, стабільне функціонування та розвиток згідно зі світовими тенденціями банківської системи та її елементів є необхідністю та вимагає досліджень у цій сфері. Особливо актуального значення у цьому аспекті набуває своєчасне виявлення проблемних банків у сучасній практиці банківського нагляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Достатність різних наукових праць, які висвітлюють причини виникнення проблем у банківській системі, засоби діагностики проблемності та напрями її подолання, подальші напрями розвитку, а також наявність критичних точок зору фахівців-практиків свідчать про те, що окреслена проблема має достатній рівень актуальності й є питанням першочергової важливості для розвитку банківського сектора.

Дослідженню питань проблеми становлення та розвитку банківської системи України присвячено праці О.Д. Барановського, В.В. Коваленко, О.С. Любуна, А.М. Мороза, А.В. Олійника, С.В. Науменкова, А.І. Щетиніна, С.Л. Лондара, О.П. Орлюк, Д.О. Гетманцева, І.Б. Заверухи, В.І. Міщенко, В.В. Прядко. Водночас попри

значні здобутки вчених залишається недостатньо розкритою та обгрунтованою низка наукових і практичних проблем щодо наявних сучасних кризових явищ у банківській системі України та шляхів їх подолання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан практики аналізу й оцінки кризових явищ у банківській системі країни свідчить про необхідність розвитку його теоретичних та методологічних засад, які відповідають меті та завданням управління банківською системою в нових соціально-економічних умовах. Наукове завдання полягає у поглибленні наявних, обгрунтуванні та розробленні нових підходів і практичних рекомендацій щодо розвитку напрямів подолання проблемності банківської системи. До найбільш важливих завдань дослідження належать такі: виокремлення специфічних рис сучасних проблем банківського бізнесу, виділення низки основних факторів, які підвищують ризик банківської діяльності і виступають джерелом виникнення проблем у банків.

Мета статті полягає у визначенні основних причини виникнення кризових явищ у банківській системі України; запропонованні власних напрямів реформування банківської системи з огляду на іноземний досвід; розгляді шляхів подолання проблемності банків; визначенні пропозиції щодо вдосконалення подолання проблемності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми економічних криз, складовою частиною яких неодмінно є банківські кризи, вирішуються економічною наукою вже більше 100 років. Банківська криза являє

собою нездатність банківської системи виконувати свої основні функції акумуляції та мобілізації тимчасово вільних грошових коштів, надання кредитів, проведення розрахунків і платежів в економіці країни. На сучасному етапі економічного розвитку України, коли відбувся зна-

чний спад промислового виробництва, необхідно передусім звернути увагу на аналіз наявних проблем кредитування підприємств [1].

Взаємозв'язок економічних і банківських криз є загальноновизнаним в економічній науці. Однак і перше і друге часто пояснюють зовнішніми причинами, тобто аналізом процесів по ланцюжку «первісний шок – нестабільність – криза». Першим шоком для банківської системи є економічна криза, яка, своєю чергою, також може бути викликана зовнішніми причинами: технічним прогресом або різким посиленням грошово-кредитної політики [2].

Для запобігання виникненню кризи необхідним складником є визначення причин їх виникнення. Причини виникнення кризи в банківській системі поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні причини виникнення кризових явищ представлено на рис. 1.

Отже, зовнішні причини залежать безпосередньо від світової економічної ситуації, тенденцій розвитку на міжнародному ринку та ситуації всередині країни: політичної стабільності, розвитку фінансового ринку, бюджетної політики, стабільності курсу національної валюти, загального економічного розвитку, рівня корупції, рівня судової системи та правоохоронних органів, розвитку та впровадження інновацій, загального рівня прозорості банківської системи, адекватності законодавства та рівня бюрократії.

Внутрішні причини виникнення кризових явищ у банківській системі наведено на рис. 2.

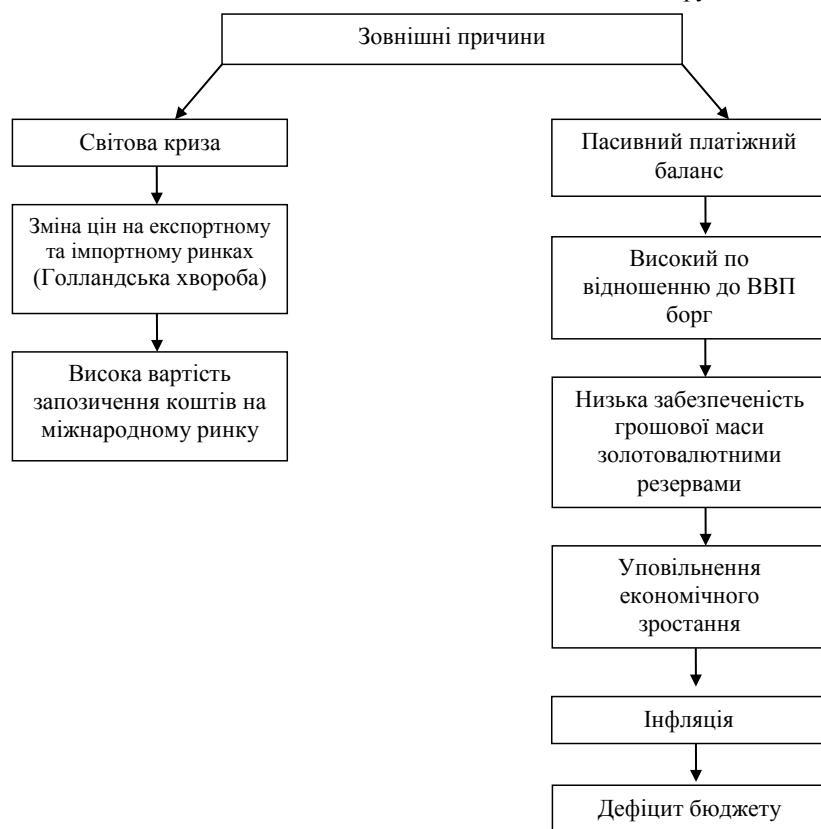


Рис. 1. Зовнішні причини виникнення кризових явищ у банківській системі [3]



Рис. 2. Внутрішні причини виникнення кризових явищ у банківській системі [2]

Таким чином, внутрішні причини викликані окремою діяльністю банків: кредитною та процентною політикою, операціями з валютою; економічним станом фінансових посередників; рівнем менеджменту та кваліфікованості персоналу.

Окремо вплив на банківську систему має центральний банк, який може стримувати кризу завдяки продуманій політиці або, навпаки, посилювати. Для остаточного розуміння причин кризи в банківській системі в табл. 1 було зібрано банківські кризи різних країн, причини та шляхи виходу.

Отже, проаналізувавши кризи в різних країнах, можна зробити висновок про їх схожість. Однак розглянуті епізоди розрізняються тим, що в багатьох країнах страхування вкладів не зіграло будь-якої значної ролі, крім США. Виходячи із цього, саме наявність державної системи безпеки забезпечує прийняття банками надмірних ризиків.

Щодо України, то до основних причин кризових явищ у банківській системі відносять:

- повільні темпи ринкових перетворень вітчизняної економіки;
- наявність макроекономічних диспропорцій: значні показники дефіциту державного бюджету та зовнішнього боргу;
- нестійкий і недостатньо прозорий фінансовий стан значної кількості підприємств;
- недостатній розвиток фондового ринку, ринку нерухомості, відсутність ринку землі;
- низький рівень довіри населення до окремих банків, недостатній рівень захисту прав кредиторів та вкладників [5].

Також значний вплив на банківську систему мають олігархи та непрозора діяльність НБУ з наданням креди-

тів рефінансування. 10 серпня 2016 р. повідомлялося про початок процедури закриття центробанком Італії філії «ПриватБанку» у цій країні через звинувачення у відмиванні грошей [7].

31 жовтня 2016 р. центральний банк Кіпру оштрафував на більш ніж 1,5 млн. євро філію «ПриватБанку» у цій країні знову ж таки через звинувачення у відмиванні грошей [8].

До проблем, притаманних самій банківській системі, належать: недостатній рівень капіталізації та концентрації банківського капіталу, низький рівень корпоративного управління в банках, недостатній рівень управління банківськими ризиками, вузький спектр банківських послуг і продуктів, недостатній рівень прозорості діяльності та комунікацій з інвесторами і населенням.

Основними шляхами вирішення проблем БСУ є:

- боротьба з корупцією;
- реформування судової системи;
- налагодження експорту для отримання валюти;
- розвиток виробництва та погашення зовнішніх кредитів;
- проведення докапіталізації банків;
- розвиток інших фінансових посередників: недержавних пенсійних фондів та страхових компаній;
- розвиток фондового ринку;
- підвищення рівня прозорості;
- посилення банківського нагляду.

Крім того, центральний банк та державні органи не використовують більшість популярних у світі антикризових інструментів, які розкрито в табл. 2, для вирішення вищезазначених проблем.

Отже, слід розробити додаткові вимоги щодо якості регулювання банківської діяльності в системі банківського нагляду. Зокрема, значну увагу необхідно приді-

Таблиця 1

Іноземний досвід виходу з кризи банківської системи [2–4]

| Рік | Країна | Причини | Наслідки |
|------------|----------------|---|---|
| 70-ті роки | США | знецінення облігацій і припинення виплат дивідендів по них | створення федеральних фондів страхування вкладів |
| 80-ті роки | Великобританія | постраждали малі банки, що кредитують зростаючу в ціні нерухомість | падіння цін на нерухомість на третину |
| 80-ті роки | Норвегія | зниження конкурентоспроможності банків, понесених збитків, викликаних неготовністю до дерегулювання фінансових ринків | масове закриття банків |
| 1993 | Японія | залежність від експорту, зростання цін на нерухоме майно | вкладення в нерухомість обернулися крахом і розоренням після різкого занепаду цін |
| 1991–1997 | Болгарія | надмірна емісія центрального банку грошей, що призвело до інфляції | встановлення спеціального режиму грошово-кредитного регулювання |

Таблиця 2

Антикризові заходи в банківській системі [10]

| Захід | Застосування в Україні |
|---|------------------------|
| Підтримка ліквідності банків | Так |
| Викуп тимчасово неліквідних актівів | Ні |
| Придбання проблемних активів системно важливих банків | Ні |
| Конвертації боргу в капітал банку | Ні |
| Державні гарантії за зобов'язаннями банків | Ні |
| Трансформація валютних кредитів у кредити в національній валюті | Ні |
| Підвищення рівня відшкодування за вкладами | Так |
| Прискорення виведення неплатоспроможних банків із ринку | Так |
| Плани врегулювання великих банків на випадок їх кризи | Ні |
| Плани відновлення банків | Ні |
| Антикризові маркетингові комунікації та заходи з відновлення довіри | Частково |

лити здійсненню поточного моніторингу стійкості банківського сектора з боку НБУ для операційного виявлення зростання негативних тенденцій у банківському секторі та вжиття ефективних заходів щодо їх подолання [9].

Таким чином, необхідним залишається проведення реформ не тільки в банківській сфері, а й у пенсійній, податковій, судовій для повного подолання кризи та побудови конкурентоспроможної, надійної вітчизняної банківської системи.

Згідно зі статистичними даними наглядових органів, виявлено низку найважливіших факторів занепаду банків, серед яких 98% припадає на якість активів, а інші 2% становлять: неякісне планування та управління; незадовільні економічні обставини; відсутність належного контролю та аудиту; приховування реального фінансового стану; невиправдані витрати. Міжнародний досвід банківської

практики виокремлює такі основні напрями подолання проблемності банків (рис. 3).

Для більш комплексної та результативної роботи з банками до основних напрямків подолання проблемності додають методи подолання проблемності банків (рис. 4).

За результатами першого етапу стрес-тестування, проведеного в 2014 р., із 35 найбільших банків 18 потребували докапіталізації на суму 66 млрд. грн.; 13 банків змогли збільшити капітал, а п'ять були виведені з ринку. Очікується, що НБУ проведе стрес-тестування 54 банків у 2017 р. Головною відмінністю вітчизняних стрес-тестів від закордонної практики є відсутність державної фінансової допомоги комерційним банкам.

В Україні робота з проблемними банками проводиться відповідним департаментом НБУ у повній взаємодії з територіальними управліннями НБУ і складається з постійного вдосконалення системи виявлення фінансових ускладнень у діяльності банків. НБУ застосовує всі вищенаведені методи подолання проблемності банків, однак потребує уваги досвід іноземних центральних банків у цьому питанні.

Доцільно відзначити, що центральні банки іноземних держав використовують великий спектр методів щодо подолання кризових явищ у банківській діяльності. Центральні банки проводять експансіоністську монетарну політику, яка полягає у зниженні ставки рефінансування та облікової ставки. В Україні з приходом економічної та банківської кризи облікова ставка, навпаки, мала тенден-



Рис. 3. Основні напрями подолання проблемності банків

Джерело: складено авторами

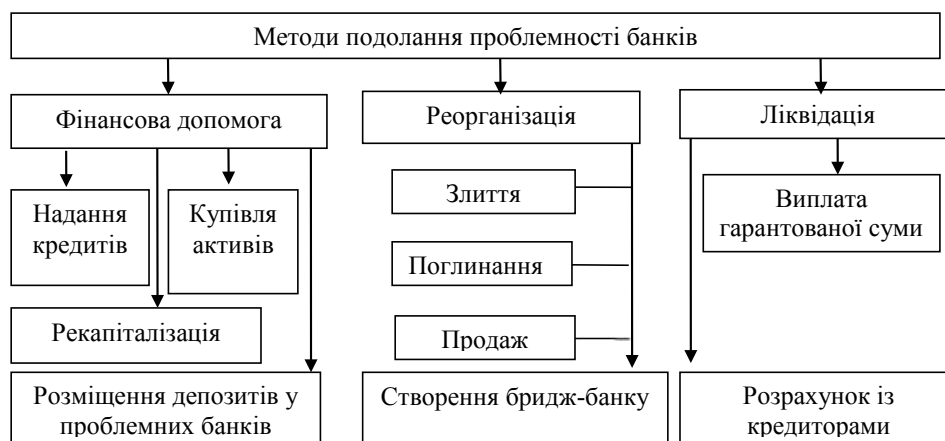


Рис. 4. Методи подолання проблемності банків [11]

Таблиця 3

Порівняння банківських криз і стратегій держав [12]

| Метод стратегії | Швеція, 1991 р. | Англія, 2007 р. | США, 2007 р. |
|------------------------------------|--|--|---|
| націоналізація | 2 найбільші банки – 90% усіх активів банківської системи, 98% витрачених коштів (3,5% ВВП) | Northern Rock, Bradford & Bingley | - |
| рекапіталізація | - | RBS і Lloyd Banking Group | купівля привілейованих акцій у рамках CPP і CAP |
| робота з поганими активами | створення державних «поганих» банків для двох націоналізованих | програма захисту активів: надання гарантій | створення приватно-державних інвестиційних фондів |
| ліквідація | - | - | - |
| злиття | - | - | - |
| програми з підтримки позичальників | - | вимога щодо збільшення кредитування для банків, що беруть участь у державних програмах | Програма кредитування TALF |

Підсумкові показники рейтингу надійності банків за оригінальною та модифікованою методикою Euromoney станом на 30.09.2016

| БАНК | Методика Euromoney | | Авторська методика | |
|-------------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|
| | Інтегральний показник | Місце в рейтингу | Інтегральний показник | Місце в рейтингу |
| «Ощадбанк» | 2355874075 | 1 | 429,76 | 3 |
| «Укрексімбанк» | 1681860257 | 2 | 404,76 | 4 |
| «ПриватБанк» | -117809117 | 6 | 496,15 | 2 |
| «УкрСиббанк» | 500325740 | 5 | 369,1 | 5 |
| «Райффайзен банк Аваль» | 768388558 | 3 | 630,85 | 1 |
| «ПУМБ» | 511756413 | 4 | 360,2 | 6 |

Джерело: розраховано авторами

цію до збільшення. Починаючи з 2007 р. найбільше значення облікової ставки НБУ зафіксовано в 2015 р., проте в листопаді 2016 р. відбулося її зниження та повернення до рівня 2014 р. Порівняння динаміки облікової ставки України та Англії за 2007–2016 роки наведено на рис. 4. Дуже актуальним є створення бридж-банку. Цей метод використовують регулятори США, Японії, Кореї.

Важливу роль у подоланні проблемності банків відіграє уряд та його політика через створення програм антикризового управління. Доцільним буде розглянути зарубіжний досвід державної політики щодо подолання проблемності в ситуації банківської та економічної кризи. Так, у табл. 3 наведено порівняння стратегій центральних банків різних країн в умовах розгортання банківських криз.

Так центральний банк Англії відкривав нове дисконтне вікно для компаній і банків, які потребували коштів, на термін до 30 днів під заставу широкого спектра активів, залежно від якого встановлювалася процентна ставка. У США для вирішення проблем банків було створено Приватно-державний інвестиційний фонд для викупу проблемних активів банківських установ. Окрім того, постійно відбувається розроблення та вдосконалення методів визначення проблемних банків для запобігання банкрутству та підтримки банківської системи на стабілізаційному рівні.

Нами пропонується модифікація класичної методики Euromoney через урахування додаткових показників для отримання більш точних результатів надійності банківських установ. Тоді модифікована формула методики Euromoney буде мати такий вигляд:

$$N = 15 * ROE + 10 * ROA + 10 * CIN + 10 * NIM + 15 * CA + 25 * I + 10 * D + 5 * E + 10 * T + 15 * S + 15 * IN + 10 * F + 10 * E + 10 * HR \quad (1)$$

Результати надійності топ-5 банківських установ України, розраховані за допомогою модифікованої автором методики Euromoney, зведено в табл. 4.

Таким чином, за отриманими результатами «Райффайзен банк Аваль» посів перше місце, друге місце здобув «ПриватБанк», останні – «УкрСиббанк» та «ПУМБ». Зміни відбулися через те, що в методиці Euromoney враховуються значення активів та капіталу, в авторській методиці до уваги ці значення не бралися.

Висновки. Для запобігання виникненню криз у банківській системі необхідно визначити основні причини їх виникнення на певному етапі їх розвитку. Серед зовнішніх факторів кризових явищ у банківських системах слід відзначити: зміну цін на експортному та імпортному ринках; високу вартість запозичення коштів на міжнародному ринку; пасивний платіжний баланс; високий по відношенню до ВВП борг; низьку забезпеченість грошової

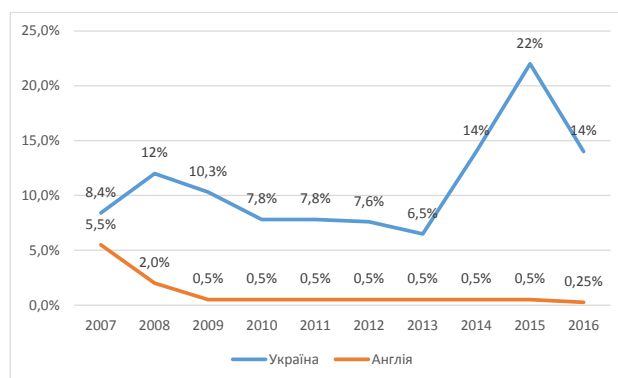


Рис. 5. Порівняння динаміки облікової ставки України та Англії за 2007–2016 рр.

Джерело: складено авторами за даними [9; 13]

маси золотовалютними резервами; уповільнення економічного зростання; інфляцію; дефіцит бюджету.

Щодо України, то до основних причин кризових явищ у банківській системі належать: повільні темпи ринкових перетворень вітчизняної економіки; наявність макроекономічних диспропорцій; значні показники дефіциту державного бюджету та зовнішнього боргу; нестійкий і недостатньо прозорий фінансовий стан значної кількості підприємств; недостатній розвиток фондового ринку; відсутність ринку землі; недосконалість ринку нерухомості; низький рівень довіри населення до окремих банків; недостатній рівень захисту прав кредиторів та вкладників.

Внутрішні причини кризи у банківській системі України викликані окремою діяльністю банків: кредитною та процентною політикою, операціями з валютою; економічним станом фінансових посередників; рівнем менеджменту та кваліфікованою персоналу. Окремо вплив на банківську систему має НБУ, який може стримувати кризу завдяки продуманій політиці або, навпаки, посилювати.

Важливим залишається використання сучасних методів подолання проблемності банків, наприклад, розвиток практики створення бридж-банку, використання зарубіжного досвіду роботи з проблемними банками. Доцільним також залишається вдосконалення методів визначення фінансової надійності банків та проблемності для вчасного усунення та запобігання банкрутству. Ключовими моментами, які впливають на діяльність банків, залишаються монетарна політика та банківський нагляд, що проводиться НБУ. Одними з головних напрямів реформування також є трансформація вітчизняної банківської системи згідно з вимогами Базелю III, впровадження цифрових технологій.

Список використаних джерел:

1. Говорушко Т.А., Гудзь Ю.Ф. Сучасні проблеми кредитування суб'єктів підприємницької діяльності. Агроінком. 2011. № 1–3. С. 76.
2. Глобальна економіка у посткризовий період: тенденції та перспективи. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_nauk_an_rozrobku/global_2011_new.pdf.
3. Прядко В.В., Островська Н.С. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи. Фінанси України. 2009. № 11. С. 73–77.
4. Бурлачков В.К. Теоретичні основи грошово-кредитної політики та світова фінансова криза. Економіка України. 2009. № 2. С. 49–59.
5. Щодо інтеграції банківської системи України до банківської системи Європейського Союзу: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. URL: <http://www.niss.gov.ua>.
6. Банківська система та проблеми стратегічного розвитку / І. Кравченко, Г. Багратян, Є. Мазіна. Вісник Національного банку України. 2012. № 1. С. 7–10.
7. Кореспондент.net. URL: <http://ua.korrespondent.net/business/financial/3729665-v-italii-filiui-privatbanku-zvynuvatyly-u-vidmyvanni-hroshei>.
8. FINANCE.UA. URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/387792/kiprskyj-privatbank-oshtrafovanuj-za-brudni-groshei>.
9. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Любіч О.О., Бортніков Г.П. Банківська криза в Україні: причини, особливості, подолання. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2016. № 1. С. 118–130. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zpnuudp_2016_1_11.
11. Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / О.І. Барановський, В.Г. Барановська, Є.О. Бублик та ін.; за ред. д-ра екон. наук О.І. Барановського; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. К., 2010. 492 с.
12. Designing a sustainable digital bank. Learning from the digital pioneers. – IBM. – 2015. URL: <http://www-935.ibm.com/industries/banking/sustainable-digital-bank-paper/#/designing-a-sustainable-digital-bank-five-areas-ofoptimization>.
13. Офіційний сайт Банку Англії. URL: <http://www.bankofengland.co.uk>.

Аннотация. Рассмотрена парадигма современных кризисных явлений в банковской системе. Обособлены внешние причины возникновения кризисных явлений и внутренние, опираясь на зарубежный опыт выхода из кризиса банковской системы. Проанализированы направления преодоления проблемных банков и основные методики определения кризисных явлений, проведен пересмотр критериев классических методик для получения экономически обоснованного результата.

Ключевые слова: банковская система, проблемные банки, Euromoney, антикризисные меры.

Summary. The paradigm of modern crisis phenomena in the banking system is considered. Separated external causes of crisis phenomena and internal, based on foreign experience of the crisis of the banking system. The directions of overcoming the problem of banks and the main methods of the definition of crisis phenomena have been analyzed, the criteria of classical methods have been revised to obtain economically grounded results.

Key words: banking system, problem banks, Euromoney, anti-crisis measures.

Гук О. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Тищенко О. М.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Guk O. V.
Associate Professor
Associate professor Department of Management
National technical university of Ukraine is the
«Kyiv polytechnic institute of the name of Ihor Sikorskiy»
Tyshchenko O. M.
Student Department of Management
National technical university of Ukraine is the
«Kyiv polytechnic institute of the name of Ihor Sikorskiy»

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

INNOVATIVE APPROACHES TO APPLICATION OF INTERNET COMMUNICATIONS IN MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто особливості застосування Інтернет-комунікацій як інноваційного підходу в маркетинговій діяльності підприємства. Визначено основні тенденції їх застосування. Проаналізовано середовище Інтернету в процесі стратегічного маркетингу. Охарактеризовано основні інноваційні підходи до використання Інтернет-комунікацій. Подано характеристику обмежень та особливості використання Інтернету в системі маркетингу. Виділено основні переваги застосування даної системи в діяльності підприємства: створення додаткової споживчої цінності, індивідуалізація пропозиції, точне охоплення цільової аудиторії.

Ключові слова: Інтернет-комунікації, маркетингова діяльність, інноваційний підхід, стратегічні можливості.

Постановка проблеми. Нині розвиток Інтернет-технологій впливає на ведення бізнесу. Значні зміни відбуваються у розвитку Інтернет-комунікацій маркетингової діяльності підприємств у мережі Інтернет, тому що пов'язані з появою Всесвітньої глобальної інформаційної системи. В останні роки спостерігаємо ситуацію, в якій підприємства незалежно від розмірів використовують Інтернет-технології у своїй діяльності. Постійно збільшується кількість підприємств, які розробляють та ефективно впроваджують сучасні інноваційні підходи в маркетинговій діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності займалися багато науковців, зокрема: А. Векшинський [5], І. Бойчук [4], І. Кінаш [6], І. Успенський [7] тощо. Базуючись на узагальненні теоретичних матеріалів із цієї проблематики, вважаємо за доцільне запропонувати інноваційні підходи до реалізації Інтернет-комунікацій у маркетинговому комплексі, а також необхідність урахування обмежень та особливостей використання зазначеної мережі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне значущості наукових напрацювань вітчизняних учених у сфері застосування Інтернет-комунікацій в маркетинговій діяльності, доцільно зазначити, що подальших досліджень потребує врахування особливостей використання Інтернет-тех-

нологій на підприємствах, зокрема принципів їх формування, що підтверджує актуальність теми дослідження.

Мета статті полягає в аналізі інноваційних підходів до застосування Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності підприємств з огляду на те, що вони в сучасних умовах є головним фактором успіху компанії в конкурентному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток мережі Інтернет змінює основні традиційні підходи до управління будь-якої компанії, її маркетингової діяльності. Якщо розглядати весь комплекс маркетингових інструментів – Інтернет-комунікації, – напрям спрямований на задоволення потреб покупців із використанням Інтернет-технологій в управлінні підприємством.

Завдяки інструментам системи Інтернет-комунікацій підприємства можуть інформувати своїх клієнтів про товари, послуги і використовувати цю інформацію для реклами своєї компанії [3].

Поява мережі Інтернет та її динамічний розвиток зробили та продовжують безперервно робити зміни в засобах реклами й комунікації.

Основні функції маркетингової діяльності підприємства:

1. Аналітична – сприяє вивченню умов ринку, споживачів, конкурентів у тій чи іншій галузі.
2. Управлінська – використовує принципи стратегічного маркетингового планування, організації самих маркетингових процесів.

3. Організація виробництва – з її допомогою можливим стає розроблення нових вимог до нових продуктів підприємства, якості управління на основі інформації про ринкову кон'юнктуру.

4. Організація збуту – сприяє формуванню попиту на товари, організації маркетингових каналів збуту продукції.

5. Комунікаційна – передбачає зворотній зв'язок із клієнтом, рекламу, стимулювання збуту.

У різних теоретичних джерелах можна знайти іншу класифікацію функцій маркетингової діяльності, але хотілося б виділити саме аналітичну функцію, яка відіграє основну роль у системі Інтернет-комунікацій будь-якого підприємства тієї чи іншої галузі. Вона передбачає ведення маркетингових досліджень. Всесвітню мережу можна використовувати як засіб комунікації для проведення дослідження і діяльності маркетингової діяльності.

Маркетингові дослідження в Інтернеті мають два напрями [1]:

1) Здійснення пошуку та використання вторинної інформації, зокрема маркетингової. Дана інформація знаходиться на різних сайтах вітчизняних підприємств, інформаційних серверах, сайтах агентств, що працюють у сфері маркетингу, консалтингових підприємств, які здійснюють маркетингові дослідження.

2) Первинна інформація в Інтернеті вимагає, з одного боку, особистого опитування респондентів, з іншого – може передбачати анонімне опитування. Анонімним опитуванням, як правило, займаються спеціальні аналітичні служби, які здійснюють пошук і надання необхідної статистичної інформації власникам сайту про потенційних користувачів, його навігацію на сайті, пере-

бування на окремих сторінках. Паралельно може здійснюватися пошук іншої інформації: DNS- або IP-адреси комп'ютера, адреси його e-mail, програмного забезпечення, аналізуватися клікабельність посилань сайту, оцінюватися ефективність рекламних Інтернет-повідомлень, досліджуватися профіль споживачів які зацікавлені в інтернет-рекламі.

Сучасний стан будь-якого ринку характеризується підвищенням важливості інформації як із боку самих підприємств, так і з боку клієнтів компанії. Зараз споживачу надається величезний обсяг інформації про той чи інший товар, проте підприємство не може постійно збільшувати обсяги самої інформації для клієнтів – необхідно надавати переваги не кількісним характеристикам Інтернет-комунікацій, а якісним складникам даного напрямку.

Існує багато видів оцінки ефективності впровадження інструментів Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності підприємства, тому нами пропонується виділити такі, що включають аналіз [2]:

- особливостей впроваджуваних заходів у мережі Інтернет, оснащеності відповідним обладнанням, устаткуванням, належним програмним забезпеченням тощо;
- фінансування здійснюваних заходів Інтернет-маркетингу, рівня витрат, передбачених для введення Інтернет-технологій;
- наявності і відповідності вимогам сучасних Інтернет-технологій на підприємстві належно підбраного висококваліфікованого персоналу;
- можливості швидкого та ефективного впровадження інструментів Інтернет-маркетингу на підприємстві;
- схеми організації й управління реалізацією впровадження інструментів та методів Інтернет-маркетингу;

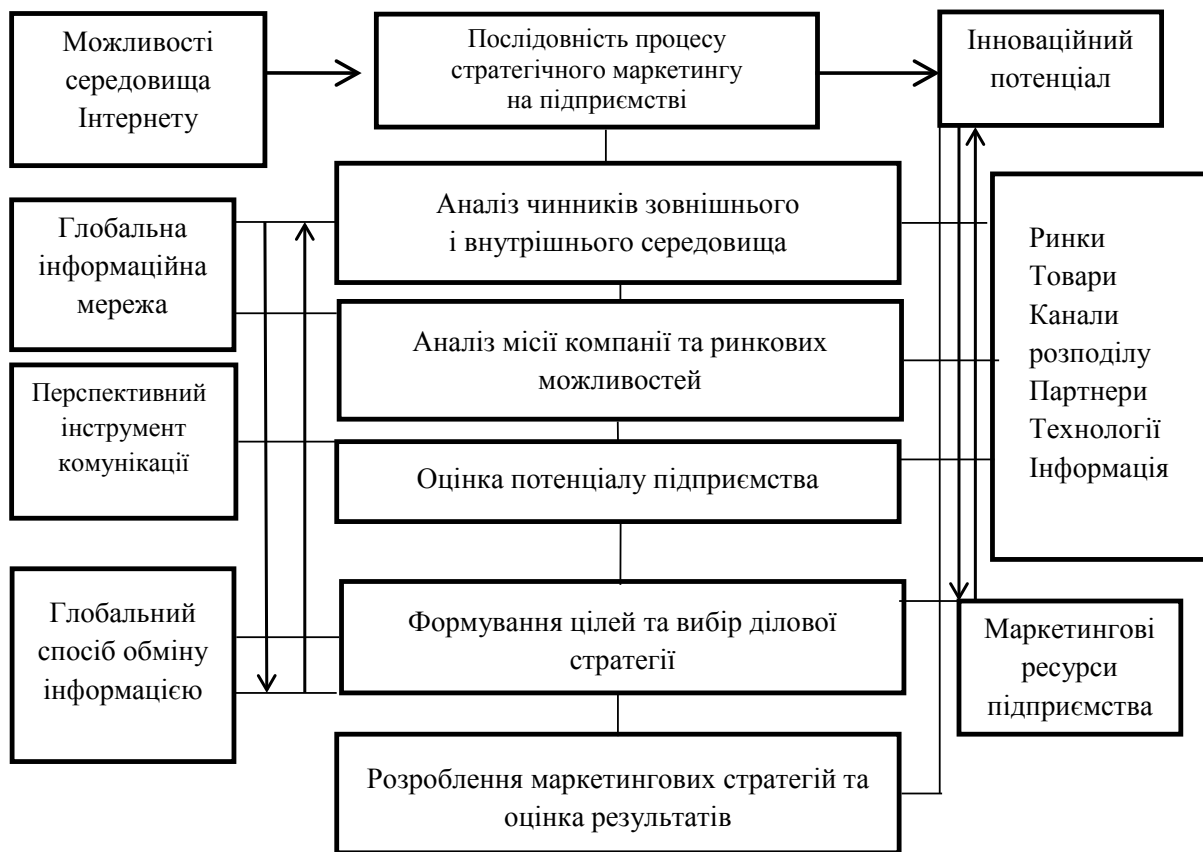


Рис. 1. Стратегічні можливості розроблення системи моніторингу маркетингової діяльності підприємства

– особливостей запланованих та введених у дію заходів маркетингу в мережі Інтернет, їх відповідності встановленим критеріям, можливості поетапного впровадження маркетингових змін із подальшим їх поліпшенням;

– оцінки рівня конкурентоспроможності маркетингових інструментів у мережі Інтернет, а також рівня попиту на продукцію після їх реалізації.

Середовище Інтернету пов'язане з важливою роллю споживача (у традиційних засобах масової інформації їх роль має більш пасивний характер). Причиною цього є контроль над пошуком інформації споживачів через використання різних напрямів пошуку, тому реалізація вказаних функцій та елементів оцінки ефективності інструментів Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності дає змогу використати інноваційні підходи до визначення стратегічних можливостей розроблення системи моніторингу даного середовища, аналіз інформації про своїх конкурентів, що загалом дає змогу швидко адаптуватися до тих чи інших змін зовнішнього середовища (рис. 1).

Розглянемо детально характеристики особливостей та обмежень застосування Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності підприємств [4]:

1) сайт компанії чи доступ до Інтернет-комунікацій не дасть конкурентних переваг над іншими компаніями. Кількість підприємств, що використовують Інтернет-технології у своїй діяльності, кожного дня зростають. Забезпечення конкурентних переваг досягається лише за умов використання сучасних технологій. Стандартне використання інструментів бізнесу не забезпечує конкурентних переваг для підприємства;

2) розроблення веб-сайту не сприяє збільшенню попиту на продукцію підприємства. Застосування Інтернет-технологій або інших пов'язаних з Інтернетом додатків не збільшить річний дохід вітчизняних підприємств, однак може забезпечити додатковий дохід;

3) проблеми підприємства у сфері маркетингу не вирішуються лише за рахунок забезпечення доступу в Інтернет, зокрема експортоорієнтовані фірми не стають раптово

експортерами, а лише після довготривалих досліджень, упровадження розробок та збереження веб-сайтів;

4) захист інформації з використанням Інтернет-технологій. Це обмеження набуває величезного значення, коли Інтернет повинен послужити серйозним поштовхом у розвитку бізнесу. Безпека користувачів і клієнтів кожної компанії, які хочуть інтегрувати Інтернет-комунікації у свій бізнес, повинна надійно захищатися від зовнішніх загроз. Коли всі проблеми захисту інформації вирішені, переходимо до наступного етапу проникнення і декодування даних користувачів.

Отже, для успішного використання інноваційних підходів до Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності підприємствам необхідно оцінити готовність до «стиснення» бізнес-процесів і збільшення швидкості реакції на запити клієнтів; спільної роботи з великою кількістю партнерів; переходу до індивідуального обслуговування; наявності гнучкості в підході до ведення бізнесу тощо.

Висновки. У статті проаналізовано інноваційні підходи до застосування Інтернет-комунікацій у маркетинговій діяльності підприємства.

Використання інструментів Інтернет-комунікацій, описаних вище, допоможе компаніям створювати додаткову споживчу цінність для своїх клієнтів, впливати на неї з погляду зменшення вартості самих товарів, індивідуалізації пропозиції й адаптації пропозиції для кожного клієнта окремо. Задоволення клієнтів від здійснення покупки чи інших операцій із підприємством дасть змогу зберегти своїх клієнтів, підвищити довіру до компанії, поліпшити конкурентні позиції на ринку.

Інтернет-комунікації є невід'ємним складником маркетингової діяльності компанії, яка прагне зайняти лідируючі позиції на ринку. Інноваційний складник даної системи полягає у тому, що він сприяє ефективному використанню ресурсів підприємства, реалізації самої маркетингової політики підприємства, появі стратегічних можливостей розроблення системи моніторингу маркетингової діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/22722/1/mmi2011_4_2_64_74.pdf.
2. Равікович І.Є. Оцінка ефективності впровадження інструментів Інтернет-маркетингу в діяльності торгового підприємства. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/161.pdf>.
3. Самойленко Л.Б. Вплив Інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємства. URL: <http://www.synergy.kiev.ua/article07.html>.
4. Бойчук І.В., Музика О.М. Інтернет в маркетингу: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 512 с. URL: http://shron1.chtyvo.org.ua/Boichuk_Inna/Internet_v_marketynhu.pdf.
5. Векшинський А.А., Тивін Л.Ф. Інтернет-маркетинг як новий напрямок у сучасній концепції маркетингу взаємодії. Техніко-технологічні проблеми сервісу. 2012. № 2. С. 102–108.
6. Кінаш І.А. Інтернет-маркетинг – стратегія розвитку сучасних машинобудівних підприємств. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 331–335. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_3_72.
7. Успенський І.В. Інтернет-маркетинг: підручник. СПб.: СПбГУ, 2003. 197 с.

Аннотація. В статті розглянуті особливості застосування Інтернет-комунікацій як інноваційного підходу до маркетингової діяльності підприємства. Визначені основні тенденції їх застосування. Проаналізована середовище Інтернету в процесі стратегічного маркетингу. Охарактеризовані основні інноваційні підходи до використання Інтернет-комунікацій. Дана характеристика обмежень і особливостей використання Інтернету в системі маркетингу. Виділені основні переваги застосування даної системи в діяльності підприємства: створення додаткової цінності, індивідуалізація пропозиції, точність охоплення цільової аудиторії.

Ключові слова: Інтернет-комунікації, маркетингова діяльність, інноваційний підхід, стратегічні можливості.

Summary. The article considers the peculiarities of applications of Internet communications as an innovative approach in the marketing activities of the enterprise. The main tendencies of their application are determined. The Internet environment in the process of strategic marketing is analyzed. The main innovative approaches of using Internet communications are described. This is a description of the limitations and peculiarities of using the Internet in the marketing system. The main advantages of using this system in the enterprise activity are as follows: creation of additional consumer value, individualization of the offer, exact coverage of the target audience.

Key words: Internet communications, marketing activity, innovative approach, strategic opportunities.

Гуштан Т. В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Hushtan T. V.

Ph.D. in Economics,
Department of Commodities Science and Commercial Activities,
Uzhgorod Trade and Economic Institute
of Kyiv National University of Trade and Economics

МАТРИЧНИЙ АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

MATRIX ANALYSIS OF AN ASSORTMENT POLICY OF SPECIALIZED TRADE ENTERPRISES IN RETAIL

Анотація. У статті розглянуто асортиментну політику спеціалізованих підприємств роздрібною торгівлі та моделі асортиментних змін. Сформовано складові елементи політики торговельних підприємств. Досліджено доходність і прибутковість окремих видів і груп товарів. Проведено матричний ABC-аналіз асортименту товарів та визначено вплив категорій XYZ на запаси товарів і характер контролю над їх нормалізацією. Розкрито вимоги щодо регулювання асортименту і запасів за результатами ABC-Y-аналізу.

Ключові слова: торговельні підприємства, асортиментна диференціація, асортиментна політика, категорійна спеціалізація, ABC-аналіз асортименту товарів, товарні запаси, оптимізація асортименту, насичення асортименту, категорії XYZ, ABC-Y-аналіз.

Постановка проблеми. У стратегіях розвитку і функціонування спеціалізованих підприємств роздрібною торгівлі важливе місце займає асортиментна політика, яка за своєю суттю є системою поглядів (підходів) і комплексом заходів, спрямованих на оптимальне товарне забезпечення підприємства згідно зі структурою попиту та потребами ринку. Асортиментна політика будується з урахуванням елементів та їх складників. Однак вихідним моментом оптимізації асортименту є вибір моделі спеціалізації. Нестабільна економіка в Україні, соціально-політичний стан і, як наслідок, певна економічна поведінка споживачів вимагають оптимізації асортименту в наявній спеціалізації. Водночас виникають питання щодо обґрунтування широти та повноти асортименту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Реалізація ключових завдань асортиментної політики в спеціалізованій торгівлі пов'язана з науковими розробками диверсифікації асортименту, а також маркетинговими дослідженнями споживчого ринку. У цьому напрямі проводили дослідження відомі вчені-економісти, серед яких: В. Алопій [1], О. Бакунов [2], О. Бурбело [3], В. Гесць [4], І. Копич [5], В. Лагутін [6], Л. Дейнеко [7] та ін. Однак єдиних поглядів щодо асортиментної політики та чіткої розмежованості її складників досі немає.

Мета статті полягає в узгодженості поглядів і позицій комерційних, маркетингових, фінансово-економічних, логістичних служб і програмних заходів щодо товарного забезпечення підприємства на засадах оптимізації, що вимагає чіткого розмежування складових елементів політики торговельних підприємств з урахуванням оптимального асортименту та його розрахунку із застосуванням ABC-Y-аналізу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Перекладом необхідно зазначити, що асортиментна політика підприємств торгівлі розробляється і формується безпо-

середньо суб'єктами ринку на базі й у взаємозв'язку з державною торговельною політикою, загальнонаціональними і галузевими стратегіями і програмами (внутрішньої торгівлі) в межах власних торговельних стратегій. Під час формування асортиментної політики використовуються базові принципи, серед яких: задоволення потреб кінцевих споживачів з урахуванням їх платоспроможності, асортиментна диференціація та її категорійність, соціально-економічна ефективність, розширення ринку, адаптивність та гнучкість.

Ці принципи можуть змінюватися залежно від наявної соціальної та економічних ринкових ситуацій.

Так, задоволення потреб кінцевих споживачів з урахуванням їх платоспроможності є ключовим принципом та орієнтує торговельні підприємства на потреби споживачів. Реалізація цього принципу залежить не тільки (вірніше не стільки) від торгівлі, скільки від можливостей споживачів. А можливості українського покупця обмежені. Дослідження GfK Purchasing Power Europe 2016 показали, що для 42-х країн Європи річна купівельна спроможність у середньому на одну особу становить близько 13,6 тис. євро, при цьому в багатьох країнах (Норвегії, Ісландії, Данії, Австрії, Швеції, Німеччині, Англії) рівень платоспроможності у півтора-два рази вище, а в Швейцарії і Люксембурзі – у три-чотири рази вище. В Україні цей показник не перевищує 980 євро, або 7% від середнього рівня країн Європи [8].

Інший принцип – асортиментна диференціація та її категорійність відповідає сутності спеціалізації в оптимальних варіантах.

Асортиментна диференціація товарів переважає в секторі спеціалізованої торгівлі, проте її не можна назвати оптимальною. Згідно зі статистичними даними, структура товарообігу показана із застереженнями «переважно» в спеціалізованих магазинах або спеціалізований магазин

«Меблі» нараховує дві-три групи супутніх товарів (освітлювальні прилади, інші товари для дому).

Водночас диференціація як така не має статистичної ніші, тобто не обліковується, а відноситься до позиції «роздрібна торгівля іншими товарами в спеціалізованих магазинах». Загалом ці ніші становлять 20 млрд. грн. на рік або 10,6% обороту спеціалізованої торгівлі. Також не встановлено параметри «спеціалізації» в секторі «Підприємства інших видів економічної діяльності», оборот яких перевищує 80 млрд. грн.

Принцип соціально-економічної ефективності спрямований на досягнення соціального ефекту й отримання прибутку підприємствами торгівлі. Згідно з отриманими результатами у попередніх наших дослідженнях, збитковість спеціалізованої торгівлі неприпустимо велика – 14 млрд. грн. (2015 р.), відповідно, рентабельність господарської діяльності від’ємна [9].

Адаптивність та гнучкість указують на швидкість реакції спеціалізованої торгівлі щодо ринкових вимог та загроз і залежать від рівня кваліфікації персоналу, оперативної інформації та механізмів диверсифікації. В останні роки гнучкість проявляється в появі нових спеціалізацій: «Екопродукти», «Товари з Італії», «Фермер» та ін.

Принцип розширення ринку здійснюється шляхом залучення нових покупців та займає ключову позицію.

У цілому реалізація базових принципів сприяє розширенню масштабів спеціалізованої торгівлі, активізації її діяльності і підвищенню соціально-економічної ефективності. Зазначені принципи характерні для всіх моделей і підходів до змін асортименту товарів. У спеціалізованій торгівлі переважають такі моделі асортиментних змін:

- централізована модель – асортиментна політика розробляється центральним органом управління мережею підприємств. Така модель характерна для мереж крупноформатних вітчизняних підприємств торгівлі типу «Сільпо», «АТБ», «Епіцентр», «Фокстрот», «Ельдорадо» та інших загальнонаціональних мереж;

- децентралізована модель – кожний оператор ринку виходячи з реальних умов розробляє і реалізує власну асортиментну політику, спираючись за зазначені вище принципи. Така модель характерна для невеликих мереж і автономних підприємств;

- змішана модель – характерна для процесу інтернаціоналізації торгівлі, тобто функціонування крупних зарубіжних торговельних компаній (Metro, Auchan, Tesco, Wall-Mart, Carefour, Bedronka та ін.), які в Україні розробляють і дотримуються чітко власної асортиментної політики. Водночас вони дозволяють внести корективи в асортиментну політику з урахуванням особливостей економіки країни розміщення, при цьому сутність і характер основної моделі зберігаються.

У межах зазначених моделей асортиментна політика базується на трьох підходах:

1. Диверсифікація асортименту товарів шляхом його звуження і поглиблення в межах однієї товарної групи або підгрупи для задоволення попиту специфічного контингенту покупців.

2. Диверсифікація асортименту товарів шляхом його розширення та

якісного оновлення шляхом засвоєння суміжної групи товарів, а також поповнення його за рахунок нових товарів у межах наявної спеціалізації.

3. Вертикальна диверсифікація, тобто випуск власного бренду або замовлення брендів товарів у межах спеціалізації роздрібного підприємства.

Крім того, існують різні підходи категорійної спеціалізації як за рахунок горизонтальної, так і вертикальної диверсифікації діяльності підприємства.

Таким чином, асортиментна політика містить елементи і складники блок-структури (рис. 1).

Асортиментна політика переслідує тактичні і стратегічні цілі, тому її можна вважати багатоцільовою категорією. При цьому кінцева мета асортиментної політики полягає у максимальному задоволенні попиту різних контингентів споживачів і забезпеченні високого рівня соціально-економічної ефективності функціонування роздрібних підприємств.

Аналізуючи різноманіття завдань, які висуває асортиментна політика, і узагальнюючи їх, можна сформулювати найбільш важливі, тобто ключові:

- вивчення тенденцій розвитку ринку, його кон’юнктури, визначення перспективних змін, тобто розроблення надійних прогнозів розвитку;

- аналіз сфери споживання, обстеження потреб споживачів, їх купівельної спроможності, прогнозування поведінки покупців;

- аналіз джерел товарних ресурсів і конкретних поставальників, їх можливостей формування асортименту на замовлення торгівлі;

- вивчення структурних змін асортименту товарів, нових товарів, принципово нових (що не мають аналогів) товарів, брендів товарів;

- оптимізація асортименту за основними параметрами, якісне його оновлення і диверсифікація;

- фінансово-економічні наслідки перегляду диференціації, структуризації, диверсифікації та оптимізації асортименту;

- реклама, активізація продажу, інтенсивне проведення акцій;

- вивчення конкурентів, їх конкурентних позицій та конкурентного потенціалу.

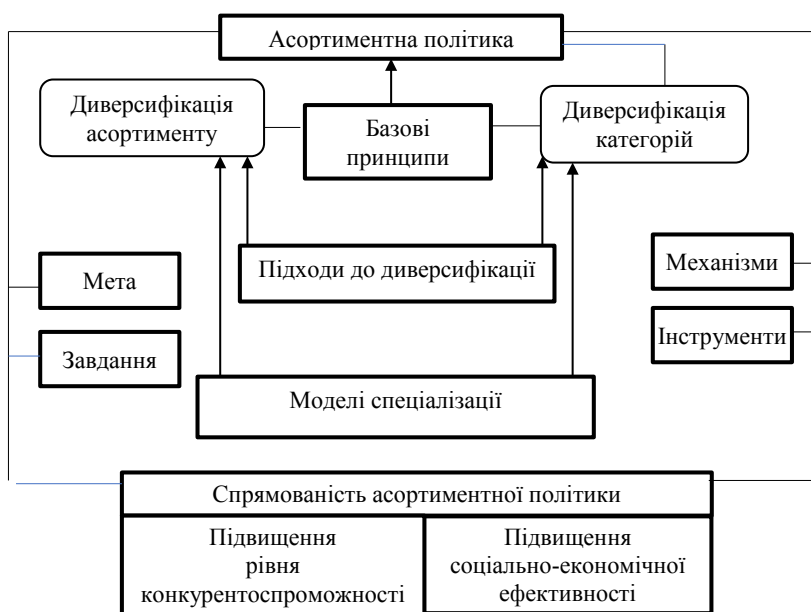


Рис. 1. Складові елементи політики торговельних підприємств

У переліку завдань асортиментної політики важливе місце займає оптимізація асортименту, критерієм якої є задоволення потреб споживачів за всіма параметрами і характеристиками товару, а також забезпечення прибутковості.

Вихідним моментом оптимізації асортименту є вибір моделі спеціалізації, тоді як розширення асортименту відбувається за рахунок добавлення найменувань товарів даної групи, а також нових товарів. Тим самим підприємства досягають широти і повноти асортименту.

Вибір товарів для розширення асортименту слід здійснити так, щоб замінити неходові товари та ті, на яких знижується попит. Важливо зауважити, що здійснення цього процесу вимагає врахування низки чинників: торговельної площі, цінового діапазону, оборотності, прибутковості й ефективності товару та асортименту в цілому.

Торговельна площа спеціалізованого магазину, як правило, невелика: в сегменті продтоварів 67 кв. м і непродтоварів – 125 кв. м. Такі площі спроможні забезпечити ефективний мерчандайзинг за кількості асортиментних позицій у межах 700–1200 найменувань.

Насичення асортименту товарів значною мірою залежить від цінової компоненти, яка в динаміці товарообігу становить 60–65%. Із цієї причини стабілізація ціни у сфері внутрішньої торгівлі стає гострою соціально-економічною проблемою. При цьому відсутня державна цінова політика, знято всі обмеження по соціально значущих товарах, спостерігається практика централізованого встановлення граничних цін на цукор, алкогольні напої, інші вироби за принципом «не нижче», що кожний раз призводить до підвищення цін.

Оскільки основна частина непродовольчих товарів – це імпорт, то курсові коливання суттєво дестабілюють ринок, ускладнюють кон'юнктуру, викликають експансію цін.

Проблеми ціноутворення стримують фінансово-економічний розвиток і функціонування торгівлі, оскільки впливають на формування доходів і прибутків підприємств торгівлі, призводять до збитковості не менше третини підприємств і низької ефективності діяльності всієї сфери спеціалізованої торгівлі, рентабель-

ність господарської діяльності якої становить -7,2%. Між тим зарубіжна практика показує, що торгівля може бути збитковою лише як рідкий виняток. Дослідження американської мережі супермаркетів Marsh показали джерело прибутковості (табл. 1).

Як видно з табл. 1, розміри націнки досить контрастні. Група «випічка і делікатеси» в середньому має націнку 38,2%, а бакалійні товари – найнижчу – 20,6%. При цьому найбільш прибутковою виявилася група «заморожені продукти» – 24,19%, що вдвічі вище, ніж бакалійні товари.

Судячи із середнього доходу на одиницю продукції і чистого прибутку витрати обігу невисокі. Тільки випічка і делікатеси показали рівень витрат 28% до обороту, всі інші групи – вдвічі менше. Цінність наведених даних полягає у тому, що вони розкривають глибинні механізми формування прибутку в межах товарної групи й окремих товарних позицій. Такі розрахунки вимагають досить складних досліджень. Більшості підприємств вони не під силу. Між тим прибутковість і оборот/оборотність лежать в основі не лише оцінки, а й формування оптимального асортименту. Таким можна вважати матричний метод АВС, який ґрунтується на законі Парето, відповідно до якого 20% елементів формують 80% результату. У нашому разі 20% товарних позицій забезпечують 80% товарообігу. Поділ товарів, відповідно до цього закону, може відбуватися в декількох варіантах у розрізі категорій.



Рис. 2. Матричний АВС-аналіз асортименту товарів

Таблиця 1

Доходність і прибутковість окремих видів і груп товарів

| Найменування товару | Розмір націнки % | Середня роздрібна ціна, амер. дол. | Середній дохід на одну людину, амер. дол. | Середній чистий прибуток за од., амер. дол. | Чистий прибуток, % |
|------------------------------|------------------|------------------------------------|---|---|--------------------|
| I. Молочні продукти | | | | | |
| Сир | 28,4 | 2,12 | 0,60 | 0,42 | 19,9 |
| | 27,6 | 1,62 | 0,45 | 0,21 | 13,0 |
| Сметана | 39,8 | 1,00 | 0,43 | 0,27 | 24,7 |
| Масло | 23,6 | 2,32 | 0,70 | 0,19 | 16,1 |
| Молоко | 28,5 | 1,74 | 0,28 | 0,26 | 14,7 |
| Йогурти | 27,2 | 0,92 | 0,49 | 0,14 | 15,2 |
| Інші молочні продукти | 30,9 | 1,22 | 0,38 | -0,09 | -7,7 |
| Разом | 27,6 | 1,54 | 0,43 | 0,24 | 15,6 |
| II. Бакалійні товари | 20,6 | 1,38 | 0,28 | 0,17 | 12,2 |
| III. Випічка і делікатеси | 38,2 | 1,44 | 0,57 | 0,14 | 9,47 |
| IV. Заморожені продукти | 33,5 | 1,76 | 0,54 | 0,43 | 24,19 |
| V. М'ясо та морські продукти | 25,0 | 2,68 | 0,67 | 0,45 | 16,78 |

Поділу товару до категорії ABC передусе глибокий аналіз продажу та його прибутковості. Такий аналіз проводиться протягом трьох-шести місяців і завершується побудовою матриці (рис. 2).

Розглянемо докладніше категорії товарів, наведених на рис. 2.

AA – ядро «зірки» асортименту забезпечують основний обсяг продажу і доходу. Ця категорія повинна бути у 100%-й наявності постійно та займати найвигідніші полки.

AB – лідери продажу разом із категорією AA забезпечують до 80% товарообігу із середнім рівнем прибутковості та формують масу прибутку за рахунок масштабу. Рівень цін – доступний.

AC – характеризуються середньопотенціальністю, головним чином, через низьку прибутковість та вимагають постійної реклами. До AC доцільно додати власні бренди для стимулювання потоків покупців.

BA – категорія характеризується середньою популярністю, але високопротабельна. Слід забезпечити високий рівень доступності покупців до товарів, стимулювати продаж, слідкувати за запасами.

BB – категорія «середняки» відповідає середній важливості як у товарообігу, так й у формуванні доходу підприємства. Як правило, до товарів цієї категорії рівень доступності невисокий. Між тим саме ця категорія є індикатором змін і тенденцій у структурі асортименту, тому вона повинна знаходитися постійно під контролем менеджменту.

BC – категорія, яка не приносить суттєвого прибутку і не забезпечує популярність підприємства. Однак ця категорія доповнює асортимент, розширює його, тому реклама і стимулювання продажу тут необхідні «періодично».

CA – товари, об'єднані у цю категорію, приносять високий дохід, але обсяги продажу невеликі. Як правило, ці товари завозяться на замовлення або належать до елітних товарів. Інтенсивної реклами такі товари не вимагають.

CB – до цієї категорії відносять товари, на які попит помітно падає, зростають запаси. Оскільки ця категорія забезпечує середні доходи, слід інтенсивно стимулювати продаж шляхом проведення різноманітних акцій.

CC – асортимент товарів характеризується як неходовий і неліквідний. Він вимагає уцінки, скорочення запасів і проведення широкомасштабних акцій.

Слід зазначити, що ABC-аналіз асортименту дає змогу ефективно управляти всіма категоріями товарів для збільшення обсягів продажу і прибутку. Проте цей метод має суттєвий недолік: він не враховує кон'юнктурні зміни на споживчому ринку, сезонні коливання продажу, не чутливий до стійкості попиту. Очевидно, що потрібен додатковий інструмент для управління асортиментом із позицій коливань попиту. Таким інструментом є XYZ-аналіз.

XYZ аналіз дає змогу аналізувати і робити корективи до асортименту в умовах дестабілізації попиту. Цей метод вимагає поділу асортименту на категорії: X – групи товарів зі стабільною величиною споживання і високими можливостями прогнозування попиту; Y – групи товарів із вираженою сезонністю споживання і середніми можливостями прогнозування попиту; Z – групи товарів, попит на які нестабільний і прогнозування попиту ускладнене.

Нестабільність попиту вимагає ефективної системи управління запасами: оптимізації їх структури, підтримання рівня запасів на рівні нормативів, наявності страхових запасів. Отже, XYZ-аналіз спрямований на управління запасами (табл. 2).

Матричні методи аналізу повноцінні в органічному поєднанні, тобто каскадному використанні, коли проводиться ABC-аналіз у послідовному поєднанні з X, Y або Z. Таке поєднання важливе для вдосконалення системи контролю й управління категорійним асортиментом. Розглянемо поєднання ABC та Y (табл. 3).

Як видно з табл. 3, група товарів із вираженою сезонністю вимагає постійного моніторингу для оперативного поновлення запасів, стабілізації асортименту і забезпечення високої доступності споживачів за рахунок кваліфікованого мерчандайзингу і цінового фактору.

Таким чином, асортиментна політика спеціалізованих підприємств торгівлі базується, головним чином, на диверсифікації асортименту товарів і ефективному його управлінні з використанням матричного аналізу та економічних моделей.

Для виявлення залежності рівня спеціалізації підприємств роздрібною торгівлю від різних чинників, у тому числі асортименту товарів, були побудовані лінійні моделі регресії.

Аналіз парних лінійних рівнянь регресії показує, що асортимент продтоварів (x5), асортимент непродтоварів (x6) мають різний вплив на рівень спеціалізації.

Таблиця 2

Вплив категорій XYZ на запаси товарів і характер контролю над їх нормалізацією

| Категорія | Запаси товарів | Структура запасів | Страхові запаси | Контроль |
|-----------|----------------------|--|-----------------|---------------|
| X | В межах нормативу | Структурна динаміка легко прогнозована | Потреба низька | Систематичний |
| Y | Наднормативні запаси | Структурна динаміка мало прогнозована | Потреба середня | Періодичний |
| Z | Суттєві коливання | Структурна динаміка не прогнозована | Потреба висока | Інтенсивний |

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Вимоги до регулювання асортименту і запасів за результатами ABC-Y-аналізу

| А | | В | | С | |
|--|--|--|--|---|--|
| AA-Y | | AB-Y | | AC-Y | |
| Постійне поповнення асортименту. Інтенсивний контроль запасів. | | Стабілізувати асортимент і рівень товарних запасів. | | Поглибити асортимент і мінімізувати запаси. | |
| BA-Y | | BB-Y | | BC-Y | |
| Забезпечити високий рівень доступності до товарів, «розбавляти» асортимент, оптимізувати запаси. | | Насичати асортимент сезонними товарами, постійно регулювати запаси. | | Доповнити асортимент товарами-«наповнювачами», утримати запаси на мінімальному рівні. | |
| CA-Y | | CB-Y | | CC-Y | |
| Інтенсифікувати завіз товарів на замовлення, збільшити запаси. | | Збалансувати асортимент товарів і запаси з попитом і потребами споживачів. | | Визначити асортимент малоліквідних товарів, стимулювати продаж і скоротити запаси. | |

$$\tilde{x}_1 = 74,03830 - 0,34266 \cdot x_2 + 0,02444 \cdot x_4 - 0,33406 \cdot x_6; \quad (1)$$

$$R^2 = 0,988628; \quad F = 347,7;$$

$$\tilde{x}_1 = 40,63176 - 0,34266 \cdot x_2 + 0,02444 \cdot x_4 + 0,33406 \cdot x_7; \quad (2)$$

$$R^2 = 0,988628; \quad F = 347,7$$

Аналіз лінійного множинного рівняння регресії (2) дає підставу стверджувати, що найбільший достатній вплив на рівень спеціалізації x_1 , має частка в асортименті непродтоварів x_7 ($v_7 = 0,33406$), значно менший вплив на x_1 має роздрібний товарообіг x_4 ($v_4 = 0,02444$) і від'ємний вплив на рівень спеціалізації x_1 має загальна кількість магазинів x_2 ($v_2 = -0,34266$).

Висновки. Отже, у статті здійснено аналіз асортиментної політики спеціалізованих підприємств як ключового інструменту товарної диференціації. Визначено, що дана політика не узгоджена в поглядах і позиція з комерційними, маркетинговими, фінансово-економічними і логістичними службами реалізується фрагментарно, без належного програмного забезпечення, а тому на практиці вона малоефективна. Для аналізу соціальних, економічних, комерційних, технологічних, організаційних аспектів асортиментної політики нами використано ABC- та XYZ-аналіз. У подальших дослідженнях плануємо здійснити аналіз потенціалу спеціалізованої торгівлі та ефективності його використання.

Список використаних джерел:

1. Апопій В.В. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: монографія; за ред. В.В. Апопія та ін. К.: Академвидав, 2012. 424 с.
2. Бакунов О.О., Распопова В.А. Роздрібні торговельні мережі: стратегії розвитку: монографія; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України; Донецький нац. ун-т екон. і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Донецьк: Ноулджд, 2012. 184 с.
3. Торговая политика: монография / О.А. Бурбело, А.К. Евтушенко, Т.В. Малаева, И.В. Заблодская. Донецк: ДонГУУ, 2006. 354 с.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. Геєця. К.: Фенікс, 2003. 1008 с.
5. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку: монографія / І.М. Копич, О.О. Нестуля та ін.; за ред. В.В. Апопія, П.Ю. Балабана. Львів: Новий світ – 2000, 2014. 565 с.
6. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 327 с.
7. Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України: монографія / Л.В. Дейнеко, Т.О. Осташко, В.О. Точилін та ін.; Інст-т екон. та прогноз. НАН України. К., 2013. 392 с.
8. GfK Purchasing Power Europe 2016. URL: <http://www.gfk.com/insights/press-release/pp-europe/>.
9. Гуштан Т.В. Сутність управління асортиментом в діяльності торговельного підприємства. Формування ринкових відносин в Україні; наук. ред. І.Г. Манцуров. 2016. Вип. 9(184). С. 91–94.

Анотація. В статті розглянуті асортиментна політика спеціалізованих підприємств розничної торгівлі і моделі асортиментних змін. Сформульовані складові елементи політики торговельних підприємств. Досліджено доходність і прибутковість окремих видів і груп товарів. Проведено матричний ABC-аналіз асортименту товарів і визначено вплив категорій XYZ на запаси товарів і характер контролю над їх нормалізацією. Розкриті вимоги щодо регулювання асортименту і запасів по результатам ABC-Y-аналізу.

Ключевые слова: торговельні підприємства, асортиментна диференціація, асортиментна політика, категорійна спеціалізація, ABC-аналіз асортименту товарів, товарні запаси, оптимізація асортименту, насичення асортименту, категорії XYZ, ABC-Y-аналіз.

Summary. The paper describes the product assortment policy of specialized trade enterprises in the retail industry and the models of an assortment change. Main components of the assortment policy of trade enterprises are outlined. One of the paragraphs investigates the profitability of some product types and groups. The next section provides the results of the matrix ABC-analysis dedicated to an assortment policy. The author presented the requirements for assortment and inventories regulation based on the outcome of ABC-Y-analysis.

Key words: trade enterprises, assortment diversification, assortment policy, specialization by categories, ABC-analysis of assortment, inventories, assortment optimization, assortment saturation, XYZ categories, ABC-Y-analysis.

Денисов О. Є.
кандидат економічних наук, докторант,
Університет економіки та права «КРОК» (м. Київ)

Denysov O. Ye.
Candidate of Economic Sciences, Doctoral
University of Economics and Law «KROK», Kyiv

ОСНОВНІ МЕТОДИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ

THE BASIC METHODS OF THE INDUSTRY ECONOMIC SECURITY ENSURING MECHANISM

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до формування механізмів забезпечення економічної безпеки, що визначають засоби, які застосовуються в управлінській діяльності із забезпечення економічної безпеки галузі. Методи розкривають засоби, що застосовуються для забезпечення економічної безпеки, та визначають, як саме здійснюється це забезпечення. Основними групами методів, що застосовуються для забезпечення економічної безпеки галузі, є інституційні, організаційно-розпорядчі, адміністративні методи; економічні; нормативно-правові методи; технічно-спеціальні методи; маркетингові методи; соціально-психологічні; ідеологічні методи; методи управління розвитком.

Ключові слова: економічна безпека, методи, галузь, механізм, рівень економічної безпеки.

Постановка проблеми. Методи забезпечення економічної безпеки галузі мають безпосередній зв'язок із напрямками забезпечення економічної безпеки галузі, що поділяються на дві основні групи: спрямовані на безпеку процесу інтеграції та спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних галузеворуючих підприємств. При цьому вони виступають як методами прямої дії і стосуються безпосередньо в процесі забезпечення економічної безпеки, так і заходами (напрямами) загальної дії, що впливають на галузь, підвищуючи її стійкість, конкурентоспроможність, техніко-технологічний стан, фінансово-економічні показники, рівень регулювання, державної підтримки та інституційного забезпечення, і, таким чином, через підвищення рівня ефективності функціонування галузі впливають на стан його економічної безпеки, зміцнюючи та підвищуючи його.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ механізму забезпечення економічної безпеки галузі зробили провідні вітчизняні вчені: Є.І. Овчаренко, О.В. Рудковський, А.І. Пономаренко, Н.Ю. Юрків, О. Кальмук, О.Б. Коротич, О.М. Кравченко, О. Федорчак, В.П. Приходько та ін. Але поза їхньою увагою залишаються питання визначення засобів, які застосовуються в управлінській діяльності, із забезпечення економічної безпеки галузі.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів до забезпечення економічної безпеки галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними групами методів, що застосовуються для забезпечення економічної безпеки галузі, є інституційні, організаційно-розпорядчі, адміністративні методи; економічні; нормативно-правові методи; технічно-спеціальні методи; маркетингові методи; соціально-психологічні; ідеологічні методи; методи управління розвитком.

Оскільки галузь є складною динамічною системою, що не має усталеної структури та функціонує на рівні впливу внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків, забезпечення її

економічної безпеки потребує застосування сукупності інституційних, організаційно-розпорядчих, адміністративних методів, що мають відповідати таким критеріям, як адекватність, своєчасність, реагування на загрози зовнішнього та внутрішнього середовища у забезпеченні економічної безпеки; мати високий рівень гнучкості управління, відображати практичну реалізацію стратегічних, тактичних заходів та оперативних дій із забезпечення економічної безпеки, мати високу ефективність реалізації прийнятих дій, відповідати діючим нормам вітчизняного та міжнародного законодавства, тобто діяти в наявному нормативно-правовому полі та стимулювати зацікавленість усіх відповідальних осіб у забезпеченні високого рівня економічної безпеки галузі. Інституційні, організаційно-розпорядчі, адміністративні методи розробляються та реалізуються на різних рівнях забезпечення економічної безпеки: рівні держави, рівні галузі та рівні окремих підприємств галузей із застосуванням функціонального підходу, що дає змогу забезпечувати економічну безпеку галузі через взаємодію та взаємовплив складників економічної безпеки (фінансового, інноваційного, інвестиційного, кадрового, ринкового, технологічного і т. д.) на різних рівнях економічної безпеки та, відповідно до системного підходу, одночасно підвищуючи рівень кожного функціонального складника як елементу системи та всієї системи через підвищення рівня економічної безпеки галузі внаслідок підвищення рівня економічної безпеки кожного з її елементів.

Застосування структурного підходу до дослідження та формування методів забезпечення економічної безпеки дає змогу структурувати та розподілити методи за напрямами та рівнями управління.

Інституційні, організаційно-розпорядчі, адміністративні методи передбачають реалізацію основних функцій управління: ініціації, планування організації, координації, мотивації та контролю, причому реалізація цих функцій відбувається на кожному з рівнів їх застосування [1].

Так, за напрямками управління економічною безпекою вони розподіляються на методи інституційного управління, організаційного управління, інфраструктурного

управління, управління інформацією управління інноваційною безпекою, управління виробничою безпекою та управління розвитком.

На рівні держави інституційні методи відображають дії законодавчої та виконавчої влади, державних органів для забезпечення стабільності та економічного розвитку вітчизняної економіки та їх провідних галузей, наслідком яких є підвищення рівня економічної безпеки, дії у напрямі міжнародного співробітництва, реалізації заходів цілеспрямованої державної політики, спрямованої на інтеграцію країни в міжнародне співтовариство та розвиток економічного, інноваційного, суспільного потенціалу країни на міжнародній арені, сприяння заходам із боротьби з тінговою економікою, злочинністю, корупцією, створенню та впровадженню нових механізмів стимулювання бізнесу та реалізації дій, що безпосередньо пов'язані із забезпеченням економічної безпеки галузі, розробленню та прийняттю державних концепцій та стратегії забезпечення економічної безпеки галузей та ін.

На рівні галузі дієвими засобами реалізації інституційних методів є формування та розвиток галузевих об'єднань: галузевих спілок, союзів, бізнес-асоціацій, діяльність яких полягає в об'єднанні підприємств галузі для досягнення спільних економічних інтересів та об'єднанні зусиль у забезпеченні розвитку підприємств галузі та їх економічної безпеки.

На рівні кожного підприємства інституційні методи реалізуються через формування чи внесення необхідних змін до установчих документів підприємства колективного договору із визначенням засад формування забезпечення економічної безпеки та через розроблення та прийняття концепції та стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства [2].

Організаційні методи на рівні держави реалізуються через розроблення та введення в дію державних програм створення в межах галузей потужних об'єднань підприємств та промислових союзів, упровадження державної політики із подальшої кластеризації економіки. На рівні галузі засобами їх реалізації є ініціювання та створення при галузевих спілках, союзах чи бізнес-асоціаціях галузевих рад із забезпечення економічної безпеки як головного керуючого органу в управлінні економічною безпекою галузі та департаменту чи служби із забезпечення економічної безпеки. До організаційних заходів належать налагодження взаємозв'язку та взаємодії служби економічної безпеки галузі та між службами економічної безпеки підприємств та у їх взаємодії із суб'єктами економічної безпеки зовнішнього середовища. На рівні підприємств організаційні методи реалізуються через створення та функціонування на підприємствах власних організаційних функціональних структур, що відповідають за забезпечення економічної безпеки підприємства.

Процеси впливу на економіку та їх ефективна реалізація здійснюються із застосуванням методів управління інфраструктурою, що на державному рівні складається із розбудови транспортної, соціальної, логістичної інфраструктури країни, систем та комунікацій, що сприятимуть процесу інтеграції економіки країни та забезпеченню безпеки процесу інтеграції. На рівні галузі засобами реалізації даних методів виступають розбудова інфраструктури функціонування галузі, що сприятиме ефективному розвитку галузі, та інфраструктура забезпечення економічної безпеки галузі, що поєднує самі підприємства, недержавні та державні органи та структури забезпечення економічної безпеки. На рівні підприємств це розбудова виробничої, обслуговуючої, соціальної інфраструктури, комунікацій, систем та мереж, безпека комунікацій, засобів

зв'язку, засобів інформаційного обміну та забезпечення, процесу інформаційно-аналітичного забезпечення на підприємстві та впровадження послідовної комунікаційної політики підприємства [3].

Адміністративні організаційно-розпорядчі методи в управлінні інформацією на державному рівні здійснюються через реалізацію державної політики управління та захисту інформації, на рівні галузі їх реалізація відбувається через розроблення та впровадження галузевих програм захисту інформації, інформаційних ресурсів, програмного забезпечення, технологій, що застосовуються, технічними, аналітичними, програмними методами, засобами та інструментами; ті ж засоби доцільно застосовувати на рівні кожного окремого підприємства галузі для забезпечення інформаційної безпеки; підприємствам доцільно вживати заходи із захисту комерційної таємниці, моніторинг стану та рівня ринкових показників та технічні засоби захисту інформації, баз даних та інформаційних ресурсів.

Адміністративні методи в управлінні інноваціями на рівні держави реалізують через планомірне здійснення державної інноваційної політики, спрямованої на прогресивний інноваційний розвиток галузі та підприємств, що їх формують, та забезпечення безпеки процесу інноваційного розвитку. На рівні галузі управління інноваціями полягає у розроблення та реалізації галузевих програм інноваційного розвитку та спільної реалізації підприємствами галузі масштабних інноваційно-інвестиційних проектів. На рівні підприємства інструментами інноваційного розвитку виступають окремі проекти, розроблення та реалізація яких несе в собі значні загрози та дії як стабілізуючих, так і дестабілізуючих чинників, і потребує реалізації програм забезпечення економічної безпеки підприємств у процесі здійснення інноваційної діяльності [4].

Організаційно-розпорядчі методи в управлінні виробництвом на рівні держави можуть бути реалізованими через здійснення планомірної державної промислової політики, спрямованої на оздоровлення промисловості та сприяння її ефективному розвитку. На рівні галузі засобами забезпечення економічної безпеки є концентрація виробництва та виробничих потужностей, спеціалізація виробництва на випуску певних видів продукції та розвиток галузевої кооперації, що дає змогу спланувати та систематизувати наявні матеріальні фінансові ресурси, акумулювати їх та просувати на розвиток галузі. Дієвим засобом забезпечення економічної безпеки, що може використовуватися на цьому рівні, є сприяння процесу сертифікації виробництв, виробничих процесів та виготовленої продукції підприємств вітчизняних галузей відповідно до міжнародних стандартів якості. Ці заходи можуть бути організованими торгово-промисловими палатами, галузевими спілками та їх функціональними підрозділами. На рівні підприємств засобами реалізації даних методів є поточні ремонти, оновлення виробничих фондів, модернізації, введення процесів автоматизації виробництва, поточних виробничих ліній та конвеєрів, упровадження сучасних технологій виробництва та систем якості процесу виробництва та виготовленої продукції, сертифікація відповідно до міжнародних стандартів якості та відповідності [5].

Економічні методи характеризуються дією непрямого впливу, використовуючи економічні інтереси та матеріальну зацікавленість, вигоду, прибуток чи економію ресурсів витрат.

Економічні методи реалізуються на державному рівні через державне фінансове регулювання, державне

фінансування програм, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки галузей, та програм розвитку галузей; ефективним засобом забезпечення економічної безпеки на цьому рівні є вдосконалення державної податкової, фінансово-кредитної політики. На рівні галузі економічні методи реалізуються через прийняття галузевих програм забезпечення економічної безпеки галузі, вдосконалення системи взаєморозрахунків між підприємствами, оптимізацію джерел фінансування програм розвитку галузі, залучення в галузь кредитних інвестиційних ресурсів, інвестування в галузь, кредитування довгострокових інвестиційно-інноваційних проектів розвитку. На рівні підприємств це: кредитування, фінансовий облік, фінансове планування, бюджетування, забезпечення економічної безпеки підприємств галузі, страхування фінансових ризиків у діяльності підприємств галузі, управління прибутком, управління витратами, контроль фінансової дисципліни та безпеки матеріальних ресурсів, моніторинг показників стану та рівня економічної безпеки [6].

Технічні спеціальні методи включають застосування спеціальних технічних засобів та інструментів для забезпечення економічної безпеки галузі. На рівні держави застосування та розвиток технічних спеціальних засобів та інструментів пов'язані з державним сприянням розвитку в країні недержавних структур із забезпеченням економічної безпеки, із технічною модернізацією державних та недержавних структур безпеки. На рівні галузі це технічне оснащення галузевої структури із забезпечення економічної безпеки галузі сучасними технічними та спеціальними засобами для їх використання підприємствами галузі. На рівні підприємства це технологічні спеціальні засоби, що використовуються в управлінні системою економічної безпеки: поліграф, аудіообладнання, системи відеоконтролю, засоби технічної перевірки приміщень, оснащення інформаційно-аналітичного підрозділу, перевірка співробітників за обліком МВС та ін. [7].

Нормативно-правові методи розробляються із застосуванням нормативного підходу до забезпечення економічної безпеки, до якого належать прийняті на державному рівні чи на рівні галузі, чи підприємства держави, чи внутрішні правові акти, які є нормативними актами, що визначають межі, в яких може функціонувати служба економічної безпеки та забезпечуватися реалізація методів, заходів, засобів у забезпеченні економічної безпеки. На рівні держави це передусім приведення законодавчих актів у сфері забезпечення економічної безпеки до міжнародних норм та стандартів, доопрацювання та прийняття необхідних для її забезпечення законодавчих актів та іншої нормативно-правової документації: постанов, указів та ін. На рівні галузі це розроблення та прийняття концепції та стратегії із забезпечення економічної безпеки галузі, програм забезпечення економічної безпеки галузі, положень про раду економічної безпеки галузі та службу економічної безпеки галузі як управлінський колегіальний орган.

На рівні підприємств це прийняття цілої низки внутрішньої нормативно-правової документації підприємства, що регламентує забезпечення його безпеки. Передусім це концепція та стратегія забезпечення економічної безпеки, накази про організацію служби з економічної безпеки та призначення її керівника, положення про службу та також документацію, що забезпечує роботу служби економічної безпеки підприємства: положення, інструкції, приписи, накази, акти та інші документи [8].

Маркетингові методи забезпечення економічної безпеки галузі розробляються та реалізуються із застосуванням маркетингового підходу: розроблення та реалізація

маркетингової стратегії галузі та підприємств, що її формують, змістом якої є підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх економічних ринках. Відповідно, основою суттю даного методу є реалізація маркетингового комплексу: товар та його якість, конкурентоспроможність, ціна, канали просування та канали збуту. Використовуючи маркетинговий підхід та забезпечуючи реалізацію даного комплексу, підприємства, що формують галузі через дослідження ринку, визначають основні фокус-групи споживачів, вивчають конкурентів на внутрішніх та зовнішніх ринках та їх продукцію, мають визначити пріоритетні напрями вдосконалення продукту, підвищення його якості та конкурентоспроможності для максимально повної відповідності очікуванням споживачів цільового сегменту як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, і, відповідно, після цього розробляти конкурентоздатну цінову політику та сформувати чи задіяти наявні канали просування та збуту продукції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, і просувати товари, супроводжуючи їх рекламною кампанією. Застосування маркетингового підходу під час формування маркетингових методів у забезпеченні економічної безпеки галузі дає змогу підвищити рівень конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, оптимізувати використання ресурсів на його виробництво та структуру виробництва, пропорційно використовуючи наявні виробничі потужності тільки визначеними, згідно з програмою маркетингу, товарами, що мають цільовий ринок збуту на внутрішньому та на зовнішньому ринках у визначеному для цього із застосуванням інформаційно-аналітичного дослідження обсязі; оптимізації виробничих технологічних систем управління: упровадження сучасних систем контролю якості, сертифікації та стандартизації. Власне, застосування маркетингового підходу дає змогу оптимізувати внутрішній потенціал підприємств галузі для забезпечення її економічної безпеки на внутрішньому та зовнішніх ринках.

На рівні держави маркетинговий підхід упроваджується через реалізацію зовнішньоекономічної та торгової політики країни, укладання міжнародних угод із торгівлі та економічного співробітництва в різних галузях економіки. На рівні галузі маркетингові методи реалізуються через розвиток торгових відділів та відділів міжнародного співробітництва галузевих спілок та торгово-промислових палат, участь підприємств галузі в міжнародних заходах: виставках, презентаціях, зустрічах. Дієвим засобом є проведення презентації вітчизняної продукції за кордоном, у межах міжнародних заходів або як окрема економічна та суспільна подія. На рівні підприємства найбільш дієвими засобами реалізації є підвищення рівня конкурентоспроможності продукції галузей, її відповідність потребам та запитам ринку за рівнем якості та сучасними міжнародними нормами та вимогами. Дієвим інструментом даного методу є розроблення та реалізація програм маркетингу [9].

Соціально-психологічні методи впливають на соціально-психологічні мотиви поведінки, базуються на особливостях функціонування людської психіки та включають широкий спектр засобів групової динаміки, соціального орієнтування та регулювання, управління конфліктами. На рівні держави вони є засобами реалізації соціально-економічної політики держави, спрямованої на підвищення рівня економічного життя населення, політики підтримки особистісного та кадрового розвитку, рівня освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення розвитку культури. Засобом стимулювання росту внутрішнього ринку є

підтримка та розвиток у країні підприємництва та малих підприємств як суспільного класу нової соціально-психологічної якості використання його потенціалу та бажання працювати в економічній системі своєї країни. На рівні галузі соціально-психологічні методи проявляються через розроблення та реалізацію спільних економічних, соціальних, культурних заходів засобами галузі для консолідації соціально-психологічного зв'язку між суспільством як споживачами, конкурентами, ринком, галуззю та її підприємствами. Дані методи реалізуються засобами спонсорської допомоги підтримки спільної реалізації та фінансування соціальних суспільних освітніх проєктів, вони значно підвищують довіру соціуму як суспільства та споживачів внутрішнього ринку до підприємства та його продукції, працюють на економічну стабільність та імідж галузі і спрямовані на підвищення рівня соціальної безпеки в суспільстві і кадрової безпеки галузі.

Застосування даних методів на рівні підприємств спрямоване на нормалізацію морально-психологічного мікроклімату на підприємствах, формування загального відношення до діяльності підприємства, його продукції, підвищення рівня соціальної, особистісної, матеріальної та моральної відповідальності працівників за результати своєї роботи, роботу з персоналом, підвищення відповідальності та соціальної мотивації праці, розвиток особистості та навчання, мотивацію керівників, їх зацікавленість у результатах спільної праці та забезпечення економічної безпеки підприємства. Таким чином, здійснюється управління поведінкою працівників та стосунками в колективі та вирішуються завдання управління кадровими ресурсами та їх безпекою, що стоять перед службою економічної безпеки підприємства. Дані методи розкривають шляхи протидії внутрішнім та зовнішнім дестабілізуючим чинникам та мають сприяти підвищенню соціальної відповідальності, трудової та фінансової дисципліни, матеріальної відповідальності та підвищують ефективність протидії наявним та потенційним загрозам. Реалізація даного методу передбачає застосування поведінкового наукового підходу до забезпечення економічної безпеки галузі оскільки дає змогу сформулювати методи та засоби механізму забезпечення економічної безпеки галузі із застосуванням засобів моделювання соціального та психологічного розвитку ситуації та поведінки людини як особи та працівника в забезпеченні економічної безпеки галузі за рахунок застосування методів морально-психологічного впливу та морально психологічної мотивації працівників і зовнішніх та внутрішніх контрагентів галузі, що є вкрай важливим для стратегічного тактичного планування та ситуаційного управління реалізацією стратегії забезпечення економічної безпеки галузі.

Ідеологічні методи, як і соціально-психологічні, розробляються на основі застосування поведінкового підходу та мотивації, проте їх мотивуючою основою є використання «генетичного коду нації», національної генетичної свідомості, культури, релігії, що є основою формування свідомості та поведінки особистостей. Ці методи використовують засоби, спрямовані на формування та звернення до людини-індивідууму не як до кадрового ресурсу, а як до особистості й її свідомості та підсвідомості. Формування ідеології в мотивації має давні корені та генетичну основу і також успішно може застосовуватися в забезпеченні економічної безпеки. На рівні держави застосування даного методу пов'язане з реалізацією державних програм культурного, національного розвитку, розвитку національної ідеї та політики захисту вітчизняного товаровиробника, впровадження освітніх програм підвищення рівня культурного, соціального розвитку, соціальної та національ-

ної свідомості, гідності, вільного європейського вибору. На рівні галузі це масове просування національної ідеї та ідеології підтримки вітчизняного виробництва. Найбільш успішними з таких є кампанії «Купуй українське», «Ми – єдина країна». За дотримання якості виробництва продукції та їх характеристик реалізація таких кампаній здатна акумулювати та стимулювати внутрішній ринок та сприяти внутрішній конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників. На рівні підприємств галузі це застосування національної ідеології та ідеї у формуванні виробничої та маркетингової програм підприємства, що включає розроблення товару, його пакування, маркування, логотип, рекламну кампанію, канали просування та стимулювання збуту на внутрішньому та зовнішніх ринках. Засобом реалізації цього методу є підвищення рівня кадрової свідомості, самооцінки персоналу, його особистісний ріст, підвищення самооцінки та особистої та суспільної відповідальності [10].

Наступна група – методи управління розвитком. Ця група методів передбачає забезпечення економічної безпеки за рахунок використання провідних у світі сучасних наукових та емпіричних методів, спрямованих на забезпечення перспективного довготривалого зростання підприємства, його ефективності та конкурентоспроможності.

На рівні держави ці методи реалізуються засобами державних програм розвитку галузей, управління якістю, підвищення конкурентоспроможності. На рівні галузі вони реалізуються через співпрацю галузевих спілок, союзів та бізнес-асоціацій із науково-дослідними інститутами, фахівцями, науковцями, що розробляли сучасні методи управління розвитком, галузевими структурами інших країн та налагодження науково-технологічного співробітництва.

Основним рівнем реалізації методів управління розвитком є рівень підприємства, адже управління розвитком формується через впровадження програм розвитку та підвищення ефективності. Засобами реалізації методів управління розвитком є: розроблення та реалізація інноваційно-інвестиційних проєктів; розроблення та впровадження сучасних бізнес-процесів управління виробничими потужностями підприємств галузі; впровадження систем контролю якості та технологічного процесу і продукції; сертифікація продукції та процесу її виробництва відповідно до міжнародних стандартів. Управління розвитком передбачає широкий спектр сучасних провідних методів: управління ефективністю організації (CPM, BPM, EPM) як комплексу управлінських процесів та методу найбільш оптимального використання ресурсів.

Дані методи включають: концепцію управління ефективністю (Value –Based Management) як управління, спрямованого на створення вартості; метод «шість сигм» (Six sigma) як один із методів управління процесами, заснованих на проведенні статистичної оцінки якості процесів методології управління процесам DMAIC; впровадження міжнародних стандартів якості ISO; розбудову бізнес-процесів на основі методології IDEF-0, що є базовим напрямом управління розвитком у забезпеченні економічної безпеки галузі та напрямом розбудови бізнес-процесів управління; розроблення та впровадження на підприємствах галузі TQM системи загального управління якістю; управлінські методи, а також методи управління розвитком: організаційне проектування, модернізація, реструктуризація, реінжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг [11].

Застосування методів управління розвитком дає змогу підвищити рівень конкурентоспроможності й якості продукції та підприємств галузі, акумулювати ресурси, опти-

мізувати ресурси підприємства та розбудувати техніко-технологічні процеси, систему забезпечення економічної безпеки підприємств галузі.

Висновки. Методи розкривають засоби, що застосовуються для забезпечення економічної безпеки, та визначають, як саме здійснюється дане забезпечення.

Основними групами методів, що застосуються для забезпечення економічної безпеки галузі, є інституційні, організаційно-розпорядчі, адміністративні методи; економічні; нормативно-правові методи; технічно-спеціальні методи; маркетингові методи; соціально-психологічні; ідеологічні методи; методи управління розвитком.

Список використаних джерел:

1. Овчаренко Є.І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання: монографія. Лисичанськ: ПромЕнерго, 2015. 483 с.
2. Рудковський О.В. Структура системи економічної безпеки підприємства. Вісник Національного транспортного університету. 2014. № 29(2). С. 93–99.
3. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности: монография. М.: Спутник+, 2003. 220 с.
4. Пономаренко А.І. Система економічної безпеки фірми. Шлях України до економічної безпеки: матер. наук.-практ. конф. (Харків, 14 квітня 2006 р.). Харків, 2006. 302 с.
5. Юрків Н.Ю. Забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. Київ, 2013. 37 с.
6. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Ин-т нов. экономики, 2001. 1088 с.
7. Кальмук О. Механізми забезпечення економічної безпеки України. Схід. 2011. № 2(109). С. 40–42.
8. Коротич О.Б. Класифікація та зміст механізмів управління державою. Актуальні проблеми державного управління. 2006. Вип. 2(26). С. 122–128.
9. Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління». Державне управління: удосконалення та розвиток. 2009. № 3. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=56>.
10. Федорчак О. Класифікація механізмів державного управління. Демократичнее врядування. 2008. Вип. 1. С. 11.
11. Приходько В.П. Механізм державного регулювання та управління економічною безпекою. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 15. С. 6–8.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к формированию механизмов обеспечения экономической безопасности, определяющие средства, которые применяются в управленческой деятельности по обеспечению экономической безопасности отрасли. Методы раскрывают средства, применяемые для обеспечения экономической безопасности, и определяют, как осуществляется это обеспечение. Основными группами методов для обеспечения экономической безопасности отрасли являются институциональные, организационно-распорядительные, административные методы; экономические; нормативно-правовые методы; технически-специальные методы; маркетинговые методы; социально-психологические; идеологические методы; методы управления развитием.

Ключевые слова: экономическая безопасность, методы, отрасль, механизм, уровень экономической безопасности.

Summary. The paper considers the scientific and methodical approaches to the formation of mechanisms for providing economic security, which determine the means used in the management activities to ensure the economic security of the industry. The methods reveal the means used to ensure economic security and determine how this security is implemented. The main groups of methods used to ensure the economic security of the industry are institutional, organizational and administrative; economic; regulatory; technical; marketing; socio-psychological; ideological; and development management methods.

Key words: economic safety, methods, industry, mechanism, level of economic security.

Духновська Л. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій
Павлов В. С.
магістр
Національного університету харчових технологій

Duchnovskaya L. M.
Ph.D., associate professor,
assistant professor of Accounting and Audit
National University of Food Technologies
Pavlov V. S.
Master of Accounting and Audit Department
Nation university of Food Technologies

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ

PROFITABILITY OF AN ENTERPRISE: THE ESSENCE AND EFFICIENCY OF MANAGEMENT

Анотація. У статті розглянуто сутність понять «прибуток» та «прибутковість». Визначено механізм формування прибутку. Проаналізовано фінансові результати підприємств України. Розглянуто етапи, аналітичні та облікові аспекти управління прибутком підприємства. Визначено методи збільшення рентабельності.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, рентабельність, управління, фінансовий результат.

Постановка проблеми. Нині вітчизняні підприємства знаходяться у ситуації, коли на тлі складної політичної обстановки в країні спостерігаються негативні тенденції в економіці: спад ділової активності, зниження рівня конкурентоспроможності, скорочення обсягів інвестицій та зниження інвестиційної привабливості підприємств, погіршення фінансового стану. Результатом впливу сукупності негативних факторів є зниження рівня прибутковості підприємств, отримання збитку або взагалі припинення діяльності.

При цьому на рівні держави зменшується обсяг доходної частини бюджету за рахунок зменшення податкових надходжень, у результаті скорочується й рівень видатків. Прибуткова діяльність підприємств має не лише економічне, а й соціальне значення як у масштабах окремо взятого підприємства, так і держави у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження прибутковості присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених: І.О. Бланка, В.О. Бовсуновської, В.І. Куцик, О.В. Мелень, М.Ф. Огійчука, О.В. Павловської, М.С. Палюха, О.П. Скирпан, А.В. Череп та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійний науковий інтерес до проблем прибутковості підприємств, досі залишається дискусійним сутність поняття «прибутковість», потребує уточнення механізм забезпечення прибутковості вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «прибутковість», механізму її забезпечення та обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат діяльності будь-якого суб'єкта економіки дуже важливий для власника, для найманих працівників і для держави у цілому. Отримання підприємством позитивного фінансового результату створює для нього мож-

ливості оновлювати матеріально-технічну базу, фінансувати за рахунок власних коштів інвестиційні проекти, розширювати види економічної діяльності, реалізовувати соціальні програми для співробітників тощо. Позитивний фінансовий результат – запорука стабільності та фінансової незалежності підприємства.

Оцінкою фінансового результату діяльності підприємства є його прибутковість.

М.Ф. Огійчук визначає прибутковість як вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Науковець виділяє основну особливість цих систем – вартісне вираження засобів (видатків, витрат), що використовуються для досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (одержання прибутку). Отже, науковець визначає прибутковість відношенням результату (ефекту) до витрат [2, с. 37].

Із його думкою погоджується і О.В. Мелень, яка вважає, що прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування [6, с. 124].

На нашу думку, з усіма вищенаведеними формулюваннями слід погодитися, адже прибутковість підприємства характеризується двома показниками. Абсолютним показником прибутковості є сума прибутку, а відносним показником – рівень рентабельності.

Економічною категорією, яка найбільш повно відображає фінансову здатність підприємства до розширеного відтворення, є прибуток. Можливості підприємства для розвитку та розширення діяльності прямо пропорційно залежать від розміру отриманого прибутку.

Формування прибутку підприємства залежить від ефективності господарювання, видів економічної діяльності, галузі економіки, законодавчо прописаних умов ведення фінансового, управлінського та податкового обліку.

Для більш повного розуміння сутності категорії «прибуток» розглянемо різні підходи до визначення поняття. Так, у класичному розумінні прибуток є різницею між ціною товару та затратами на його виробництво, тобто собівартістю. Цей показник є характеристикою якості господарювання підприємства.

С.Н. Івашковський зауважує, що сучасні економісти трактують прибуток як винагороду за виконання функції підприємця, тобто як дохід від фактору підприємництва [1, с. 484].

Із цією думкою важко погодитися, адже за несприятливих умов підприємств такої винагороди не отримає, хоча функції підприємця ним виконуватися будуть.

А.В. Череп трактує сутність поняття так: «Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва і реалізованого у сфері обертання, що безпосередньо одержує підприємство» [3, с. 113].

Думка щодо сутності поняття «прибуток» Л.М. Чернелевського та О.В. Овдій схожа з думкою О.П. Скірпан та М.С. Палюх. Так, вони вважають, що прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [5, с. 58, 60; 4, с. 318].

Це ж трактування зустрічається і в НП(С)БО, яке також визначає сутність поняття прибутку як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [7].

Отже, прибуток – це якісний показник, в якому відображаються всі якісні сторони функціонування підприємства та ефективність господарювання загалом.

Сума отриманого підприємством прибутку залежить від динаміки його доходів та витрат. Прибуток формується на макрорівні й є частиною створеної у процесі виробництва додаткової вартості, яка залишається після покриття виробничих витрат.

Розмір прибутку підприємства залежить від установленого порядку визначення фінансового результату, собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), загальногосподарських витрат, адміністративних витрат та витрат на збут. На кожному етапі формування прибутку – валового, від операційної діяльності, від фінансової діяльності та чистого прибутку – важливим моментом є збільшення

доходів та скорочення витрат.

Таким чином, прибуток – важливий показник, який є якісною характеристикою ефективності господарської діяльності та використання всіх наявних ресурсів.

Механізм формування прибутку підприємства має певні особливості залежно як від внутрішніх чинників підприємства, які воно вибирає на свій розсуд: виду економічної діяльності підприємства, галузі економіки, форми власності, організаційно-правової форми господарювання, так і від зовнішніх чинників: загального стану економіки, розвитку ринкових відносин тощо.

Зовнішні фактори мають значний вплив на суму прибутку, отриманого підприємством, і не залежать від його діяльності. Так, значний вплив на ефективність господарювання мають природно-географічні умови, розвиток транспортної та ринкової інфраструктури, рівень конкуренції, інфляційні процеси тощо.

До внутрішніх факторів належать: ритмічність виробництва, матеріально-технічне забезпечення виробничого процесу, асортимент та якість продукції, структура виробництва, ефективність використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, маркетингова та природоохоронна діяльність, соціальні аспекти організації праці та відпочинку персоналу.

Сьогодні в Україні дуже гостро стоїть питання забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання. Згідно з даними Державної служби статистики, у 2016 р. сума чистого прибутку підприємств України становила 29 705 млн. грн. прибутку проти 373 516 млн. грн. збитків у 2015 р. (табл. 1).

Сума прибутку, отримана всією сукупністю підприємств, що звітували, становила 396 745,1 млн. грн. Проти 2015 р. показник збільшився на 12,4%. Загальна сума збитків підприємств у 2016 р. становила 359 456 млн. грн., що вдвічі менше, ніж у 2015 р.

Частка збиткових підприємств у 2016 р. порівняно з попереднім роком збільшилася на 0,3 в. п. – до 27,0%.

Отже, трохи більше чверті українських підприємств є збитковими, що свідчить про їх неефективну діяльність і гальмує як розвиток самих підприємств, так і суспільства у цілому.

За цих умов постає питання підвищення ефективності господарювання, а саме управління процесом, завдяки якому підприємство зможе забезпечити прибуткову діяльність.

І.О. Бланк зазначає, що управління формуванням прибутку підприємства полягає у максимізації його абсолют-

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств у 2015–2016 рр., млн. грн. [9]

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|-----------|
| Чистий прибуток (збиток) підприємств | 13906,1 | 67797,9 | 35067,3 | -22839,7 | -590066,9 | -373516 | 29705 |
| абсолютний приріст, зниження | x | 53891,8 | -32730,6 | -57907 | -567227,2 | 216550,9 | 403221 |
| у % до попереднього року | x | 487,5 | 51,7 | -65,1 | 2583,5 | 63,3 | -8,0 |
| Підприємства, які одержали прибуток | | | | | | | |
| у % до загальної кількості підприємств | 57,3 | 63,5 | 63,0 | 65,0 | 65,5 | 73,3 | 73,0 |
| фінансовий результат | 155197,6 | 208896,3 | 210607,6 | 179259,6 | 202704,5 | 352980,4 | 396745,4 |
| абсолютний приріст, зниження | x | 53698,7 | 1711,3 | -31348,0 | 23444,9 | 150275,9 | 43765,0 |
| у % до попереднього року | x | 134,6 | 100,8 | 85,1 | 113,1 | 174,1 | 112,4 |
| Підприємства, які одержали збиток | | | | | | | |
| у % до загальної кількості підприємств | 42,7 | 36,5 | 37,0 | 35,0 | 34,5 | 26,7 | 27,0 |
| фінансовий результат | 141291,5 | 141098,4 | 175540,3 | 202099,3 | 792771,4 | 726496,4 | 367040,4 |
| абсолютний приріст, зниження | x | -193,1 | 34441,9 | 26559,0 | 590672,1 | -66275,0 | -359456,0 |
| у % до попереднього року | x | 99,9 | 124,4 | 115,1 | 392,3 | 91,6 | 50,5 |

ної суми шляхом ефективного використання наявного ресурсного потенціалу та пристосування до ринкової кон'юнктури; дотримання оптимального співвідношення між рівнем прибутку та рівнем ризику; збільшення ринкової вартості підприємства; підтримки рівня конкурентоспроможності у довгостроковому періоді, забезпечення ліквідності, платоспроможності та інвестиційної привабливості [8, с. 238].

Управлінський процес формування прибутку підприємств повинен забезпечити досягнення поставленої мети та конкретних завдань управління. Він включає підготовку, оцінку, відбір і реалізацію альтернативних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку на окремо взятому підприємстві.

Функціонування системи управління прибутком можливе лише у разі забезпечення її відповідними даними, які дають можливість здійснювати постійний моніторинг процесу формування фінансового результату підприємства, проводити оцінку рівня валового та операційного прибутку, проводити аналіз впливу окремих факторів на обсяг прибутку. Точну інформацію можна отримати з даних бухгалтерського або управлінського обліку [10, с. 56].

Облік фінансових результатів підприємства ведеться на рахунках 79 «Фінансові результати» та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Рахунок 79 закривається на кінець звітного періоду (не має сальдо), тобто є номінальним. Рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» пасивний і його сальдо відображається в балансі.

На рахунку 79 «Фінансові результати» на окремих субрахунках обліковують результати основної діяльності, фінансових операцій та іншої звичайної діяльності.

Підприємства отримують прибуток не лише від реалізації продукції, а й від інших неосновних видів діяльності (це може бути здача основних засобів в оренду, комерційна діяльність на фондовому ринку, валютній біржі тощо).

Однак підприємство, яке займається виробничою діяльністю, основну частину прибутку отримує від реалізації продукції і визначає прибуток як різницю між виручкою та повною собівартістю продукції.

Отже, успішне функціонування підприємства та його фінансовий стан залежать від рівня рентабельності реалізованої продукції. На рівень рентабельності реалізованої продукції підприємства значний вплив мають успішна виробнича, постачальницька, збутова та комерційна діяльність – запорука ефективного господарювання.

Мета управління прибутком передбачає визначення шляхів найбільш ефективного формування та оптимального розподілу, які спрямовані передусім на забезпечення зростання ринкової вартості підприємств та його розвитку. Досягнення цієї мети забезпечується шляхом реалізації таких етапів, як:

- формування інформаційної бази для проведення аналізу ефективності використання прибутку підприємства;
- ретроспективний аналіз використання прибутку;
- моніторинг та аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, які мають вплив на використання прибутку;
- визначення напрямів розподілу прибутку згідно зі стратегічними та тактичними цілями;
- розроблення системи управлінських рішень щодо забезпечення ефективного та повного розподілу прибутку;
- забезпечення повного контролю над виконанням рішень щодо розподілу та використання прибутку;
- проведення коригувань окремих управлінських рішень з урахуванням стратегічних пріоритетів підприємства.

Досягти збільшення рівня прибутковості можна шляхом збільшення рівня рентабельності продукції. Основними методами збільшення рівня рентабельності продукції є:

- здійснення заходів із підвищення продуктивності праці;
- нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції шляхом зменшення витрат на її виробництво та реалізацію;
- максимальна віддача від вкладених у виробництво матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;
- здійснення ефективної цінової політики з урахуванням попиту та пропозиції на ринку;
- забезпечення грамотного підходу до побудови договірних відносин із постачальниками та покупцями;
- ефективне використання раніше отриманого прибутку.

Основна відповідальність за реалізацію цінової, договірної політики та ресурсної бази підприємства лежить на працівниках служби планування, обліку та аналізу.

Висновки. В умовах складної ситуації в державі та жорсткої конкуренції на ринку сучасним підприємствам необхідно прикласти максимум зусиль для забезпечення прибуткової діяльності, адже прибуток є головним стимулом та інструментом розвитку підприємства, забезпечення інтересів власників та найманих працівників.

Для забезпечення надходження прибутку від усіх видів діяльності необхідно здійснювати управління прибутком. Лише в разі вчасного реагування на негативні відхилення у роботі підприємства можливо отримати прибуток. До цього процесу повинні бути залучені всі служби підприємства, але пошук відхилень повинні шукати в першу чергу планово-аналітична та облікова служби.

Досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розроблення та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства та вчасного її коригування відповідно до потреб підприємства та ринку.

Список використаних джерел:

1. Івашковский С.Н. Микроэкономика: учебник. М., 1998. 484 с.
2. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. Економіка АПК. 2009. № 6. С. 31–45.
3. Череп А.В. Економічний аналіз: навчальний посібник. К.: Кондор, 2005. 160 с.
4. Скирпан О.П., Палюх М.С. Фінансовий облік: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 407 с.
5. Чернелевський Л.М., Овдій О.В. Бухгалтерський облік: курс (конспект) лекцій для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» денної та заочної форм навчання. К.: НУХТ, 2006. 61 с.
6. Мельник О.В., Холодчак Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.
7. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Бланк І.О. Управління прибутком підприємства. М.: Фінанси й статистика, 2005. 456 с.
9. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: статистичний збірник / О.М. Колпакова (відп. за випуск). К.: Держ. служба статистики України, 2017. 628 с.

10. Куцик В.І., Бовсуновська В.О. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pdf.
11. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств. Фінанси України. 2001. № 11. С. 54–62.

Анотація. В статті розглянуто сутність понять «прибуток» і «прибутковий». Визначено механізм формування прибутку. Проаналізовані фінансові результати підприємств України. Розглянуті етапи, аналітичні та бухгалтерські аспекти управління прибутком підприємства. Визначено методи збільшення рентабельності.

Ключові слова: прибуток, доходність, рентабельність, управління, фінансовий результат.

Summary. The essence of concepts of “profit” and “profitability” is considered in the article. The mechanism of profit generation is determined. Financial results of Ukrainian enterprises are analysed. The stages, analytical and accounting aspects of enterprise profit management are considered. Methods of increasing profitability are determined.

Key words: profit, profitability, profitability, management, financial result.

УДК 339.5:331.522.4:005.52/.6](100)

Слейко І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Остапів Х. П.

*магістр
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Yeleyko I. V.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Ivan Franko National University of Lviv*

Ostapiv K. P.

*Master
Ivan Franko National University of Lviv*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

COMPARATIVE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF MODELS HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Анотація. У статті розглянуто основні характеристики моделей управління людськими ресурсами, які застосовуються міжнародними компаніями. Описано їх залежність від типу організаційної структури, що застосовується міжнародними компаніями. Проаналізовано переваги та недоліки застосування окремих моделей в управлінні людськими ресурсами. Подано елементи ефективного функціонування сфери управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, організаційна структура, аутсорсинг, рекрутинг, персонал, корпоративна культура.

Постановка проблеми. Можна з упевненістю стверджувати, що вплив таких факторів, як зміна принципів функціонування міжнародної економіки, створення підприємств різних форм власності, зростання конкуренції, глобальні структурні та технологічні зміни у виробництві, його інформатизація, є причиною зростання ролі управління людськими ресурсами. Саме тому щоразу управління персоналом визнають однією з найбільш важливих сфер конкурентоздатної компанії, яка спроможна підвищити її ефективність і продуктивність функціонування.

Управління людськими ресурсами (Human Resources Management) можна розглядати у двох вимірах: загальному, коли управління людськими ресурсами розуміється

як метод управління політикою зайнятості підприємства, і конкретно як одна конкретна форма із можливих методів управління кадрами [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світових наукових колах питання управління людськими ресурсами найбільше висвітлено у працях таких відомих учених та дослідників, як М. Армстронг, Г. Десслер, Д. Ульріх, Дж. Сторі. Серед вітчизняних учених, які у своїх дослідженнях зверталися до сфери управління людськими ресурсами, слід згадати А. Азарову, О. Зайченко, О. Лесько, В. Кузнецову та ін.

Проте необхідний аналіз особливостей формування моделей управління людськими ресурсами

у взаємозв'язку з наявною організаційною структурою міжнародної компанії.

Мета статті полягає у виділенні основних характеристик моделей управління людськими ресурсами, їх порівняльному аналізі та застосуванні на прикладі міжнародних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. О. Зайченко та В. Кузнецова стверджують, що для більшості керівників та навіть економістів управління людськими ресурсами вже традиційно є неодмінно затратною сферою, а не джерелом цінності для своїх організацій, та виділяють такі необхідні якості людських ресурсів [2]:

1. Людські ресурси цінні. Високоякісні працівники забезпечують потрібними послугами та виконують безліч важливих функцій.

2. Людські ресурси рідкісні в тому сенсі, що людина з високим рівнем потрібних навичок і знань нечасто трапляється. Організація може витратити місяці на пошуки талановитого і досвідченого менеджера (керівника) або техника (лаборанта).

3. Людські ресурси не можна скопіювати. Для імітації людських ресурсів у високопродуктивного конкурента вам доведеться з'ясувати, які співробітники забезпечують перевагу й у який спосіб.

4. Людські ресурси не мають хороших заміників.

Моделі управління людськими ресурсами (HRM) охоплюють усі види діяльності людських ресурсів. Результатом ефективно сформованої моделі є компетентність і підготовленість робочої сили, яка, своєю чергою, сприяє реалізації цілей компанії.

Дж. Сторі виділив найбільш розвинені та впливові моделі управління людськими ресурсами – Мічиганську та Гарвардську, або, як частіше можна зустріти в літературі, «жорстку» та «м'яку» [3].

Мічиганська модель («жорстка») зосереджена на можливостях людських ресурсів. У цій моделі система управління людськими ресурсами і організаційна структура повинні формуватися у такий спосіб, щоб найбільше відповідати стратегії організації. Найбільша увага приділяється: відбору персоналу, оцінюванню, розвитку, системі винагород, окремо аналізуються взаємозв'язки між цими функціями. Основна мета – управляти персоналом ефективно [4]. Ця модель була першою і найбільш спро-

щеною, проте не повною, оскільки не враховувала впливу екологічних і непередбачуваних факторів на управління людськими ресурсами.

Гарвардська модель є найбільш повною у своєму тлумаченні, оскільки вона складається з шести найважливіших компонентів в управлінні людськими ресурсами, а саме: інтересів зацікавлених сторін, ситуативних чинників, вибору політики управління людськими ресурсами, результатів діяльності HR і результатів у довгостроковій перспективі.

Ситуативні фактори впливають на вибір керівництвом стратегії управління персоналом. Умовні фактори в моделі включають характеристики робочої сили, філософію управління, ринок праці, завдання, технологію та закони і соціальні цінності [5].

«М'яка» форма інтерпретації виділяє людський аспект управління, а саме комунікацію та мотивацію. Люди швидше дослухаються до потенційного лідера, ніж до менеджера. Така модель інтерпретації, як підкреслює Дж. Сторі, вважає людські ресурси цінними активами компанії, джерелом її конкурентних переваг за рахунок їх швидкої адаптації та високої кваліфікації праці. Вона передбачає залучення працівників до визначення та реалізації стратегічних цілей компанії [3].

Графічно взаємозв'язки між елементами Гарвардської моделі управління людськими ресурсами показано на рис. 1.

Необхідно згадати ще одного прихильника «м'якого» підходу до управління людськими ресурсами – Девіда Геста. Його модель фокусується на індивідуальних потребах кожного працівника, а не робочої сили загалом. Д. Гест стверджує, що основні інструменти управління людськими ресурсами прямо впливають на фінансовий результат компанії [6]. У своїй моделі Д. Гест проаналізував такі фактори: стратегію управління людськими ресурсами; практику управління людськими ресурсами; поведінкові наслідки політики управління людськими ресурсами; результати продуктивності; фінансові результати.

Модель Д. Геста належить до так званого «м'якого» підходу до управління людськими ресурсами з тієї ж причини, що й гарвардська модель, а саме через зосередженість на визначенні потреб працівників (наприклад, мотивації і розвитку) [7].

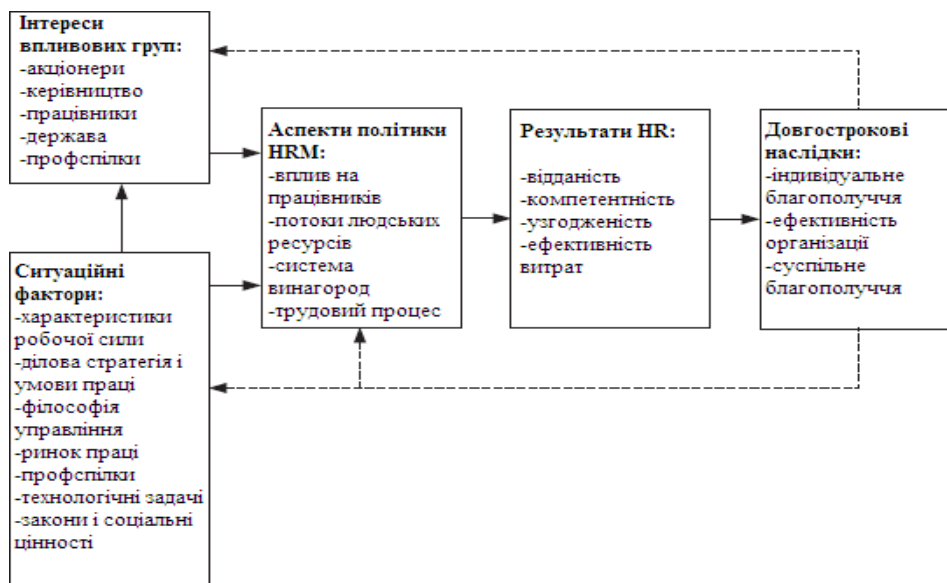


Рис. 1. Взаємозв'язки між елементами Гарвардської моделі [8]

Модель управління людськими ресурсами Девіда Ульріха була вперше опублікована у книзі Human Resource Champions у 1996 р. Д. Ульріх запропонував диференціювати модель залежно від ступеня її орієнтації на процеси чи людей, на стратегію чи операційні завдання (рис. 2). Вчений запропонував новий підхід під назвою «тринога модель» (three-legged stool), чим надихнув багато компаній на перехід від традиційної моделі HR-Generalist до моделі HR-Specialist. Новий підхід припускав диференціацію послуг у трьох напрямках [9]: сервісні центри для вирішення операційних завдань; бізнес-партнери для вирішення стратегічних завдань бізнесу; центри експертизи, що володіють технічними знаннями і навичками.

На підставі такого поділу Д. Ульріх виділив основні ролі менеджера з персоналу [9]:

- Стратегічний партнер (HR Business Partner) – управління персоналом як стратегічним ресурсом.
- Агент змін (Change Agent) – управляє трансформацією поведінки людей у зв'язку зі змінами в бізнесі й управлінні організацією.
- Фахівець з адміністрування даних (Administration Expert) – підтримує процеси, демонструє професійну експертну оцінку якості процесів.
- Захисник співробітників (Employee Advocate/Employee Champion) – управляє мотивацією персоналу, заохочує працівників до участі в нових проєктах.

На сучасному етапі такий підхід до надання HR-послуг став стандартним для багатьох великих мультинаціональних компаній (напр. Procter&Gamble).

За даними дослідницького проєкту The Next Step's HR Viewpoint, у 2012 р. 53,9% спеціалістів HR в Австралії та Новій Зеландії вказали, що працюють із використанням моделі Д. Ульріха, 81% спеціалістів HR використовують цю модель для великих компаній (зі штабом понад 1 тис. працівників) [10].

Вже в середині 90-х років всесвітньо відома компанія Procter & Gamble (P&G) представила модель Д. Ульріха на практиці. У 1998 р. в P&G запровадили спосіб централізації функцій підтримки бізнесу – Global Business Services (GBS). До того часу P&G вже володіла трьома аутсорсинговими центрами: у Коста-Ріці, Манілі і Ньюкаслі. У 1999 р. в P&G вирішили перенести частину діяльності фахівців адміністрування даних персоналу (ES) із регіону ЕМЕА HR (Європа, Близький Схід, Африка) до аутсорсингового центру в Ньюкаслі (Великобританія). Міграція основних служб була завершена тільки в 2002 р. Міграція послуг до Ньюкасла розглядалася як перший крок на шляху перетворення до сучасної HR-моделі компанії P&G. Наступним кроком став аутсорсинг працівників ES в IBM. У 2003 р. була підписана угода на 400 млн. дол. із компанією IBM тривалістю 10 років. Цей контракт було названо «трансформацією аутсорсингового бізнесу» [11]. Крім аутсорсингу послуг з управління людськими ресурсами, P&G передала послуги з управління обладнанням компанії Jones Lang La Salle, а також ІТ-сферу – компанії Hewlett Packard. Хоча ринше в P&G планували передати операції Global Business Services (GBS) (HR, ІТ, фінанси) на аутсорсинг одного постачальника, проте на ринку не знайшлося жодної компанії, яка була б готова запропонувати обслуговування усіх цих сфер [12].

Оскільки компанія розглядає рекрутинг як стратегічне значення для бізнесу, управління цим процесом повністю належить P&G.

Заздалегідь запроваджена модель Ульріха дала змогу сформуванню бази для аутсорсингу основних видів діяльності в управлінні людськими ресурсами.

Слід виділити основні переваги застосування аутсорсингу у сфері управління людськими ресурсами в компанії P&G:

- Збільшення якості надання послуг управління людськими ресурсами; зниження витрат на сферу управління людськими ресурсами шляхом трансформації процесу, інтеграції технологій, передачі досвіду.
- Поліпшення процесу прийняття рішень шляхом надання керівнику доступу до актуальної, стандартизованої і зведеної інформації про підлеглих.
- Гнучкість процесу адміністрування даних персоналу, легкість внесення змін та обробки даних.
- Шляхи і способи управління персоналом тісно пов'язані і залежать не тільки від базових принципів сформованої моделі управління людськими ресурсами, а й корпоративної культури компанії. Так, основу корпоративної культури P&G становлять [13]:
- Прагнення бути лідерами в галузі.
- Політика побудови організації «зсередини». У компанію не наймають на позицію топ-менеджера людину ззовні, навпаки, майбутніх лідерів і менеджерів середньої і вищої ланок навчають та обирають із числа власних співробітників.
- Рейтинг працівників. Визначається отриманням працівником оцінки від одного до трьох балів. У рамках кожної підгрупи оцінки розподіляються не довільно, а у строго заданих пропорціях (один бал – найвищий показник отримують близько 20% оцінюваних (top performers); три бали – від 5% до 7%; більшість отримує два бали).

Важливим елементом ефективного функціонування управління людськими ресурсами в P&G є дотримання філософії «зростання зсередини», що є стратегічним вибором P&G. Цим визначаються особливості всіх HR-процесів у компанії. Саме тому менеджери всіх ланок, навіть вищих, беруть безпосередню участь у підборі персоналу [14].

Позитивними наслідками застосування моделі Ульріха для P&G є: гнучкість моделі (приспосованість до бенчмаркінгу); глобальний зміст (модель Д. Ульріха компанії P&G включає в себе стратегічний менеджмент, трансфор-



Рис. 2. Модель Девіда Ульріха [9]

маційний менеджмент, управління інфраструктурою компанії) та передумови для аутсорсингу послуг.

Проте для моделі Д. Ульріха властиві кілька недоліків, з якими зіткнувся менеджмент компанії P&G [11]:

- Компанії доводиться часто дуже точно вираховувати змінні потреби.

- Процеси є надто складні й потребують ретельного вивчення і розуміння (наприклад, за зміни аутсорс-партнера).

- Спеціалізація формує однотипних фахівців (наприклад, той, хто рахує відпрацьовані години робітників, ймовірно, не знає особливостей посади та обов'язків даного робітника).

- Розуміння того, хто кому підзвітний, не є чітким (оскільки існує лінійний менеджер процесів і паралельно – лінійний менеджер команди).

- Проблема заміни працівників (у разі зростання плинності кадрів один спеціаліст не зможе одночасно покрити діяльність інших двох через проблему невизначеності функцій та великого обсягу інформації).

Розглянемо здійснення управління людськими ресурсами іншою міжнародною компанією у сфері готельного бізнесу – Marriott International, яка ілюструє застосування принципів моделі Д. Геста, зокрема у питанні вибору стратегії щодо зростання задоволення роботою та довіри співробітників до керівництва компанією. Підтвердженням того, що компанія Marriott International дбає про своїх співробітників, є використання політики Guarantee of Fair Treatment («Гарантія справедливого поводження»), тобто внутрішня політика – це формальний процес застосування децентралізованих засобів для швидкого і своєчасного вирішення проблем.

Так само, як і в компанії P&G, у Marriott International у 2005 р. було підписано семирічний контракт із відомою компанією аутсорсингових послуг у сфері HR Hewitt Associates, яка забезпечувала аутсорсинг бізнес-процесів, включаючи управління людськими ресурсами, виплату пільг, компенсації, рекрутинг, внутрішні переміщення, а також навчання і розвиток тоді ще 133 тис. співробітників мережі готелів Marriott [15]. Як і в P&G, у Marriott International під час відбору працівників надавався пріоритет випускникам, передбачалися програми поєднання навчання і роботи, допомагаючи молодим спеціалістам починати кар'єру в компанії [16]. У компанії вважають, що управління людськими ресурсами компанії володіє усіма необхідними інструментами, щоб навчити і «виростити» ще не зовсім підготовлених спеціалістів.

Компанія Marriott International на шляху формування власної моделі HRM ставить перед собою стратегічні цілі та завдання, а саме [17]:

- створення інноваційної політики щодо професійної підготовки працівників та успіху компанії у цілому;

- утримання талантів за допомогою жорсткого дотримання принципів рекрутингу, процесу навчання і розвитку персоналу;

- розвиток навчальних програм лідерських здібностей, таких як Voyage, на всіх етапах співпраці;

- побудову та утримання диверсифікованого складу робочої сили та наявності в неї різноманітності професійних здібностей;

- формування і розвиток ефективних каналів комунікації.

Отже, зважаючи на філософію управління та сформовану модель управління людськими ресурсами, переваги застосування моделі Д. Геста компанією Marriott International можна звести до таких основних елементів:

- Правильний підхід до процесу рекрутингу персоналу.

- Баланс негрошових чинників поряд із грошовими.

- Забезпечення сприятливого робочого середовища.

- Розвиток персоналу з перших днів роботи в компанії.

- Побудова інноваційних програм управління людськими ресурсами.

Фактор постійної комунікації, безумовно, присутній у практиці управління людськими ресурсами таких компаній, як Marriott International та P&G. У будь-який час керівники готові приймати відгуки про свою роботу, а також надавати зворотній зв'язок.

Висновки. Отже, основною метою сфери управління людськими ресурсами незалежно від тлумачення терміну є саме забезпечення успіху компанії через розвиток її працівників – людських ресурсів.

У результаті огляду застосовуваних моделей управління людськими ресурсами порівнюваними компаніями можна зробити висновок про те, що зовсім необов'язково, маючи на меті успішне функціонування сфери управління людськими ресурсами, компанія має дотримуватися однієї моделі. Більшість глобальних компаній застосовує принцип поєднання кількох моделей у процесі еволюції HR-процесів. Ефективність імплементації моделей управління людськими ресурсами більшою мірою залежить від того, наскільки така модель відповідає напрямам глобальної стратегії компанії. Треба підкреслити, що модель управління людськими ресурсами не є чимось сталим і постійним. Кожна організація використовує власні інструменти для адаптації моделі до потреб і цілей компанії. Результат імплементації чи адаптації моделі управління людськими ресурсами можна оцінити безпосередньо як за показниками ефективності роботи персоналу, так і на основі загальних фінансових результатів бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Михайлова Л. Управління персоналом. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 248 с.
2. Зайченко О., Кузнецова В. Управління людськими ресурсами. Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2015. URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/uprav_1_resurs.pdf.
3. Storey J. Human Resources Management: A Critical Text (3rd edition). Thomson Learning, 2007. URL: https://books.google.com.ua/books?id=TmsExMtSWB8C&printsec=frontcover&hl=uk&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
4. Nyamberger S. Human Resources Management: A Biblical Perspective. Uzima Publishing House, 2005. URL: https://books.google.com.ua/books?id=nj_f7OhN0d8C&pg=PA43&lpg=PA43&dq=matching+model+hrm&source=bl&ots=ASoFln2oWi&sig=RCUSDisKUOJzdbn1xJw3nYy4qhU&hl=uk&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKewjhouPxxv7SAhUjJpoKHQQ_CG4Q6AEIbTAN#v=onepage&q=matching%20model%20hrm&f=false.
5. Price A. Human Resource Management Fourth Edition. Cengage Learning EMEA, 2011. URL: https://books.google.com.ua/books?id=SuGQudHihhUC&printsec=frontcover&hl=uk&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
6. Marsden A. Handle with care. CIMA Insider, 2002. URL: http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/ci_julaug_02_p20-21.pdf.
7. Martins P. O. Strategic Human Resouce Management. B845, 2012. URL: <http://pauloliveiramartins1967.blogspot.nl/search?updated-max=2012-11-17T06:30:00-08:00&max-results=7&start=28&by-date=false>.

8. Boselie P. Covering all the bases: multi-stakeholder HR. The HR magazine. 2015. URL: <http://www.hrmagazine.co.uk/hr-most-influential/profile/covering-all-the-bases-multi-stakeholder-hr>.
9. Shah R. Taking HR Analytics Beyond Technologists. Forbes. 2015. URL: <https://www.forbes.com/sites/rawnshah/2015/04/13/taking-hr-analyticsbeyond-technologists/#63f5d0576af2>.
10. Hopkins I. HR Models in the Spotlight. Human Resources Director. 2014. URL: <https://issuu.com/keymedia/docs/hrd33/31>.
11. Josefowitz O. The Global HR delivery Model. Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE). 2008. URL: https://doc.rero.ch/record/11377/files/Travail_de_Diplome_Olivier_Josefowitz_V1_2.pdf.
12. Perez J.C. P&G awards \$3 billion outsourcing deal to HP. IDG News Service. 2003. URL: <https://www.networkworld.com/article/2341379/software/p-g-awards--3-billion-outsourcing-deal-to-hp.html>.
13. Procter & Gamble: конвейер по производству лидеров. Ward Howel Talent Equity Institute. 2010. URL: http://wardhowell.com/teinstitute/tei_exclusive_2/procter_gamble_konvejer_po_proizvodstvu_liderov/.
14. Procter & Gamble. Vault Career Library. 2008. URL: <http://www.vault.com/images/pdf/3040/354.pdf>.
15. Hewitt Associates to Provide HR Services to Marriott International. Business Wire A Berkshire Hathaway Company. 2005. URL: <http://www.businesswire.com/news/home/20050214005206/en/Hewitt-Associates-Provide-HR-Services-Marriott-International>.
16. Hinkin T.R., & Tracey J.B. (2010). What makes it so great? An analysis of human resources practices among Fortune's best companies to work for. Cornell Hospitality Quarterly. 2010. URL: <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/215/>.
17. HR:powering Marriott & competitive service edge. Inside HR. 2015. URL: <http://www.insidehr.com.au/hr-powering-marriotts-competitive-service-edge/>.

Анотация. В статье рассмотрены основные характеристики моделей управления человеческими ресурсами, которые применяются международными компаниями. Проанализирована их зависимость от типа организационной структуры, а также преимущества и недостатки применения некоторых моделей в управлении человеческими ресурсами. Выделены элементы эффективного функционирования сферы управления человеческими ресурсами в международном бизнесе.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, организационная структура, аутсорсинг, рекрутинг, персонал, корпоративная культура.

Summary. The paper discusses the main characteristics of the human resources management models used by international companies. Their dependence on the type of organization structure implemented by each of the aforementioned companies is analyzed. The advantages and disadvantages of using individual models in human resources management are also analyzed. The elements of effective human resources management in international business are highlighted.

Key words: human resources management, organizational structure, outsourcing, recruiting, personnel, corporate culture.

Жиленко К. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Zhylenko K. M.

*Ph.D., Assistant Professor
Dniprovskiy national University by Oles Honchar*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ ТНК У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

SYSTEMATIZATION AND ANALYSIS OF MODELS OF TNC'S CONDUCT IN MODERN TERMS OF GLOBALIZATION

Анотація. Виявлено відмінності напрямів діяльності транснаціональних корпорацій розвинених країн та України в умовах глобалізації економіки. Показано, що транснаціоналізація діяльності найбільших українських корпорацій – це об'єктивний процес, який одночасно є частиною більш загального явища, коли не тільки в країнах-лідерах виникають глобальні компанії. Обґрунтовано тенденцію посилення конкурентних позицій українських транснаціональних корпорацій у світовій економіці.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, корпоративні структури національної економіки, глобалізація економіки, конкурентні позиції.

Постановка проблеми. Важливою визначальною рисою становлення сучасного світового господарства є виділення такого світогосподарського суб'єкта, як ТНК. При цьому змінюється сам зміст поняття «світова економіка», яка все більше перетворюється на транснаціональну, що характеризується встановленням більш стабільних і довгострокових економічних зв'язків, ніж попередні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість сучасних авторів відводить домінуючу роль транснаціоналізації у процесі зростаючої економічної взаємозалежності країн та створення нової «геоекономічної карти світу», де поділ за країнами має другорядне значення і поступається поділу за економічними силами та інтересами [1; 2; 4–8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Порівняльний аналіз дасть змогу виявити найбільш характерні особливості транснаціоналізації корпорацій промислово розвинених країн та України. При цьому розглянемо ймовірні варіанти інтеграції української економіки в процес глобалізації.

Мета статті полягає у виявленні відмінностей напрямів діяльності транснаціональних корпорацій розвинених країн та України в умовах глобалізації економіки, формулюванні тенденції посилення конкурентних позицій українських транснаціональних корпорацій у світовій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для України процес глобалізації може відбуватися за кількома альтернативними варіантами.

По-перше, можливе залучення в українську економіку найбільших зарубіжних транснаціональних корпорацій (переважно американських, західноєвропейських, японських, азійських) за допомогою створення на території нашої країни дочірніх підрозділів (виробничих, збутових, сервісних і т. д.) або укладання різного роду угод із вітчизняними фірмами і підприємствами. У будь-якому разі, під час здійснення діяльності в українській економіці іноземні ТНК будуть орієнтуватися на досягнення корпо-

ративних цілей і реалізацію інтересів країни походження ТНК в економіці України.

Такий сценарій розвитку передбачає збільшення залежності галузей української економіки від зовнішніх чинників, зниження рівня національної безпеки, перетворення України в суб'єкт світової економіки, який повинен слідувати стратегії, яка розроблена провідними державами, і виконувати ту роль, яку визначили для України закордонні інвестори. Таким чином, неминучим є конфлікт між можливістю розвитку економіки України як самостійного суб'єкта світового господарства і необхідністю реалізації стратегії розвитку, яка нав'язана нашій країні через закордонні транснаціональні корпорації. Такий варіант розвитку подій переводить Україну до групи слаборозвинених країн, що не здатні до самостійних дій і забезпечують успішне функціонування найбільших ТНК за рахунок надання їм необхідних економічних ресурсів, ринків збуту і т. д.

По-друге, можлива ситуація, коли Україна буде стимулювати створення власних транснаціональних корпорацій як на базі наявних інтегрованих корпоративних структур у промисловості, так і на основі формування спільного підприємництва із зарубіжними компаніями. Цей варіант залучення української економіки в процес глобалізації більш бажаний, оскільки дасть змогу країні зміцнити свої позиції на міжнародному ринку товарів та послуг, а також підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Однак важливим завданням постає відмова від переважної орієнтації на видобувний сектор економіки, оскільки на сучасному етапі розвитку продуктивних сил і виробничих відносин найбільша частка прибутку створюється в процесі обробки продукції. Причому використання наукомістких технологій (електронна промисловість, фармакологічна промисловість, автомобілебудування і т. д.) порівняно з трудомісткими технологіями дає змогу досягти більш значного прибутку. Отже, економічна політика українського керівництва повинна орієнтуватися на створення транснаціональних корпорацій на базі господарських

комплексів, що склалися в найбільш передових галузях промисловості.

Проведемо порівняльний аналіз наявних українських інтегрованих корпоративних структур із зарубіжними та виявимо характер впливу і наслідки глобалізації для економіки України з метою визначення потенціалу та можливостей створення вітчизняних ТНК.

У сучасній світовій економіці транснаціональні корпорації являють собою горизонтально та (або) вертикально інтегровані компанії, що об'єднують численні підприємства по всьому світу, пов'язані між собою за допомогою внутрішнього ринку. В результаті, частина міжнародних угод є фактично внутрішньофірмовими операціями ТНК: близько 1/3 світової торгівлі товарами і послугами припадає на угоди між підрозділами ТНК і близько 70% платежів за передачу технологій є платежами дочірніх підрозділів головним компаніям. Внутрішньофірмова торгівля захищає підрозділи ТНК від міжнародної конкуренції, дає змогу уникати різноманітних торгових бар'єрів.

В економіці розвинених країн існують багатоманітні форми організаційно-господарської взаємодії корпоративних об'єднань і побудови на їх основі великих транснаціональних і національних корпорацій, як традиційних концернів на чолі з великою промисловою корпорацією, так і диверсифікованих багатогалузевих фінансово-промислових об'єднань, що сформувалися навколо банків. Розглянемо корпоративні моделі ТНК США.

В основі утворення корпоративних об'єднань США лежить американська модель корпорації з орієнтацією на

розвинену фінансову систему з широким набором різноманітних інструментів ринку капіталів. У США розвиток промислового сектора визначають близько 100 багатогалузевих корпорацій. Згідно з офіційними даними, на їхню частку припадає від 55% до 60% ВВП США. На них зайнято до 45% робочої сили; у ці корпорації спрямовується до 60% інвестицій. Кожна зі 100 провідних американських корпорацій має у своєму складі підприємства як мінімум 25 галузей, а 35 із цих ТНК працюють у 32-х галузях промислового виробництва і 10 – у понад 50-ти галузях [1].

У процесі розвитку промислові корпорації нарощували капітал переважно за допомогою здійснення нових емісій акцій. Через це була практично відсутня необхідність у залученні довгострокових позикових коштів як способи збільшення основного капіталу.

Функції банків у корпоративних об'єднаннях зводилися до акумулювання фінансів, надання короткострокових кредитів, здійсненню операцій із цінними паперами на зовнішньому ринку без безпосередньої участі в управлінні підприємствами корпорацій.

Тепер розглянемо особливості сучасних українських транснаціональних корпоративних утворень, а також національних корпорацій, які можуть стати основою для формування ТНК. Утворення в Україні транснаціональних корпорацій необхідне як умова успішної інтеграції української економіки у світове господарство як інвестора і постачальника передової продукції, а не як сировинного придатка розвинених країн. У зв'язку із цим не стільки

Таблиця 1

Рейтинг крупних нефінансових ТНК країн із перехідною економікою, 2016 р.

| Місце в рейтингу за обсягом іноземних активів | Назва ТНК | Країна базування | Галузь | Активи, млн. дол. | |
|---|--------------------------------|------------------|---------------------------------|-------------------|---------|
| | | | | іноземні | сумарні |
| 1 | AES Україна | Україна | Енергетика | 5354,0 | 22001,0 |
| 2 | Alfred C. Toepfer Україна | Україна | АПК | 962,9 | 1093,9 |
| 3 | Плива Д.д. | Хорватія | Фармацевтична промисловість | 689,1 | 1382,0 |
| 4 | В.А.Т.-Україна | Україна | АПК | 502,0 | 9739,0 |
| 5 | Вауер Україна | Україна | Дистриб'юція | 331,8 | 384,2 |
| 6 | Горенье Господинські Апарати | Словенія | Виробництво побутової техніки | 312,8 | 632,8 |
| 7 | Хрватска Електропривреда Д.д. | Хорватія | Енергетика | 272,0 | 2357,0 |
| 8 | Меркатор Д.д. Пословни Систем | Словенія | Роздрібна торгівля | 224,6 | 1040,0 |
| 9 | Крка Групп | Словенія | Фармацевтична промисловість | 180,7 | 577,9 |
| 10 | Vunge Україна | Україна | АПК | 123,0 | 377,0 |
| 11 | Петрол Групп | Словенія | Нафтова промисловість | 108,5 | 623,5 |
| 12 | Рихтер Гедеон Лтд. | Угорщина | Фармацевтична промисловість | 105,6 | 742,7 |
| 13 | Малев Хангеріен Ейрлайнз | Угорщина | Транспорт | 105,0 | 280,0 |
| 14 | Подравка Групп | Хорватія | Харчова промисловість | 102,4 | 485,8 |
| 15 | МОЛ Хангеріен Ойл енд Гез Плк. | Угорщина | Нафтова промисловість | 95,9 | 3243,2 |
| 16 | БЛРТ Групп Ас. | Естонія | Судобудування | 66,2 | 116,0 |
| 17 | Залакерамія Рт. | Угорщина | Виробництво кераміки | 65,0 | 120,0 |
| 18 | Інтеревропа Д.д. | Словенія | Торгівля | 45,0 | 216,0 |
| 19 | Меркур Д.д. | Словенія | Торгівля | 43,3 | 500,5 |
| 20 | Петром СА. снп. | Румунія | Нафтова промисловість | 31,5 | 4558,0 |
| 21 | Будимекс Капітал Групп | Польща | Будівництво | 23,8 | 372,6 |
| 22 | Крозійша Ейрлайнз | Хорватія | Транспорт | 23,4 | 316,1 |
| 23 | Фінвест Корп. Д.д. | Хорватія | Лісопереробна промисловість | 22,2 | 71,9 |
| 24 | Іскраемко Д.д. | Словенія | Електротехнічне машинобудування | 20,7 | 85,2 |
| 25 | Поліколог С.а. | Румунія | Хімічна промисловість | 17,2 | 31,0 |

Джерело: розроблено автором на основі [3]

необхідно посилювати процеси міжнародного обміну товарами, скільки активізувати інвестиційну діяльність (особливо у сфері прямих іноземних інвестицій). У ході транснаціоналізації діяльності українських корпорацій повинні бути забезпечені дві найважливіші умови:

- сформовані господарські структури, які здатні конкурувати з уже сформованими ТНК розвинених країн;
- вірний вибір сфери діяльності та приймаючого регіону для здійснення експансії.

Характерно, що в рейтингу найбільших ТНК країн Центральної та Східної Європи лідируючі позиції займають українські корпорації (65,4% сумарних активів ТНК рейтингу). Рейтинг найбільших ТНК країн ЦСЄ і список найбільших українських компаній (більшість з яких можна віднести до транснаціональних корпорацій) наведено в табл. 1.

Представлені компанії виробляють до 70% української промислової продукції; середній рівень їх рентабельності становить 16–19%, що можна співставити з аналогічним показником найбільших американських ТНК [2]. Проте ці корпорації представляють переважно видобувний сектор економіки; водночас галузі обробної промисловості (машинобудування, виробництва високотехнологічної продукції) практично не представлені.

Незважаючи на те що українські корпорації (переважно природні монополісти) досить охоче розміщують свої активи у світовій економіці, у вітчизняній статистиці і звітних публікаціях дані щодо величини їх зарубіжних активів та масштабів їх закордонної діяльності відсутні. У міжнародній статистиці наявні дані лише по тих корпораціях, які включені до рейтингів найбільших ТНК. Базою для створення нових транснаціональних корпорацій на сучасному етапі можуть стати національні, транснаціональні і міждержавні фінансово-промислові групи (ФПГ, ТФПГ і МФПГ), оскільки саме їхня внутрішня структура і високий рівень інтеграції між окремими компонентами є досить сприятливими передумовами для транснаціоналізації у глобальному масштабі.

Розглянемо сутність фінансово-промислової групи як організаційної форми бізнесу в Україні, а також ТФПГ як форми транснаціоналізації діяльності фінансово-промислової групи.

Фінансово-промислова група за економічним змістом є результатом злиття промислового, торгового і фінансового капіталів. Як консолідуюча основа ФПГ виступає банківський чи фінансовий (страхова, інвестиційна компанія і т. д.) інститут. Навколо центрального інституту ФПГ складаються виробничі структури (підприємства або об'єднання підприємств), а також торгові, сервісні та інфраструктурні (транспортні, рекламні, консалтингові та ін.) підрозділи. Концепція створення фінансово-промислових груп полягає в об'єднанні підприємств одного технологічного ланцюга, суміжних і пов'язаних виробництв, постачальницьких і торгово-збутових підприємств і, що особливо важливо, організацій, здатних забезпечити фінансування, а також залучити сторонніх інвесторів. Одними з пріоритетних завдань ФПГ є координація діяльності підприємств, що входять до неї, проведення єдиної цінової політики, перерозподіл фінансових та управлінських ресурсів, розроблення інвестиційних програм, розрахованих на поліпшення стану групи у цілому, а не тільки окремих підприємств. Загальноекономічна причина появи ФПГ – необхідність нових організаційно-господарських форм високоінтегрованих міжгалузевих корпорацій у національній економіці.

Інша група причин пов'язана з виходом України на міжнародний ринок. Українські підприємства стикаються

з конкуренцією на всіх напрямках внутрішнього і зовнішнього ринку. Реальна відкритість українського ринку і не завжди адекватна відкритість багатьох зарубіжних ринків ставлять завдання створення потужних господарських структур, які могли б діяти на внутрішньому й успішно конкурувати з міжнародними корпораціями на зовнішньому ринку. Це, своєю чергою, диктує необхідність докорінної реорганізації підприємств, їх технологічного та технічного переозброєння. Для цього передусім необхідна концентрація інвестиційних ресурсів.

Характерно, що процеси створення фінансово-промислових груп в Україні були ініційовані державною владою (за аналогією з процесами формування ФПГ у країнах Південно-Східної Азії). Перші українські ФПГ виникли у 1993 р., і з тих пір їх кількість неухильно зростає. При тому, що більшість фінансово-промислових груп національної економіки є неофіційними (вони не реєструються у реєстрі ФПГ), саме неофіційні ФПГ є найбільш успішними в процесі своєї діяльності, оскільки в них об'єднання підприємств відбувається на основі природної взаємної інтеграції, а не на базі угод про створення ФПГ (які часто залишаються тільки на папері). Необхідно відзначити, що в більшості розвинених країн фінансово-промислові корпоративні утворення не реєструються. В Україні ФПГ уважаються партнерами держави у розв'язанні завдань стабілізації розвитку і забезпеченні економічного зростання економіки, тому стимулювання створення ФПГ є державним завданням.

У зв'язку з інтенсивними процесами створення ФПГ в Україні було потрібне створення відповідної нормативної бази, яка регулює процеси формування і функціонування фінансово-промислових груп. Головним документом у цій сфері є Закон «Про промислово-фінансові групи», який прийнято у 1995 р. (з подальшими змінами та доповненнями). Згідно із цим законом, під фінансово-промисловою групою розуміється сукупність юридичних осіб, що діють як основне і дочірні акціонерні товариства, які повністю або частково об'єднали свої матеріальні і нематеріальні активи на основі договору про створення групи для технологічної та економічної інтеграції задля реалізації інвестиційних та інших програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва і т. д.

Учасниками ФПГ можуть бути вітчизняні та іноземні юридичні особи; обов'язкова наявність організацій, що діють у виробничій, фінансовій сферах незалежно від форм власності. Наявність банків у фінансово-промисловій групі дає змогу забезпечити акумуляцію необхідних інвестиційних ресурсів, підвищити фінансову стійкість і незалежність. Згідно з міжнародним правом, фінансово-промислова група є корпорацією, тобто акціонерним товариством. По суті, ФПГ – це специфічна форма корпоративного утворення.

Нині більшість українських ФПГ сконцентрована в добувній, металургійній галузях, зростає їх число і в галузях агропромислового комплексу. Більш інтенсивне збільшення кількості офіційних ФПГ стримується недосконалістю законодавчої бази, тому чимало інтегрованих корпоративних структур створюються неофіційно, причому, за експертними оцінками, активи неофіційних ФПГ у кілька разів перевищують активи офіційно зареєстрованих. Однак непрозорий характер їх походження і діяльності стримує інтеграцію таких утворень у світове господарство, що є несприятливою тенденцією.

Становлення корпорацій нового типу в Україні проходить в умовах інвестиційного голоду, що зберігається,

переважної орієнтації більшості комерційних банків на операції з «короткими» грошима, низькою в цілому рентабельністю промислового виробництва і в боротьбі за володіння найбільш прибутковими частинами власності. Далеко не завжди утворення великих акціонерних об'єднань проходить гладко, досить часто відбуваються зміни команд керуючих, виникають помилки у вибраних управлінських стратегіях. Відносно прямих українських інвестицій у країни далекого зарубіжжя серед рушійних мотивацій на верхній позиції стоять негативні причини всередині України, особливо неконструктивне оподаткування.

Для затвердження в економіці України потужної корпоративної ланки (яка іноді іменується в економічній літературі мезорівнем) має бути виконана величезна робота, яку треба зробити спільними зусиллями законодавчих і виконавчих органів влади, фахівців корпорацій, зацікавлених наукових центрів, громадських асоціацій. Ці зусилля повинні бути значною мірою спрямовані на транснаціоналізацію діяльності українських корпорацій: із нею нині справедливо пов'язуються головні надії на реальну реінтеграцію пострадянського економічного простору.

На даному етапі потрібні заходи державної підтримки процесу корпоративного інтегрування і подальшого виходу сформованих ФПГ на світовий ринок. Як захід підтримки може бути сприяння формуванню транснаціональної фінансово-промислової групи (ТФПГ).

Головною відмінністю ТФПГ від ФПГ є необхідність включення до їх складу юридичних осіб держав СНД, що здійснюють виробничу або збутову діяльність. Хоча ТФПГ також не може вважатися транснаціональною

корпорацією, вона передбачає більш широкий спектр транскордонних операцій (зокрема, здійснення ПП), а не тільки проведення експорту-імпорту. Як найбільш характерний приклад ТФПГ можна привести групу «Віннер імпортс Україна», яка заснована українським і казахським капіталом. У ній об'єднані підприємства нафтохімічної, транспортної, торговельної галузей, чорної і кольорової металургії. «Віннер імпортс Україна» була утворена на основі міжурядової угоди, тому її відносять до міждержавних ФПГ (МФПГ). Головною відмінністю МФПГ від ТФПГ є її створення на основі міжурядового договору (угоди), а також надання їй пільг за всіма видами зовнішньоекономічної діяльності між країнами-партнерами.

Українські МФПГ надзвичайно схожі на південнокорейські, в яких величезні ресурси зосереджені в обмеженому числі суб'єктів, що тією чи іншою мірою контролюють більшість сфер економічної діяльності та мають важелі впливу на державний апарат. Однак вітчизняні МФПГ («Shell Україна», «Rompetrol Україна», Metinvest та ін.) створювалися переважно не в обробних, а в добувних галузях і металургії та лише значно пізніше стали інвестувати частину прибутку в інші галузі – спочатку суміжні з основним бізнесом, а потім і просто високоприбуткові і перспективні. Проте провідні українські МФПГ (що в чотири-п'ять разів поступаються за своїм потенціалом західним аналогам) зі складною і непрозорою внутрішньою структурою, які володіють активами різноманітного профілю, так і не змогли (за винятком деяких нафтовидобувних структур) виступити як активні та успішні учасники світового ринку.

Розвитку ФПГ у транснаціональні корпорації перешкоджає декілька причин. Назвемо деякі з них.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика українських и зарубіжних транснаціональних корпоративних утворень

| Ознака | ТНК США | Німецькі ТНК (концерни) | Українські ФПГ, ТФПГ, МФПГ |
|--|--|---|---|
| 1. Цілі створення | Економія від масштабу, диверсифікації, різниці у товарних циклах | Економія від масштабу (на основі вертикальної інтеграції) | Ефект від масштабу відновлення зруйнованих господарських ланцюгів, підвищення стійкості конкуренто-спроможності |
| 2. Форми власності капіталу | Приватний (публічна компанія) | Приватний (під сімейним контролем) | Приватний і державний |
| 3. Перехресна участь у власності членів корпорації | Відсутня | Виразено у стані середнього ступеню | Яскраво виражено |
| 4. Наявність власних фінансових інститутів | Відсутні | Існують | Існують |
| 5. Роль фінансового інституту | Не визначено | Фінансування (за допомогою кредитування), моніторинг фінансового стану корпорації | Фінансування |
| 6. Джерело фінансування | Фондовий ринок | Банк, що входить до концерну | Банки ФПГ, уряд |
| 7. Взаємовідносини учасників корпорації | Підпорядкування за низьким ступенем незалежності | Яскраво виражене підпорядкування | Рівноправність учасників (за об'єднання капіталів) або підпорядкування (за холдингової структури) |
| 8. Відношення з урядом країни базування | Лобістські | Міцні | Лобістські |
| 9. Наявність дочірніх підрозділів закордоном | Існують | Існують | Відсутні (крім ТФПГ) |
| 10. Роль внутрішньо-фірмового планування | Середня | Висока | Середня |
| 11. Прагнення до монополізації ринку | Надзвичайно сильне | Сильне | Середнє |

Джерело: розроблено автором на основі [3]

По-перше, обмеженість ресурсів для реалізації інвестиційних проектів – не в останню чергу через неузгодженість дій щодо державної підтримки ТФПГ.

По-друге, розбіжності в національних законодавствах країн-партнерів у сфері створення і регламентування структури учасників і діяльності транснаціональних корпоративних утворень, відмінності в стандартах щодо складання звітності. Так, прийнятий в Україні Закон «Про промислово-фінансові групи» не допускає участі українських підприємств у групах з іноземним базуванням головної компанії, у Білорусії із цього приводу є лише президентський Указ про господарюючі групи, створення яких за участю іноземних юридичних осіб допускається виключно за згодою Президента Республіки Білорусь; у Казахстані створення ФПГ суперечить Цивільному кодексу.

По-третє, відсутність стратегії і проектів комплексної приватизації підприємств, що становлять єдиний технологічний ланцюг, створення спільних підприємств, відмінний в характері і ступені реалізації реформ.

По-четверте, конкуренція з боку третіх країн (як правило, західних) пвд час формування ТФПГ, яка часто ставить під загрозу чимало вигідних проектів спільної співпраці.

Ці перешкоди призвели до того, що українські фірми втратили позиції на ринку високотехнологічної промисловості на користь найбільших транснаціональних корпорацій розвинених країн і успішно конкурувати з ними не в змозі. Якщо розглядати найбільші світові корпорації, то масштаби концентрації фінансового і промислового капіталів, так само як і транснаціоналізації діяльності, істотно перевищують аналогічні українські показники: вітчизняні корпорації поки не можуть бути порівняні не тільки за масштабами діяльності, а й за ефективністю управління і взаємною участю в капіталі. Організаційний розвиток зарубіжних корпорацій і концернів, як правило, базується на диверсифікації основного капіталу, тоді як в Україні практикується створення об'єднань «на папері» в розрахунок на те, що майбутня спільна діяльність сама по собі створить основу для збільшення капіталу.

Цікаві висновки дає змогу зробити порівняльний аналіз українських ФПГ і зарубіжних транснаціональних корпорацій (в узагальненому вигляді). Порівняльна характеристика українських і зарубіжних транснаціональних корпоративних утворень представлена в табл. 2.

Висновки. На підставі порівняння зарубіжних транснаціональних корпорацій і українських ФПГ зробимо узагальнення.

По-перше, під час формування більшості зарубіжних ТНК діє принцип поглинання головною компанією наці-

ональних фірм і створення на їх базі дочірніх підрозділів. При цьому висока ступінь залежності дочірніх підрозділів від головної фірми ТНК. Під час формування фінансово-промислової групи об'єднання підприємств відбувається на приблизно рівних умовах у межах договору. Керуючий орган фінансово-промислової групи виконує координуючі функції і складається з представників усіх учасників ФПГ (відповідно до частки капіталу учасника в капіталі групи).

По-друге, істотною відмінністю українських ФПГ від зарубіжних ТНК є наявність державного капіталу. Транснаціональні корпорації першисно є представниками приватного корпоративного капіталу (звідси можливість конфліктів у процесі здійснення діяльності на території країни з державною владою), хоча в останні роки зустрічаються непоодинокі випадки державної підтримки і державної участі в ТНК. Навпаки, фінансово-промислові групи зазвичай створюються з ініціативи держави, у тому числі для відновлення зруйнованих господарських зв'язків і підвищення ефективності підприємств.

По-третє, фінансово-промислові групи в Україні утворюються як холдинги або ж за допомогою об'єднання активів, а не в межах системи участі (тобто взаємного проникнення активів учасників – перехресного володіння), як це часто практикується ТНК. Система участі передбачає передачу активів в управління головної компанії, а за об'єднання активів кожен учасник залишається власником своєї частки капіталу. Однак ФПГ, утворені у формі холдингів, мають більше схожості з транснаціональними корпораціями, що у цьому разі дає підстави розглядати їх як аналогічні формування.

По-четверте, істотні відмінності виявляються в територіальному аспекті діяльності ТНК і ФПГ. Перші здійснюють основну частину діяльності за межами країни базування материнської компанії, тоді як більшість українських ФПГ переважно функціонує у межах національної економіки.

Можна зробити висновок про те, що через низку корінних відмінностей українські фінансово-промислові групи не можуть бути віднесені до категорії транснаціональних корпорацій. Однак за умови транснаціоналізації діяльності, підвищення гнучкості організаційної структури, диверсифікації, лояльної державної підтримки їх можна розглядати базою для формування в Україні транснаціональних корпорацій із подальшим підвищенням їх ролі у світовій економіці. У національній економіці необхідно, з урахуванням світового досвіду, поступально створювати умови для формування і в подальшому успішної діяльності власних транснаціональних корпорацій.

Список використаних джерел:

1. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький та ін. К.: Таксон, 2001. 304 с.
2. Болгарова Н.К., Паневник Т.М. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України. Бізнес Інформ. 2013. № 12. С. 33–38.
3. NationMaster: World Statistics. URL: <http://www.nationmaster.com>.
4. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник. Київ, 2006. 486 с.
5. Люльов О.В. Плацинда С.С. Вплив ТНК на світову економіку. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/26482/1/Ljul'ov%20.pdf>.
6. Нікітіна Т.А. Особливості розвитку ТНК в сучасній економіці. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5334/1/18.pdf>.
7. FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment / B.A. Blonigen et al. European Economic Review. 2007. № 51. P. 1303–1325.
8. Kuznetsov A. Urgent tasks for research on Russian TNCs. Transnational Corporations. 2010. Volume 19. № 3. P. 81–96. URL: http://www.unctad.org/en/docs/unctaddiaeia2010v193_en.pdf.

Анотація. Выявлены отличия направлений деятельности транснациональных корпораций развитых стран и Украины в условиях глобализации экономики. Показано, что транснационализация деятельности крупнейших украинских корпораций – это объективный процесс, который одновременно является частью более общего явления, когда не только в странах-лидерах возникают глобальные компании. Обоснована тенденция усиления конкурентных позиций украинских транснациональных корпораций в мировой экономике.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, корпоративные структуры национальной экономики, глобализация экономики, конкурентные позиции.

Summary. The differences of directions of activity of multinational corporations of the developed countries and Ukraine in the conditions of globalization of economy has been found out. It is rotined that to transnationalization activity of the most Ukrainian corporations it is an objective process which simultaneously is part of more general phenomenon, when there are not only global companies in countries-leaders. tendency of strengthening of competition positions of the Ukrainian multinational corporations in a world economy has been grounded.

Key words: multinational corporations, corporate structures of national economy, globalization of economy, competition positions.

УДК: 330.322

Кайдаш О. В.

*аспірант кафедри економічного консалтингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Kaidash O. V.

*postgraduate student of the Department
of economics consulting of S. Kuznets Kharkiv
National University of Economics*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE INVESTMENT MARKET IN UKRAINE

Анотація. У статті здійснено аналіз структури ринку інвестицій в Україні. З'ясовано сутність інвестицій як категорії. Узагальнено наукові підходи до трактування сутності інвестицій і результатів їх досягнення. Проаналізовано види джерел інвестування. Подано структуру та наведено інфраструктуру інвестиційного ринку. З'ясовано, що інфраструктура інвестиційного ринку включає такі складники, які одночасно є суб'єктами даного ринку, а саме фірми, фонди, центри, банківські установи, небанківські установи та біржі.

Ключові слова: банківські установи, інвестиції, інвестиційна діяльність, інфраструктура, капіталовкладення.

Постановка проблеми. Сучасний стан національної економіки відображає основні тенденції розвитку вітчизняного господарства. Водночас від масштабності динаміки інвестиційної діяльності країни вкрай залежать її подальший розвиток, підвищення виробничого потенціалу та вирішення проблем соціального плану. Інвестиційна діяльність є ключовим чинником економічного розвитку, адже вона забезпечує позитивні незворотні зміни в усіх галузях народного господарства. Для вдосконалення інвестиційної діяльності необхідно володіти всім комплексом знань про інвестиції та структуру ринку інвестицій, що зумовило вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження ринку інвестицій займалися такі провідні науковці, як І. Бондарчук [1], О.В. Васильєв [2], А. Гальчинський [3], А. Загородній [4], Л. Ігоніна [6], І. Карпунь [7], Л. Кльоба [8], З. Куньч [10], В. Полтерович [12], А. Рамський [13], С. Халатур [16], І. Шкодін [17] та ін. Проте існує необхідність комплексного дослідження складників ринку інвестицій на сучасному етапі, що зумовило вибір теми статті.

Мета статті полягає в аналізі особливостей організації інвестиційного ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальним фактором у забезпеченні процесів збалансування ресурсів фінансової системи країни є залучення заощаджень домогосподарств на прийнятних для них умовах. Зважаючи на попередній негативний досвід інвестування, факти безкомпенсаційної втрати фінансових ресурсів домогосподарств, низький рівень мотиваційної і безризикової привабливості інвестиційних продуктів виникає необхідність формування належного й цивілізованого ринку інвестицій. Для трансформації заощаджень в інвестиційний потенціал необхідно законодавчо закріпити надання державних гарантій на інвестиційні продукти. Встановлення детермінантів функціонування ринку інвестицій в Україні та визначення умов участі на ньому домогосподарств позитивно позначатимуться на процесах розширеного відтворення ВВП та посилять стабільність економічного розвитку [13].

Стан світової та вітчизняної інвестиційної діяльності відображає широкий спектр проблем, основні з яких

пов'язані зі зміною законодавства, механізмів інвестування, необґрунтованістю пріоритетних та стратегічних об'єктів і галузей економіки для вкладення інвестиційних коштів, і недостатньо чіткої роботи регулятивних інститутів як на національному, так і міжнародному рівнях [1, с. 3–5].

Для досягнення мети нашого дослідження необхідно з'ясувати сутність інвестицій як категорії, тому запропоновано деякі визначення цього поняття.

У вітчизняній науковій і навчальній літературі термін «інвестиції» почав досить широко вживатися у період реформування національної економіки, тобто в період її переходу від командно-адміністративного управління до ринкових відносин. Свідченням цього є те, що навіть у словниках економічного характеру того періоду відсутній цей термін. Водночас всюди послуговуються терміном «капітальні вкладення». Так, «Краткий экономический словарь» 1989 р. видання не містить терміну «інвестиції», а термін «капітальні вкладення» характеризується як «финансовые средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов в производственной и непроизводственной сферах» [9, с. 100].

Термін «інвестиції» (від лат. investio – одягаю, або investire – вкладати) означає вкладення цінностей, коштів [10, с. 320] або довгострокове вкладення капіталу в яке-небудь підприємство, справу [11, с. 260].

На доктринальному рівні інвестиційний ринок визначається як «форма взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, через яких реалізуються інвестиційний попит та інвестиційна пропозиція» [6, с. 42]. Серед умов здійснення інвестиційного процесу в ринковій економіці виділено:

- наявність значного інвестиційного капіталу з диверсифікованою за формами власності структурою, що характеризується домінуванням приватного інвестиційного капіталу;
- багатоманітність суб'єктів інвестиційної діяльності різної організаційно-правової форми та інституціональної організації;
- наявність мережі інвестиційних посередників, що сприяють реалізації інвестиційного попиту та пропозиції;

– розподіл інвестиційного капіталу за об'єктами інвестування відповідно до економічних критеріїв оцінки привабливості інвестицій через механізм інвестиційного ринку;

– наявність розвинутого багатосегментного ринку об'єктів інвестиційної діяльності, що виступають у формі інвестиційних товарів [6, с. 44].

На рис. 1 узагальнено наукові підходи до трактування сутності інвестицій і результатів їх досягнення.

Внаслідок розвитку інвестиційної теорії змінювалися й підходи економістів до визначення головної мети інвестиційної діяльності.

Можна виокремити три основні підходи до визначення мети інвестиційної діяльності. У класичній економічній теорії стверджується, що головною метою інвестиційної та інших видів господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку. Згідно з теорією стійкого економічного зростання, це забезпечення підприємству стійкого економічного зростання. У сучасній економічній теорії метою є максимізація добробуту власників підприємства за допомогою максимізації ринкової вартості підприємства

Отже, основним завданням інвестиційної діяльності є забезпечення максимальних обсягів доходів (прибутку). Своєю чергою, досягнення бажаних доходів призводить до підвищення рівня інвестиційних ризиків.

Таким чином, ці показники мають бути оптимізованими для того, щоб приносити значну дохідність від вкладених інвестицій і покрити витрати.

Існує чотири види джерел інвестування: приватне, державне, іноземне та спільне. Приватне інвестування здійснюють громадяни, суб'єкти підприємництва недержавної форми власності, господарські асоціації, спілки, товариства, громадські та релігійні організації. Державне інвестування здійснюють органи центральної і місцевої влади та управління, державні підприємства, різноманітні державні фонди. Іноземне інвестування здійснюють підприємства, що створені іноземними громадянами, юридичними особами, державами. Спільне інвестування здійснюють громадяни й юридичні особи України та іноземних держав.



Рис. 1. Сутність інвестицій і результати їх вкладення

Джерело: власна розробка автора

Реалізація інвестицій забезпечується найбільш ефективними діями різного роду інститутів, установ, організацій, підприємств як державної, так і недержавної форм власності.

На сучасному етапі розвитку демократичного суспільства і розвитку ринкових відносин у господарській сфері ефективна економічна система не може існувати без розвиненого громадського суспільства та розбудовуватися без відповідних інститутів саморегулювання [12], тому для вдосконалення системи регулювання інвестиційних процесів та інвестиційної діяльності дуже важливим питанням стає активне партнерство учасників інвестиційного ринку на основі саморегулятивних організацій. Саморегулювання поряд із державним регулюванням передбачає встановлення не тільки відповідних правил, норм серед учасників ринку, а й відповідних санкцій за їх порушення, а також механізмів щодо врегулювання суперечностей між учасниками ринку [17, с. 18].

Зазначимо, що держава має регулювати інвестиційний ринок лише тоді, коли це вкрай потрібно. А це великі обсяги інвестицій у відповідні галузі національної економіки чи пріоритетні та стратегічні виробництва, чи виняткові території шляхом створення вигідних умов, надання гарантій, податкових пільг тощо [17, с. 16].

Проте свої функції ринок реально може виконувати тільки за відповідних умов, серед яких [5]:

- незалежність суб'єктів підприємництва та наявність певних прав і свобод у поєднанні з їхньою економічною відповідальністю;
- права власності на засоби і предмети виробництва, створений продукт і дохід;
- права щодо самостійного визначення вартості та ціни на виготовлені товари, виконані роботи і надані послуги та ринок збуту продукції;
- свобода вибору господарської діяльності, джерел фінансування та ресурсів (матеріальних, сировинних, трудових тощо);

– розвиненість ринкової інфраструктури (банківські установи, страхові організації, інвестиційні компанії, фондови та товарні біржі тощо);

– стала та стійка фінансова і грошово-кредитна, податкова системи;

– наявність певного фінансово-економічного середовища, інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості, які б сприяли ефективній господарській діяльності в умовах ринкових відносин;

– можливості щодо самостійного визначення зовнішньоекономічної діяльності в межах законодавчої бази;

– стабільні законодавство і політична ситуація.

Основна властивість ринкової економіки полягає у розвитку ринкових відносин у всіх сферах господарювання, галузях і регіонах країни, а також побудові ринкових відносин між суб'єктами господарювання і фінансовими установами. Звичайно, всі вищезазначені суб'єкти формують діяльність з урахуванням ринкових змін і ситуації, яка складається на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також з урахуванням розвитку ринкової інфраструктури.

Варто зазначити, що «ринок – це зазвичай будь-яка сфера обміну, в якій існують купівля і продаж товарів або послуг» [14, с. 457]. Ще одне визначення терміну «ринок», яке, на нашу думку, більш широко його характеризує, – «це сфера товарного обміну; пропозиція і платоспроможний попит на товари, послуги в масштабі світового товариства, країни або окремих районів... Світовий ринок – національні ринки країн, пов'язаних між собою зовнішньою торгівлею» [15, с. 766].

Отже, вся національна економіка виступає як сукупність ринків.

У системі ефективного розвитку національної економіки досить важливу і чи не найголовнішу роль виконує інвестиційний ринок (рис. 2), який являє собою «сукупність економічних відносин, що виникають між продавцями й покупцями інвестиційних товарів і послуг, а також об'єктів інвестування в усіх його формах» [4, с. 396].



Рис. 2. Структура інвестиційного ринку

Джерело: складено автором за результатами дослідження ринку

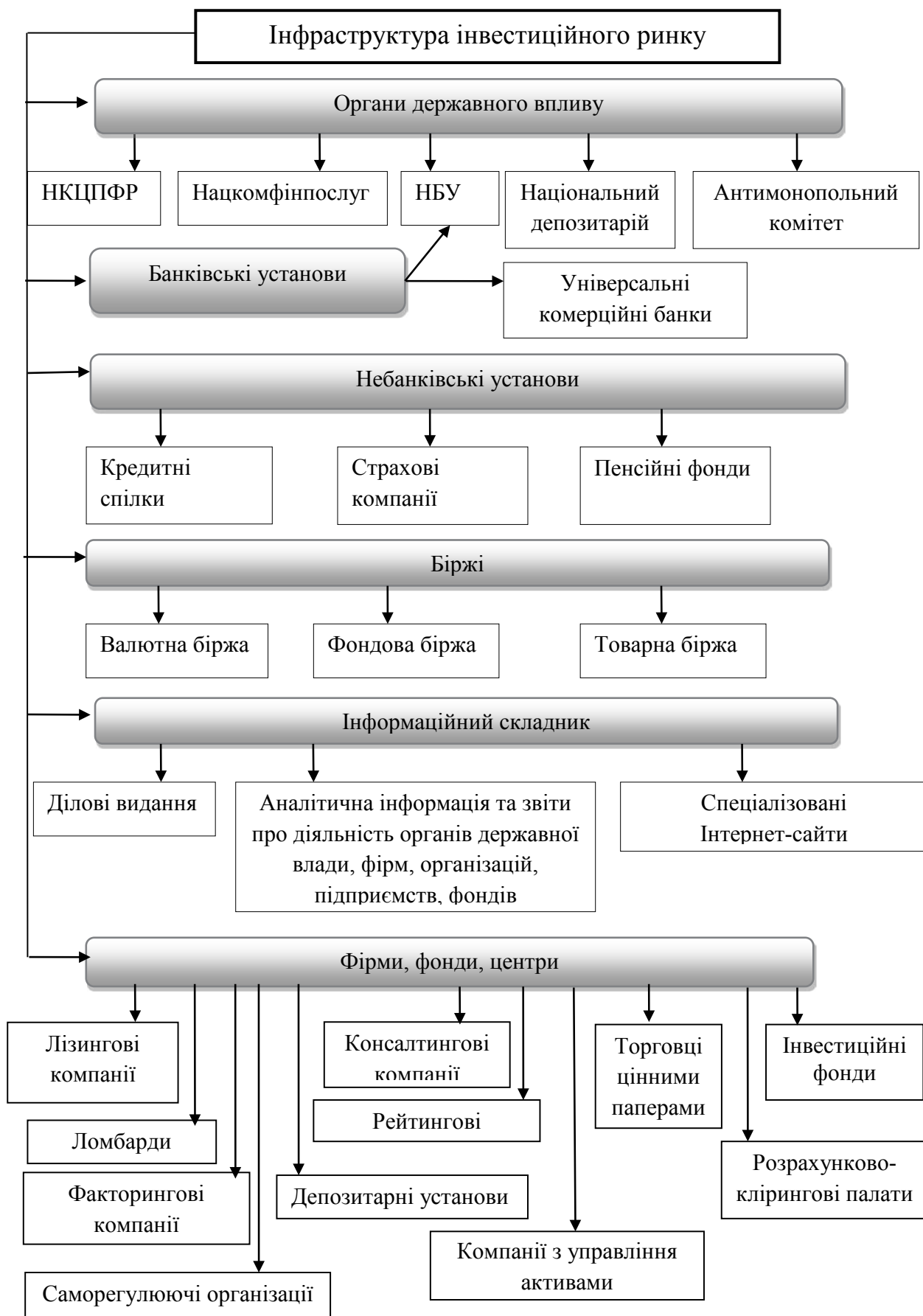


Рис. 3. Інфраструктура інвестиційного ринку

Джерело: складено автором за результатами дослідження ринку

Основними видами операцій на інвестиційному ринку (ринку капіталів) є купівля-продаж цінних паперів, одержання банківських позичок, комерційного й іпотечного кредиту. Інструментами угод тут виступають цінні папери: депозитні сертифікати, банківські акцепти і т. д. Ринок капіталів – це розгалужена мережа фінансово-кредитних установ, через які здійснюється рух капіталу.

Інвестиційний ринок – це система, що включає [16]:

1) суб'єкти (держава, юридичні та фізичні особи України, юридичні та фізичні особи інших країн);

2) об'єкти (цінні папери, валюта, освіта, наука, патенти, основні фонди);

3) інфраструктуру ринку (інформаційні структури, банківські та небанківські установи, відповідні органи державної влади);

4) ринкові механізми (ціноутворення, конкуренції, нагромадження, перерозподілу фінансових ресурсів та ін.);

5) контроль із боку держави над дією ринкового механізму (державні норми та стандарти, ліцензування, антимонопольні заходи, система податків, державна експертиза тощо).

Аналіз структури національного ринку дає комплексне уявлення про ринкову економіку як єдність взаємопов'язаних і взаємодіючих ринків. Взаємодія ринків у системі національного ринку здійснюється за допомогою відповідних установ, інститутів ринку, а саме: фондових і товарних бірж, кредитних і страхових установ, інвестиційних банків та інвестиційних компаній тощо, які у цілому становлять ринкову інфраструктуру. У рамках кожного окремого ринку функціонують спеціалізовані організації (інститути) інфраструктури. Так, на інвестиційному ринку функціонують товарні біржі, різного роду фонди та компанії, банківські установи тощо (рис. 3).

Отже, інфраструктура інвестиційного ринку включає такі складники, які одночасно є суб'єктами даного ринку, а саме фірми, фонди, центри, банківські установи, небанківські установи та біржі. Всі ці учасники ринку взаємодіють між собою для утримання прибутку, що й є основою ринкової економіки.

Основними напрямками поліпшення інвестиційного клімату та розвитку інвестиційного ринку України є [8, с. 17]:

– формування позитивного інвестиційного іміджу через незмінність та прозорість законодавства і гарантування захисту інтересів і позитивних довгострокових очікувань;

– сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури;

– поліпшення інформаційного забезпечення інвесторів про потенційні можливості інвестування;

– створення конкурентного ринкового середовища й активного національного інвестора;

– сприяння розвитку фондового ринку і ринку цінних паперів;

– залучення іноземного капіталу з урахуванням пріоритетів розвитку України;

– зменшення бюрократичних перешкод і подолання корупції;

– забезпечення економічних свобод і зниження рівня злочинності у суспільстві;

– проведення НБУ через банківські установи активної державної економічної політики підтримки інвестицій, а також ужиття заходів щодо формування ефективної політики реанімації проблемних банків, збільшення рівня капіталізації банків.

Висновки. Отже, провівши аналіз структурних елементів ринку інвестицій, можемо зробити висновки, що реалізація інвестицій забезпечується найбільш ефективними діями різного роду інститутів: установ, організацій, підприємств як державної, так і недержавної форм власності. Основна властивість ринкової економіки полягає у розвитку ринкових відносин у всіх сферах господарювання, галузях і регіонах країни, а також побудові ринкових відносин між суб'єктами господарювання і фінансовими установами. Інфраструктура інвестиційного ринку включає такі складники, які одночасно є суб'єктами даного ринку, а саме фірми, фонди, центри, банківські установи, небанківські установи та біржі. Всі ці учасники ринку взаємодіють між собою для утримання прибутку, що й є основою ринкової економіки. Звичайно, всі вищезазначені суб'єкти формують свою діяльність з урахуванням ринкових змін і ситуації, яка складається на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також з урахуванням розвитку ринкової інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Бондарчук І. Інвестиційна політика в Україні. К.: Українська академія державного управління при Президентові України, 2008. 24 с.
2. Васильєв О.В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: монографія. Х.: ХНАМГ, 2007. 339 с.
3. Гальчинский А. Иностранные инвестиции: проблемы и перспективы. Инвестиции: практика та досвід. Аналіз. Прогнози. Коментарі. 2005. № 18(99). С. 12–15.
4. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко; 4-е вид., випр. та доп. К.: Знання КОО; Л.: Львів. банк. ін-т НБУ, 2002. 566 с.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18.09.1991, зі змінами та доповненнями. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст. 646. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Игонина Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие. М.: Юристъ, 2002. 480 с.
7. Карпунь І.Н. Державна інвестиційна економіка та механізм її реалізації: монографія. Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. 348 с.
8. Кльоба Л.Г. Сутність, структура та елементи інвестиційного ринку України. Агросвіт. 2016. № 12. С. 12–17.
9. Краткий экономический словарь / Под ред. Ю.А. Белика и др.; 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1989. 399 с.
10. Куньч З.Й. Універсальний словник української мови. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2007. 848 с.
11. Новий словник іншомовних слів / Л.І. Шевченко, О.І. Ніка, О.І. Хом'як, А.А. Дем'янюк; за ред. Л.І. Шевченко. К.: АРІЙ, 2008. 672 с.
12. Полтерович В. Страны, которым удалось из развивающихся стать развитыми, отвергли стандартные рецепты. Политический журнал. 2004. № 20(23). 15 июня. URL: <http://rusref.nm.ru/vic.htm>.
13. Рамський А.Ю. Поняття теорії економічної рівноваги як основи формування ринку інвестицій. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 7(2). С. 60–65.

14. Словник сучасної економіки Макміллана; пер. з англ. О. Мороза, Т. Мороз; наук. ред. канд. екон. наук, доц. С. Слухай; гол. ред. Д.В. Пірс; 4-е вид., перероб. та доп. К.: АртЕк, 2000. 628 с.
15. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. Х.: Школа, 2009. 1008 с.
16. Халатур С.М. Особливості механізму функціонування інвестиційного ринку в Україні. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2013. № 4. С. 121–124.
17. Шкодін І.В. Механізм удосконалення системи державного регулювання фондового ринку. Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). 2013. № 1(16). С. 16–20.

Анотація. В статті проведено аналіз структури ринку інвестицій в Україні. Определена сутність інвестицій як категорії. Обобщены научные подходы к трактовке сущности инвестиций и результатов их достижения. Проанализированы виды источников инвестирования. Рассмотрены структура и инфраструктура инвестиционного рынка. Отмечено, что инфраструктура инвестиционного рынка включает такие составляющие, которые одновременно являются субъектами данного рынка, а именно фирмы, фонды, центры, банковские учреждения, небанковские учреждения и биржи.

Ключевые слова: банковские учреждения, инвестиции, инвестиционная деятельность, инфраструктура, капиталовложения.

Summary. The article deals with the structure of investment market in Ukraine. The essence of investments as categories is found out. Generalized scientific approaches to the interpretation of the essence of investment and the results of their achievement. The types of sources of investment are analyzed. The structure and infrastructure of the investment market are presented. It is revealed that the infrastructure of the investment market includes such components, which simultaneously are subjects of the given market, namely firms, funds, centers, banking institutions, non-banking institutions and exchanges.

Key words: banking institutions, investments, investment activity, infrastructure, investments.

УДК 339.94

Петренко В. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, фінансів і підприємництва
Херсонського державного університету*

Карнаушенко А. С.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

Petrenko V. S.

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department
of Economics, Finance and Entrepreneurship
Kherson State University*

Karnaushenko A. S.

*PhD in Economics,
Assistant Department of economics and finance
SHEI «Kherson State Agrarian University»*

МОТИВАЦІЯ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

MOTIVATION OF CREATION OF JOINT ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF A GLOBALIZED ECONOMY

Анотація. Визначено мотивацію та причини створення спільних підприємств і перетворення їх у транснаціональні або багатонаціональні компанії. Надано визначення міжнародного спільного підприємства. Визначено переваги для малого та середнього бізнесу щодо створення окремого спільного підприємства з іноземною материнською компанією. Визначено головну причину створення спільного підприємства. Виявлено загрози, які можуть бути, якщо в державі працює лише одна мегакорпорація. Наведено перелік мегакорпорацій, які виробляють продукти харчування знаменитих брендів та продають по всьому світу

Ключові слова: спільні підприємства, транснаціональні (багатонаціональні) підприємства, мотиви та причини створення, іноземні інвестиції, материнська компанія, мегакорпорації, глобалізація.

Постановка проблеми. Сьогодні проблема глобалізації є однією з найбільш обговорюваних тем у світовому співтоваристві. Протягом останнього часу розвиток процесів глобалізації підвищився за рахунок науково-технічного процесу та ІТ-технологій. Також швидкому розвитку глобалізації сприяли доступ до вільної торгівлі в усьому світі, політичні перетворення у багатьох країнах, що супроводжуються зусиллями щодо розширення вільного підприємництва та необхідності об'єднати зусилля щодо захисту навколишнього середовища або ж потреба у входженні в нові ринки збуту. Процес глобалізації світового бізнесу зумовлює та стимулює до співпраці між країнами, економіками та підприємствами. Одним із найяскравіших проявів глобалізації є феномен міжнародного бізнесу, де важливу роль відіграють суб'єкти міжнародної економіки, які підтримують та поглиблюють процеси інтернаціоналізації в глобальному середовищі, – транснаціональні або багатонаціональні корпорації. Глобалізація стосується всіх суб'єктів господарювання – від малих сімейних ферм до гігантських мегакорпорацій. Цей процес зумовлює підприємства шукати для себе вигідних партнерів за межами власної країни та створювати транснаціональні компанії. Глобалізація надає та відкриває нові можливості розвитку бізнесу. Знайти вільну нішу на національному ринку є дуже складним процесом, тому багато міжнародних компаній зрозуміли, що єдиною можливістю зберегти стале зростання продажів – пошук нових міжнародних ринків збуту через об'єднання з місцевими підприємствами. Від даних об'єднань кожен із суб'єктів господарювання отримує власні переваги. Бізнес-альянси надають можливість компаніям отримати доступ до глобального ринку, не витрачаючи багато виробничих ресурсів. У кожного підприємства є власні мотиви для створення спільного підприємства, які відіграють важливу роль на протязі всього життєвого циклу спільного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало вітчизняних учених присвятили наукові роботи причинам і мотивам створення спільного підприємства, а саме: В. Александрова [3], М.М. Білий [8], І.І. Вівчар, М. Гороховатська, Я.Б. Дропа [7], О.О. Кахович [4], Ю.О. Кахович [4], В.П. Мозолін, О.П. Савіцька [5], Г.І. Сосновська, І. Столярова та ін. Але існують з даної тематики питання, які потребують додаткового дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні та виявленні основних причин та мотивів, які стимулюють суб'єктів господарювання об'єднуватися та створювати спільні підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції іноземних транснаціональних компаній відіграють важливу роль у країнах, що знаходяться у статусі розвиваючих, але прагнуть стати розвиненими. Для країн такі інвестиції є засобом поліпшення загальної технологічної та економічної конкурентоспроможності національних підприємств. Вкладення іноземного капіталу проявляється у різних формах, але частіше всього відбувається створення спільного підприємства в різних його проявах (окремої юридичної особи, без створення юридичної особи або національне підприємство набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями).

Транснаціональні корпорації займають більше 75% у виробництві товарів та робіт у світовій торгівлі. Вони розглядаються як ключовий фактор глобалізації бізнесу. На Конференції ООН із питань торгівлі та розвитку надалося таке визначення: «Транснаціональні або багатонаціональні компанії – це підприємства, які виробляють та реалізують свою продукцію в більш ніж одній країні, зазвичай вони складаються з материнської компанії, роз-

ташованої в країні походження компанії, та близько п'яти філій. Багатонаціональна компанія вважається компанією, яка проводить дослідження, виробництво, продаж та інші види діяльності в різних країнах, а не тільки там, де є головний офіс. Водночас транснаціональні компанії активно створюють стабільні міжнародні корпоративні мережі з їх постачальниками, замовниками та партнерами. Вони отримують значну суму прибутку для інвестицій у дослідження та розвиток нанотехнологічного прогресу в глобальному масштабі».

Нині немає єдиного визначення спільного підприємства, але в науковій та юридичній літературі можна зустріти таке: «Міжнародне спільне підприємство – це об'єднання двох або більше бізнес-партнерів з окремих юрисдикцій для обміну ресурсами, розподілу ризиків та розподілу винагород від діяльності спільного підприємства. Спільне підприємство має елементи партнерства, але, як правило, формується для певної мети чи конкретного проекту, а отже, обмежується цілями, обсягом та тривалістю життєвого циклу. Внесок партнерів спільного підприємства часто відрізняється і, як правило, визначається на основі можливостей кожного партнера та характеру підприємства».

Міжнародні спільні підприємства дають змогу отримати набагато швидший і більш економічний доступ до зовнішніх ринків, ніж це можна досягти, придбавши існуючу компанію в юрисдикції або розпочавши нове підприємство. Спільні підприємства забезпечують швидкий доступ до каналів розподілу продукції, а також забезпечують доступ партнера-нерезидента до знань і ноу-хау на місцевому ринку, що значно підвищує ймовірність успіху для спільного підприємства. Партнер-резидент зазвичай має відносини з ключовими постачальниками та замовниками, а також володіє знаннями щодо культурних та традиційних звичок. Ці переваги можуть бути особливо важливими для малого та середнього бізнесу, який не має достатнього вільного капіталу, ресурсів або знань, необхідних для реалізації проекту власними силами. Міжнародні спільні підприємства дають змогу партнерам швидко, рентабельно та надійно переміститися на місцевому ринку з урахуванням репутації партнера-резидента.

Як показують дані статистики, майже 70% усіх створених спільних підприємств не досягають поставлених цілей, для яких вони були створені, тому перед тим як укласти договір про спільне підприємство, потрібно визначитися з мотивами та цілями спільного підприємств, адже в іноземного та національного партнерів вони можуть бути різними (рис. 1).

Мотиви, які перераховані та згадані на рис. 1, є важливими, але не вичерпними, тому що кожне підприємство визначається з причинами та мотивами самостійно. Авторі переконані, що головними мотивами господарюючого суб'єкта до об'єднання в спільне підприємство є отримання максимального прибутку та задоволення потреб підприємства й власників (засновників).

Вчені виділяють такі мотиви та причини створення спільних підприємств (табл. 1).

Транснаціональні компанії власною господарською діяльністю підіймають економіку країни, в якій знаходиться її філіал чи спільне підприємство. За оцінками міжнародних експертів, міжнаціональні організації використовують 4% від загальної кількості зайнятого населення в розвинених країнах та 12% від усіх працівників у країнах, що розвиваються. Згідно з даними Європейської Комісії, багатонаціональні корпорації контролюють більше половини міжнародної торгівлі.

Сьогодні кількість головних офісів транснаціональних компаній становить близько 60 тис., при цьому по всьому світу поширюється близько 500 тис. філій. Багато транснаціональних компаній зросли до статусів мегакорпорацій, а їх річний оборот перевищує валовий національний продукт більшості країн. Кількість працівників найбільших транснаціональних компаній складається з декількох сотень тисяч. У 2015 р. General Motors був для

708 тис. працівників роботодавцем, компанія Siemens офіційно найняла 486 тис. осіб, а в компанії Ford Motor нараховувалося 464 тис. працівників.

Переважна більшість транснаціональних корпорацій (багатонаціональні та транснаціональні компанії) займається популяризацією власного бізнесу, вкладаючи прями іноземні інвестиції в різні країни світу. За рахунок того, що транснаціональні компанії збільшили оборот вкладе-



Рис. 1. Мотиви національного та іноземного партнерів під час створення міжнародного спільного підприємства

Таблиця 1

Мотиви та причини створення спільних підприємств [1; 2; 4]

| К.І. Іванченко | В.І. Терехов та М.Є.Петрук | Р. Вернон | В.Л. Євтєєв |
|---|---|--|---|
| 1. Підвищення ефективності виробництва. 2. Розширення операцій. 3. Зменшення ризику під час виробництва нових видів продукції. 4. Розвиток сфер діяльності та відродження технологічних галузей. | 1. Розширення ринку збуту своєї продукції, опанування нових ринків, доступ до нових технологій, ресурсів. 2. Усунення слабких місць та недоліків у діяльності власного підприємства. 3. Усунення у власному підприємстві високого рівня витрат, дефіциту ноу-хау, незадовільної структури збуту, дефіциту виробничих потужностей. | 1. Доступ до фінансових ресурсів, факторів виробництва, інформації, новітньої технології, до більш передових методів управління, фінансування, маркетингу, організації виробництва. 2. Підприємство-інвестор має можливість використувати вигоди від розміщення в будь-якій країні (вигоди інтернаціоналізації). 3. Підприємство може використати у своїх цілях вигоди, які надає приймаюча країна іноземним інвесторам. | 1. Підвищення ефективності виробництва. 2. Розширення операцій. 3. Зменшення ризику. 4. Розвиток завдяки залученню інвестицій, технологій, кваліфікації. 5. Включення в міжнародний розподіл праці. |

них інвестицій, вони перетворилися на мегакорпорації та гігантів економічного бізнесу. Метою стратегічного розвитку мегакорпорації є підвищення рентабельності всіх складників та зменшення витрат на всіх етапах виробництва продукції.

У країні, де домінує положення займає лише одна велика компанія, це призводить до того, що мегапідприємство перетворюється на монополіста та здійснює вплив на політику та економіку країни. Держава, в якій переважають іноземні компанії, дедалі більше залежить від бізнес-стратегії такої компанії, і тоді дуже важко залишитися незалежними та суверенними. У результаті відбувається поділ світу на багатих та потужних, з одного боку, і бідних і залежних країн – з іншого. Багаті країни все більше зміцнюють свою економічну і політичну владу, а бідні – залишаються країнами, що потребують дотацій та вкладень з-за кордону, як наслідок, економіка підпорядкованих держав дедалі більше залежатиме від країн-інвесторів. З іншого боку, якщо в державі здійснюють господарську діяльність дві або більше однаково потужних компаній, це призведе до стрімкого розвитку її економіки. Основна мета корпорацій полягає у тому, щоб отримувати прибуток за мінімальних витрат, тому під час вибору об'єкта інвестування переважають країни, в яких дешева робоча сила та не потрібно дотримуватися високих екологічних стандартів. Однак велика кількість потужних транснаціональних компаній є небезпечним варіантом для компаній та урядів малих і бідних країн.

Усі найбільші бренди товарів у світі є власністю невеликої кількості транснаціональних корпорацій. Продовольчі товари, засоби для чищення, банки, авіакомпанії, автомобілі, медіакомпанії – все це знаходиться у власності мегакомпаній [9]. Загалом можна виділити 10 мегакорпорацій, які виробляють продукти харчування знаменитих брендів: Pepsico (Pepsi, Tropicana, 7up, Looza, Lays – загалом 44 види всесвітньовідомих товарів), Nestle (KitKat, Nescafe, Nuts, Lion, Maggi, NAN, Beba – 87 видів), Coca-Cola (Fanta, Sprite, Coca-Cola, Bonaqva, Fuze, Smartwater – 27 видів), Unileven (Calve, Knorr, Lipton, Saladar, Wish-Bone, BiFi, SlimFast – 42 види), Danone (Activia, Actimel – 20 видів), Mars (MandM, Snickers, Twix, Orbit,

Skittles, Milky-Way – 41 вид), General-Mills (Kix, Fiber-One, Liberte, Total, Trix – 43 види), Associated British Foods (Bürgen, Twinings – 31 вид), Mondelez International (Milka, Jacobs, Oreo, Halls, Picnic – 82 види), Kellogg's (Eggo, CountryStory – загалом 49 видів всесвітньовідомих товарів).

Висновки. Формування спільних підприємств є віддзеркаленням ефективного розподілу капіталу в умовах інтернаціоналізації економік. Спільні підприємства є однією з рушійних сил міжнародної інтернаціоналізації виробництва, лібералізації міжнародної торгівлі, а в кінцевому підсумку глобалізації світової економіки, а також завдяки розвитку науково-технічної революції стають одним із найважливіших і найбільш домінуючих явищ у міжнародній економіці. Транснаціональні об'єднання підприємств історично є новим етапом у розвитку глобальних підприємств, рушійною силою нової глобальної системи, в якій передбачено вміння домовлятися між материнськими компаніями для майбутнього успіху їхнього спільного підприємства. Як і в кожному економічному явищі, можна виділити як позитивні, так і негативні моменти створення альянсів міжнародних підприємств. Окрім того, зацікавленість у створенні спільного підприємства, а також виділення мотивів та причин таких об'єднань у кожній материнській компанії є власними. У процесі діяльності спільного підприємства мотиви можуть змінюватися, тому дуже важливо, щоб керівники материнських компаній уміли вести переговори та врегульовувати спірні питання. За відсутності даних умінь спільне підприємство не досягає поставлених цілей та закінчується невдачею. Україні як країні з перехідною економікою потрібно активізувати та поліпшити економічний клімат для створення міжнародних спільних підприємств, поліпшити законодавчу базу з питань чесної конкуренції, щоб транснаціональні компанії не мали змоги впливати на політику та законодавчі рішення уряду нашої країни. У подальшому потрібно досліджувати такі питання, як стимулювання державою створення власних транснаціональних компаній, урегулювання законодавства щодо виводу фінансових активів спільних підприємств з України та виявлення економічно ефективних напрямів діяльності спільних підприємств у нашій державі.

Список використаних джерел:

1. Іванченко К.І. Особливості розвитку спільних підприємств в Україні. Регіональні перспективи. 2000. № 1(8). С. 80–82.
2. Евтеев В.Л. Региональная внешнеэкономическая деятельность. Ростовская область во внешнеэкономических связях: состояние, проблемы, тенденции развития: монография. Ростов-на-Дону. 2003. 512 с.
3. Александрова В. Спільне підприємництво як форма трансферу технологій. Вісник національної академії наук України. 2007. № 12. С. 24.
4. Кахович О.О., Кахович Ю.О. Мотиви створення спільних підприємств як одного із видів зовнішньоекономічної діяльності. Інвестиції: практика та досвід. 2012. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/>.
5. Савицька О.П., Дюс Х.М. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.1. С. 284–290. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2014/24_1/284_SAw.pdf.
6. Вересюк С.М., Михайловська О.В. Міжнародні спільні підприємства як передумова розвитку вітчизняної економіки. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2014/24_1/284_SAw.pdfhttp://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/2_94839.doc.htm.
7. Дропа Я.Б., Петрів Н.Б. Підприємства з іноземними інвестиціями як форма залучення іноземного капіталу в Україну. Молодий вчений. 2015. № 8(23). С. 48–53. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/8>.
8. Білий М.М. Роль спільних підприємств у залученні інвестицій в умовах глобалізації економіки. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2014. Т. 19. Вип. 2/5. С. 102–105. URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_5/25.pdf.
9. Главные мегакорпорации мира и как они связаны между собой. URL: <http://www.lifeguide.com.ua/>.

Аннотация. Определены мотивация и причины создания совместных предприятий и преобразования их в транснациональные или многонациональные компании. Дано определение международного совместного предприятия. Определены преимущества для малого и среднего бизнеса при создании отдельного совместного предприятия с иностранной материнской компанией. Определена главная причина создания совместного предприятия. Выявлены угрозы для государства, если на его просторах работает только одна мегакорпорация. Приведен перечень мегакорпораций, производящих продукты питания знаменитых брендов, продающихся по всему миру.

Ключевые слова: совместные предприятия, транснациональные (многонациональные) предприятия, мотивы и причины создания, иностранные инвестиции, материнская компания, мегакорпорации, глобализация.

Summary. The motivation and reasons for creating joint ventures and their transformation into transnational or multinational companies are determined. The definition of an international joint venture is given. The advantages for small and medium-sized businesses, as well as the creation of a separate joint venture with a foreign parent company, have been identified. The main reason for creating a joint venture is determined. Threats that may be detected if only one mega corporation is operating in the state. The list of megacorporations that produce well-known brands and sell them all over the world is listed.

Key words: joint ventures, transnational (multinational) enterprises, motives and causes of creation, foreign investment, parent company, mega corporations, globalization.

УДК 338.439:658

Касич А. О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту*

Київського національного університету технологій та дизайну

Kasych A. O.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Management Department*

Kyiv National University of Technologies and Design

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ

THEORETICAL BASIS OF MODERNIZATION PROCESSES MANAGEMENT

Анотація. У статті розглянуто теоретичні основи управління процесами модернізації в національній економіці. Узагальнено ключові теорії, зміст яких дає змогу встановити логіку та закономірності розвитку процесів модернізації. Виокремлено наукові підходи до дослідження процесів модернізації, що дає змогу визначити ключові характеристики вибору моделі модернізації для України.

Ключові слова: модернізація, управління, теорії, економічний розвиток, суспільство, процеси.

Постановка проблеми. Об'єктивною реальністю сучасного етапу розвитку суспільства є стрімкі зміни, які стосуються всіх сфер діяльності та вимагають осучаснення, тобто модернізації. Процеси модернізації нині набули глобального поширення, а тому їх ігнорування може призвести до фрагментарності економічного розвитку країни та втрати можливостей зростання у подальшому.

Українська економіка більше за інші потребує активізації процесів модернізації, оскільки країна на початку 1990-х років мала один із найкращих потенціалів для самостійного розвитку, але вже впродовж 26 років експлуатує наявний потенціал та не вийшла за показником ВВП на рівень до початку ринкових реформ. Саме тому питання активізації процесів модернізації та забезпечення ефективного управління ними зберігають свою важливість та потребують системного дослідження через призму наявної теоретичної бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси модернізації досить активно досліджуються в межах

багатьох галузей знань, оскільки їх багатогранність визначає важливість розкриття закономірностей та причинно-наслідкових залежностей. Серед найбільш значимих слід указати праці, в яких розглядаються процеси модернізації суспільства [1; 2; 13; 16; 19; 26; 27], економічної модернізації [3; 5; 9–12; 22; 30; 31]. Спрямування розвитку національної економіки на цілі модернізації через активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності розглянуто в роботах [4; 6–8]. Однак той факт, що Україна характеризується низькою динамікою модернізаційних процесів, свідчить про необхідність розроблення ефективної моделі управління, яка б базувалася на узагальненні надбань існуючої науки.

Мета статті полягає в узагальненні висновків науковців у сфері теорії модернізації, визначенні основних підходів до розуміння сутності досліджуваних процесів для виявлення основних завдань управління задля активізації процесів у національній економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те що першоджерела теорії модернізації сяга-

ють у глибину віків, сучасне комплексне бачення активно почало формуватися у середині ХХ ст. Серед основних історичних передумов поширення процесів модернізації у світі А. Соу [26] назвав політичні зміни, які відбувалися після Другої світової війни. Так, для обмеження поширення комуністичного руху США як лідер світової економіки активно фінансували індустріалізацію країн Західної Європи (план Маршалла), Японії та Південної Кореї. Після розпаду європейських колоніальних держав в Азії, Африці та Латинській Америці створені країни активно шукали моделі розвитку та намагалися провести модернізацію. Відповідно, теорія модернізації як самостійний напрям наукових досліджень виокремилася у середині 1950-х років. Із розвитком суспільства, соціально-економічної та політичної системи у різних країнах зазнавала еволюції й теоретична думка вчених щодо форми модернізації та її впливу на розвиток окремих країн світу. Основні етапи розвитку теорії модернізації наведено в табл. 1.

Представлені теорії свідчать про намагання вчених дослідити такий складний процес, як модернізація, системно та в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Опрацювання наукових робіт, присвячених теоретичному осмисленню процесів модернізації, дає змогу виокремити декілька підходів, які можуть бути взяті за основу для сучасних досліджень у контексті ідентифікації основних закономірностей. Найбільш сформованими, на нашу думку, є такі підходи, як: суспільно-орієнтований, територіальний, політико-орієнтований, економіко-орієнтований.

Суспільно-орієнтований підхід розглядає еволюцію суспільних відносин як першоджерело всієї сукупності модернізаційних процесів.

На початкових етапах теорія модернізації розглядалася переважно через призму розвитку суспільства: аграрного, індустріального та постіндустріального. Так, С. Хантінгтон [18] проводить порівняння аграрного та індустріального суспільства, умов переходу від одного до іншого. Найбільш суттєвою відмінністю між двома видами суспільства є те, наскільки сучасна людина здатна контролювати оточуюче та соціальне середовище, а цей контроль залежить від поширення наукових та технологічних знань.

Д. Белл [1], досліджуючи тренди в розвитку суспільного порядку, постіндустріальне суспільство називає, з одного боку, об'єктивною реальністю, яка втілює у собі результати всіх змін, а з іншого – аналітичною конструкцією, що дає змогу здійснити осмислення реальності. Фундаментальність його праці базується на застосуванні комплексного підходу, що дало змогу розглядати питання про роль та характер впливу науки та технологій на трансформацію суспільної структури.

Таким чином, процеси модернізації знаходять свої втілення у розвитку суспільства та осучасненні суспільних відносин. Соціокультурні та релігійні відмінності впливають та визначають особливості еволюції суспільних відносин у тих чи інших країнах, однак загальна тенденція розвитку на індивідуальність, ініціативність, лідерство набуває особливого значення для поширення модернізації.

Таблиця 1

Порівняння сутності теорій модернізації

| Теорії | Суть теорії | Переваги | Недоліки |
|---|--|--|---|
| Теорія однолінійної модернізації (У. Росту) [25] | Модернізація – універсальний багатетапний соціально-економічний та політичний процес. Існують певні, спільні для всіх країн стадії розвитку суспільств | Країни, що розвиваються, стануть демократичними індустріальними суспільствами з високим рівнем розвитку виробництва, науки, освіти | Окремі країни, що розвиваються, залишилися в недорозвинутому стані без ознак розвитку у напрямі зрілості соціально-політичної системи |
| Теорія внутрішніх чинників відсталості (Г. Мюрдаль) [20] | Вирішальне значення для успішного технічного та економічного розвитку мають докорінні зміни відсталих соціальних та політичних інститутів, тобто внутрішні чинники | Паралельно з техніко-економічною модернізацією необхідно мінімізувати вплив застарілих поглядів у психології населення | Індустріалізація за західною моделлю призводить до створення залежної економіки |
| Теорія зовнішньої залежності (концепція периферійного капіталізму) (Р. Пребиш) [22] | Економіка багатьох країн зумовлена розвитком та експансією іншої економіки, якій вона підпорядкована. Причиною відсталості країн, які розвиваються, є викачування їх доходів країнами «центру» | Індустріалізація є основним способом, доступним країнам, що розвиваються, для отримання частки переваг технічного прогресу та поступового підвищення рівня життя населення | Країни, що виробляють сировину, отримують свою частку переваг через міжнародний обмін, тому не потребують індустріалізації |
| Теорія сучасного світу-системи (І. Валлерстайн) [2] | Сучасний світ в економічному сенсі має три зони: країни ядра, напівпериферії та периферії | Прогрес значною мірою є ймовірністю, тобто він не є визначеним | Держави-ядра привласнюють надлишки, які створені в країнах периферії, як результат, зробити всю периферію ядром неможливо |
| Теорія взаємо-залежності процесів політичного та економічного розвитку (А. Пржеворскі та Ф. Лімонгі [24], А. Хаденіус [16], Т. Ванханен [28]) | Модернізація є складним багатовимірним явищем, яке визначає процеси політичного розвитку та залежить від їх спрямованості | Поява демократії не є побічним продуктом економічного розвитку. Шанси на виживання демократії більші, коли країна є багатшою. Модернізація сприяє розвитку і демократії, і економічному розвитку | Механізми взаємного впливу процесів соціально-економічного та політичного розвитку не є повною мірою визначеними |

Джерело: складено автором

Територіальний підхід базується на визнанні існування певної локалізації процесів модернізації у світі, їх динаміки у тих чи інших регіонах.

Територіально модернізація пов'язується, перш за все, з країнами Заходу, які на початок економічної модернізації вже мали сформовану демократичну систему, пройшли період промислової революції та мали підготовлене суспільство. Однак із часом значну увагу вчені К. Томінага [27], К. Юї [30], Т. Ніколас [21], Д. Коллінер [14] почали приділяти дослідженню «незахідної» моделі модернізації. Сьогодні можна виокремити декілька специфічних моделей, які сформувалися у різних регіонах. Модернізацію Японії К. Юї [30] визначено як процес, який має два однаково важливі елементи: демократизацію та індустріалізацію. Важливим чинником технологічної модернізації стало те, що японські винахідники не тільки адаптували зарубіжні технології у відповідь на внутрішні умови, а й модифікували західні технології та інститути у цілому. У Латинській Америці модернізація включала, перш за все, урбанізацію, лібералізацію та демократизацію. Ці процеси охоплювали складну серію подій, політичні заходи та соціальні сили, які трансформували латиноамериканський соціальний, політичний та економічний ландшафт. Незважаючи на ці зміни, проблема масової бідності зберігається і знову виходить на передній план політичного порядку денного. Саме ці питання досліджено у роботі Д. Коллінера [14].

Особлива модель модернізації вибудовується на території Китаю. Так, у роботі К. Фанджун [15] досліджуються особливості процесів модернізації у Китаї, який обрав вибіркового підхід, який полягає у використанні корисного зарубіжного досвіду та відкиданні непридатних елементів. У результаті в Китаї вдалося вибудувати достатньо ефективну модель модернізації, під час реалізації якої відбувається стрибкоподібний розвиток, тобто подолання відставання від більш розвинених країн.

У різних регіонах світу зберігаються аграрні суспільства, які знаходяться на етапі переходу до індустріального етапу розвитку. Окремим типом сучасного суспільства відповідного періоду часу вчені, зокрема Ф. Пріор [23], вважали й тоталітарну систему в СРСР, яка тривалий час розглядалася як альтернативна західній моделі модернізації. Той факт, що більшість постсоціалістичних країн впевнено вибрала західну модель розвитку та вже отримала досить серйозні результати, лише підтверджує її ефективність.

Політико-орієнтований підхід ставить у залежність динаміку модернізаційних процесів від політичної системи та рівня розвитку демократії у країні. Велика кількість країн до цього часу знаходиться у стані пошуку політичної системи, яка забезпечить ефективне вирішення всього комплексу соціально-економічних проблем. Альтернативи досить прості та відомі: командно-адміністративна та демократична система. Пошук стосується визначення оптимального для окремої країни співвідношення між власне свободою та демократією і рівнем утручання держави в усі сфери життєдіяльності суспільства.

Процеси модернізації традиційно пов'язують із розвитком демократії. Цей напрям дослідження процесів модернізації було започатковано працями С. Ліпсета [19], який ініціював наукову дискусію щодо взаємозв'язків між модернізацією та демократією (рівнем демократизації). Вчений не робить висновків про пряму залежність досліджуваних процесів, він наголошує на ймовірнісних причинно-наслідкових залежностях, коли вказані складники економічного розвитку забезпечують формування

умов для демократизації суспільства в країні. Серед найбільш значимих у межах політико-орієнтованого підходу слід указати роботи А. Пржеворські та Ф. Лімонгі [24], А. Хаденіуса [16], Т. Ванханена [28] та ін. На основі вивчення рекомендацій учених щодо здійснення демократичних перетворень та забезпечення економічного розвитку, а також зважаючи на висновки більш пізніх робіт, зокрема, слід констатувати на важливості пошуку оптимального співвідношення між економічним та політичним розвитком країни. Демократія не може бути випадковою, так само як і соціально-економічний розвиток країни. Причиною відкату від демократизації можуть бути невдачі у соціально-економічному розвитку. Для того щоб демократія була стабільною, перетворення у країні мають бути системними, а не стосуватися окремих сфер життєдіяльності суспільства.

Щодо відповіді на питання, що має бути первинним – демократія чи економічне зростання – єдина відповідь відсутня. Демократія довгий час сприймалася вченими однією з найважливіших умов економічного розвитку. Однак нині приклади розвитку низки країн, які суттєво обмежують демократію, свідчать про спроможність моделей, протилежних демократичним системам, забезпечувати високі темпи економічного розвитку.

Найбільш яскравий приклад збереження авторитарної політичної системи та забезпечення високих темпів економічної динаміки демонструє Китай, економічна система якого базується на основі сформованого державного капіталізму. Успіх Китаю ставить на порядок денний питання здатності такої моделі замінити вже традиційну «західну» модель. Саме в такому аспекті представлено дослідження в роботі С. Жао [31]. Успіх Китаю зумовив те, що науковці почали давати визначення «китайської моделі», основними особливостями якої є: копіювання успішних елементів ринкової економіки та збереження правлячою партією наявного устрою.

А. Пржеворські [24], провівши порівняння двох систем (демократії та диктатури), прийшов до висновку, що швидкість, з якою ростуть продуктивні фактори, може бути вищою за диктатури, але використання ресурсів може бути більш ефективним в умовах демократії. Сумарний ефект у довгостроковій перспективі може виявитися, що немає ніякої різниці між цими двома системами за середніх темпів зростання. Відповідно, моделі зростання можуть відрізнятися, але середні темпи зростання можуть бути однаковими. За таких умов населення може спокійно сприймати і диктатуру протягом тривалого періоду часу. Тобто постають питання ймовірності переходу авторитарних систем до демократії та тривалості збереження демократії, якщо системі вдається забезпечити стійкий економічний розвиток. Окрім того, слід наголосити на застереженні, що демократія стає «більш ефективною, якщо здійснюється одночасно зі зміцненням правопорядку» [3, с. 18].

Поетапно сформовані демократії певним чином відрізняються від західної моделі. Так, в Японії система представницької демократії була створена лише після Другої світової війни, хоча її оголошення відбулося ще в Конституції 1889 р. Японська еліта в процесі формування демократії беззаперечно дотримувалася загальних концептуальних положень, однак усе ж вплив національних особливостей суспільного розвитку відслідковується й сьогодні. Японія, як й інші азійські країни, перейняла практику створення західних політичних інститутів, однак їх функціонування певним чином було змінено. Таким чином, демократія в Японії має особливий характер, на чому наголошено в роботі [13].

Загалом доречно стверджувати, що економічний розвиток є важливим чинником формування та збереження демократичних суспільств.

Економіко-орієнтований підхід базується фактично на ототожненні процесів модернізації з економічними перетвореннями, які супроводжуються позитивною динамікою ключових макроекономічних показників.

У Ростоу [25] розглядає модернізацію як багатоступінний процес економічного зростання, що відбувається у результаті еволюції суспільства. У цьому контексті теорію модернізації критикують, оскільки вона, як і теорії економічної динаміки, досліджує природу останньої. Теорії економічного зростання розглядають його як комбінацію факторів виробництва, що мають кількісні характеристики, передусім працю та капітал. Однак навіть якщо ми будемо слідувати виключно теорії економічного зростання та враховувати те, що середня продуктивність праці функціонально залежить від середньої капіталоозброєності, слід наголосити на тому, що кількісне збільшення показників капіталоозброєності відбувається за рахунок модернізації.

Економічний розвиток у роботі [29] ототожнюється із суспільним розвитком, відповідно, його економічні, політичні та соціокультурні аспекти все більше розглядаються як взаємопов'язане ціле.

Основою вирішення економічних проблем Китаю стала однобока техніко-технологічна модернізація зі збереженням політичної системи. Китай, ігноруючи принципи демократії вдало вирішує економічні проблеми за

рахунок модернізації техніко-технологічного складника, і на даному етапі розвитку ця модель працює та забезпечує результати. Важливою основою розуміння особливостей розвитку Китаю, активізації процесів модернізації в умовах наздоганяючої економіки є наукова праця Ч. Хе [17]. Він розглядає три стадії модернізації: первинну, вторинну та інтегровану. Завершення первинної модернізації, реалізація вторинної можуть відбуватися зі збереженням наявної політичної системи. Однак інтегрована модернізація потребує масштабної свободи підприємництва, що можливе лише за умови демократизації суспільства. Саме тому виникає логічне питання поєднання політичного устрою Китаю та цілей подальшої модернізації в умовах інформатизації та оцифрування бізнес-процесів.

Висновки. Цілі розвитку втілюють у собі прагнення до економічного добробуту, що на практиці зумовлює активізацію процесів модернізації, а отже, процес пошуку власної, оптимальної для кожної країни моделі продовжується. Кожна країна вибудовує власну модель модернізації, реалізація якої забезпечує планомірний та стійкий розвиток. Серед елементів модернізаційної моделі слід виокремити: економіку, суспільство, політику, технології, культуру, екологію, структуру, інституції тощо. Розуміння особливостей вибраної моделі модернізації, яке формується на основі комплексного дослідження теорій модернізації, дає можливість визначити найбільш ефективні підходи до забезпечення необхідної динаміки економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 2004. 790 с.
2. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире; пер. с англ. П.М. Кудюкина; под общей редакцией канд. полит. наук Б.Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга, 2001. – 16 с.
3. Зверяков М.И. Либеральная идея и модернизация экономики Украины. Экономика Украины. 2010. № 7. С. 11–21.
4. Касич А.О. Вплив бюджетно-податкової політики на інноваційно-інвестиційну активність підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 11(65). С. 144–151.
5. Касич А.О. Досвід формування національних інноваційних систем в країнах, що розвиваються. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 5(143). С. 46–49.
6. Касич А.О. Економічна самостійність регіонів у контексті активізації процесів модернізації. Економіка промисловості. 2017. № 3(79). С. 96–113.
7. Касич А.О. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України. Схід. 2005. № 6(72). С. 3–9.
8. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / А.О. Касич, М.В. Назарова, Т.А. Климович. Держава та регіони. 2008. № 2. С. 66–69.
9. Касич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду. Економіка України. 2017. № 9. С. 38–58.
10. Касич А.О. Модернізація як стратегічне завдання розвитку промисловості України. Бізнес Інформ. 2016. № 7. С. 67–72.
11. Касич А.О. Ресурсне забезпечення модернізаційних процесів в Україні: регіональний аспект. Бізнес Інформ. 2016. № 2. С. 138–143.
12. Kasych A.O., Vochozka M. Conceptual provisions of development of Ukrainian national innovation system. Науковий вісник Полісся. 2017. № 2(10). Ч. 2. С. 16–23.
13. Япония: опыт модернизации / Рук. проекта Э.В. Молодякова. М.: АИРО-XXI, 2011. 280 с.
14. Collier D. *Industrial Modernization and Political Change: A Latin American Perspective*. World Politics. 1978. Vol. 30. № 4. P. 593–614.
15. Fanjun C. *Modernization Theory and China's Road to Modernization*. Journal Chinese Studies in History. 2009. Volume 43. Issue 1. P. 7–16.
16. Hadenius A. (1992). *Democracy and Development*. Cambridge University. Cambridge England. 214 p.
17. He Ch. (2012). *Modernization Science: The Principles and Methods of National Advancement*. Springer Science & Business Media. P. 648.
18. Huntington S.P. *The Change to Change: Modernization, Development, and Politics*. Comparative Politics. 1971. v. 3. № 3. P. 283–322.
19. Lipset S. *Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy*. The American Political Science Review. 1959. № 53(1). P. 69–105.
20. Myrdal G. (1968). *Asian drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*, 249 p.
21. Nicholas T. (2011). *The origins of Japanese technological modernization*. Explorations in Economic History 48, pp. 272–291.
22. Prebisch R. *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, United Nations department of economic affairs, Lake Success, New York, 1950. 66 p. URL: <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/002.pdf>.

23. Pryor F.L. (2005). *Economic Systems of Foraging, Agricultural, and Industrial Societies*. New York: Cambridge University Press. 316 p.
24. Przeworski A. & Limongi F. *Modernization: Theories*. World Politics. 1997. Vol. 49. № 2(Jan.). P. 155–183.
25. Rostow W.W. (1991). *The Stages of Economic Growth*. 3rd Edition. Cambridge University Press. 324 p.
26. So A. (1991). *Social Change and Development*. Newbury Park, California: SAGE. P. 17–23.
27. Tominaga K. A theory of modernization and social change of the non-western societies: Toward a generalization from Japan's experiences. *International Review of Sociology*. 1991. Volume 2. P. 95–120.
28. Vanhanen T. (1997). *Prospects of Democracy*. Psychology Press. 374 p.
29. Yeh S. (1989). Understanding development: modernization and cultural values in Asia and the Pacific region. 72 p. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0008/000838/083839eo.pdf>.
30. Yui K. Theories on Modernization of Japan Today. *International Journal of Japanese Sociology*. 1991. Volume 3. Issue 1. October 1994. P. 45–57.
31. Zhao S. The China Model: can it replace the Western model of modernization? *Journal of Contemporary China*. 2010. № 19(65). June. P. 419–436.

Анотація. В роботі розглянуті теоретичні основи управління процесами модернізації в національній економіці. Обобщені ключові теорії, зміст яких дозволяє встановити логіку і закономірності розвитку процесів модернізації. Виділені наукові підходи до дослідження процесів модернізації, що дозволяють визначити ключові характеристики вибору моделі модернізації для України.

Ключові слова: модернізація, управління, теорії, економічне розвиток, суспільство, процеси.

Summary. The paper considers the theoretical bases of modernization processes management in the national economy; generalizes the key theories, the content of which allows to establish the logic and regularities of modernization processes development; is singled out the scientific approaches to the research of modernization processes, which allows to determine the key characteristics of the choice of the modernization model for Ukraine.

Key words: modernization, management, theory, economic development, society, processes.

УДК 005.336.4:658.14

Колупасєва І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kolupaieva I. V.

*PhD in Economics, associate professor,
Head of International Economic Relations and Finance Department
Kharkov Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics*

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ТА КАПІТАЛІЗАЦІЇ СИНТЕЗОВАНОГО КАПІТАЛУ

METHODOLOGICAL BASIS FOR FORMATION AND CAPITALIZATION OF SYNTHESIZED CAPITAL

Анотація. У статті запропоновано методологічний базис формування та капіталізації синтезованого капіталу, який включає опис протиріч у сфері синтезованого капіталу, принципи, емпіричну, теоретичну, логічну і методологічну основи, інституційні, інформаційні, ресурсні, інфраструктурні, мотиваційні умови, способи формування, використання та капіталізації синтезованого капіталу: придбання, створення самостійно або залучення науково-дослідних установ, економічні, соціально-психологічні, організаційні та правові методи.

Ключові слова: синтезований капітал, капіталізація, інтелектуальний капітал, соціальний капітал, людський капітал, методологічний базис.

Постановка проблеми. Формування синтезованого капіталу в його практичному розумінні стає одним із найголовніших параметрів сучасної інформаційної економіки. Синтезований капітал є новою економічною

категорією, яка виникла на перетині інтелектуального, людського та соціального капіталу, що зумовлює її складність. Натомість саме введення поняття «синтезований капітал» в економічну науку дає змогу вирішити прин-

ципові суперечності між зазначеними видами капіталу, які полягають переважно у відсутності однозначного трактування складників кожного з них, оскільки всі вони певною мірою орієнтовані на взаємодію між людьми в соціумі, створення нових інноваційних продуктів у результаті інтелектуалізації праці та розвитку працівника як особистості у цілому. Важливість капіталізації синтезованого капіталу та його акумуляції на мезо- та макрорівнях зумовлює актуальність даної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і методологічним питанням формування та капіталізації синтезованого капіталу присвячено напрацювання зарубіжних та вітчизняних учених. Так, значний внесок у дослідження проблем формування та використання синтезованого капіталу зробили О. Амосов [1], М. Барка Зин [2], Т. Власенко [3], Н. Гавкалова [2; 4], Т. Кайнова [5] та ін. Але недостатнє наукове обґрунтування питань капіталізації синтезованого капіталу в контексті розвитку сучасної інформаційної економіки посилює теоретичну і практичну значимість проведення дослідження, спрямованого на визначення сутності капіталізації синтезованого капіталу регіону та процесів його формування.

Мета статті полягає у розробленні методологічного базису формування та капіталізації синтезованого капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та капіталізація синтезованого капіталу має базуватися на відповідному методологічному базисі, розробленню якого варто приділити особливу увагу. Як зазначає О. Сущенко, методологічним базисом побудови певної системи управління мають виступати концептуальні основи управління і механізм управління [6]. В. Харченко в рамках розроблення системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства пропонує таку схему методології дослідження, яка включає низку етапів: 1) виокремлення протиріч, що створюють проблему; 2) обґрунтування концептуальних положень означеної проблеми; 3) розкриття механізму формування системи управління, що пропонується; 4) визначення ефективності від запровадження запропонованої системи управління [7]. Запропонований підхід можна вважати достатньо універсальним і доступним для використання. Головним протиріччям, яке зумовлює потребу в розробленні сучасного інструментарію управління синтезованим капіталом, є недостатній рівень конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції, особливо машинобудування, яка, як відомо, не відповідає сучасним світовим вимогам ні за параметрами якості, ні за ціною. Отриманий додатковий прибуток за рахунок реалізації більш технологічної інноваційної промислової продукції в процесі капіталізації дасть змогу не лише відновлювати та розширювати синтезований капітал, а й сприяти оновленню фізичного капіталу підприємств.

Особливе місце в методологічному базисі займають принципи, умови та особливості. На основі здійсненого критичного аналізу економічної, організаційної, гуманістичної, соціально-економічної управлінських парадигм можливо сформувати відповідні принципи, дотримання яких дасть змогу регіональним інституційним структурам, що регулюють діяльність у сфері управління процесами розподілу та перерозподілу синтезованого капіталу, забезпечити його ефективне формування та використання.

Згідно із системним підходом, принципи ефективного формування та використання синтезованого капіталу регіону доцільно розподілити на загальні, які відображають вимоги об'єктивно діючих економічних законів, та

специфічні, що характеризують правила взаємодії інтелектуального, людського та соціального капіталів.

Як наголошує А. Колот, «у центрі соціально-трудової сфери перебуває економічно активна людина, яка взаємодіє з інститутами ринкового середовища з приводу участі в суспільному поділі праці...» [8, с. 9]. Цей принцип було запропоновано ще А. Файолем, який указував, що «поділ і спеціалізація праці – це найбільш природний спосіб виготовлення продукції з найкращими якісними характеристиками за незначних зусиль» [9]. В умовах інформатизації суспільства, яка характеризується зростанням обсягів інформації, складністю та в деяких випадках недостатністю, цей принцип набуває нового значення, яке стосується визначення тих матеріальних і нематеріальних об'єктів, на які повинні бути спрямовані зусилля працівників як із погляду регламенту здійснення робіт стосовно забезпечення ефективності використання синтезованого капіталу регіону, так й з боку їх поведінки.

У зв'язку зі зростаючою індивідуалізацією суспільства набуває важливості застосування принципів повноважень і відповідальності [10]. Крім того, реалізація цього принципу є запорукою успішної реалізації процесу делегування повноважень регіональним інституційним структурам у численних сферах суспільного життя. Тобто повинна існувати взаємодія між відповідальністю особи, що приймає рішення за ефективне використання інтелектуального, людського та соціального капіталів, та її повноваженнями.

Формування та використання синтезованого капіталу регіону повинно здійснюватися з урахуванням загальної мети його функціонування, тобто доцільним представляється дотримання принципу підпорядкованості інтересів. Сутність цього принципу полягає у підпорядкованості приватних інтересів кожного складника синтезованого капіталу його загальним інтересам як єдиного цілого та буде сприяти підвищенню його загальної ефективності використання на певному ринку та не буде суперечити стратегічним інтересам регіону.

Велике значення у процесі забезпечення ефективного формування та використання синтезованого капіталу регіону має принцип єдності цілей та ідей [11], який ґрунтується на інтеграції цілей регіону, організацій, їх структурних підрозділів і окремих працівників, з одного боку, та поєднанні цілей використання інтелектуального, людського та соціального капіталів – з іншого.

Однією з найважливіших цінностей суспільства вважається дотримання принципу справедливості [13; 14], який ґрунтується на підтримці балансу прав та обов'язків усіх зацікавлених осіб у забезпеченні ефективного використання синтезованого капіталу регіону. Реалізація цього принципу забезпечується завдяки наданню рівних прав та можливостей стосовно реалізації здібностей кожної окремої людини або підрозділу, організації, регіону та задоволення ними певних соціально-економічних потреб. Критерієм соціально-економічної справедливості є адекватність винагороди кожного суб'єкту економічної діяльності його внеску в забезпечення ефективного використання синтезованого капіталу регіону.

Залежно від ситуації, що склалася у певному регіоні, одним зі шляхів забезпечення ефективного формування та використання його синтезованого капіталу є дотримання принципу централізації та децентралізації [15]. Вказаний принцип ґрунтується на досягненні динамічної рівноваги владних повноважень керівника та його підлеглих залежно від ситуації, що склалася у регіоні.

Значну роль у процесі забезпечення ефективного формування та використання синтезованого капіталу відіграє

принцип стабільності персоналу [16], який характеризує здатність системи забезпечувати певний порядок взаємодії та взаємозв'язків між різними категоріями персоналу, які сприяють поступовому прогресивному розвитку всієї структури.

В умовах зростання конкуренції, яка супроводжується підвищенням насиченості ринку та зменшенням лояльності споживачів, важливу роль грає принцип ініціативи [17], який фактично відображає активну здатність будь-кого з персоналу до самостійної дії, що змінює ефективність використання синтезованого капіталу регіону в позитивному напрямі всупереч наявній природній інерції.

Далі розглянемо специфічні принципи формування та ефективного використання синтезованого капіталу регіону. Активізація процесів глобалізації, інтеграції та поступової структурної перебудови наявних економічних систем потребує забезпечення ефективного використання синтезованого капіталу регіону з урахуванням принципу інтелектуалізації [18], який зумовлюється активним розвитком науки, появою численних техніко-технологічних змін. Зокрема, інтелектуалізація передусім зосереджена на інформатизації суспільства та вимагає повноти, достовірності, об'єктивності, точності, універсальності, оперативності, доцільності надання інформації будь-якому користувачу згідно з його повноваженнями. Крім того, важливими є застосування актуальних техніко-технологічних рішень, постійне підвищення кваліфікації персоналу завдяки періодичній участі в профільних тренінгових програмах, вебінарах тощо.

Забезпечення ефективного використання синтезованого капіталу регіону неможливо без дотримання принципу соціалізації [8; 11; 19], який ґрунтується на: зростанні соціальної орієнтації світових стандартів функціонування бізнесу; доцільності врахування сучасних особливостей розвитку економіки; збільшенні необхідності доповнення економічних методів управління соціальними задля досягнення поставленої мети; зростанні ролі нематеріальних активів та впливу людського фактору на діяльність організації; збільшенні частки інтелектуалізації праці; розширенні можливостей використання соціальних технологій [20].

Далі розглянемо особливості. Синтезований капітал у своїй формі переважно має нематеріальний вигляд, що значно ускладнює процеси його аналізу та оцінки, без яких ефективно управління неможливе. Це свідчить про необхідність розроблення розгалуженої системи обліку з чітким виокремленням і класифікацією об'єктів аналізу. Запропонована система обліку та аналізу має бути загальноновизнана та закріплена на законодавчому рівні.

Враховуючи процеси становлення економіки знань, які набувають усе більшого поширення в Україні, формування і капіталізація синтезованого капіталу сприяє пришвидшенню переходу постіндустріальної епохи до інформаційної, і потім – до економіки знань. Враховуючи, що різні галузі національної економіки знаходяться на різних стадіях соціально-економічного розвитку, управління синтезованим капіталом повинно забезпечити їх поступове вирівнювання та стати позитивну динаміку.

Управління синтезованим капіталом на всіх розглянутих рівнях (мікро-, мезо- та макро-), незважаючи на особливості, має ґрунтуватися на єдиних запропонованих принципах, методологічній, емпіричній і теоретичній основі. Відповідно, має бути розроблена загальнодержавна стратегія формування і капіталізації синтезованого капіталу, яка передбачає реалізацію комплексу відповідних заходів у формі створення необхідної інфраструктури,

прийняття низки законотворчих актів, збільшення державного фінансування наукових досліджень та розробок.

Ураховуючи вищеописану роль синтезованого капіталу в капіталізації підприємства, відповідно до об'єктного підходу, набуває особливої гостроти питання розвитку фондового ринку в Україні, який сприятиме процесам виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на світові ринки капіталів та оцінці їх ринкової вартості.

Умови в рамках концепції формування, використання і капіталізації синтезованого капіталу спрямовані на забезпечення реалізації процесу управління відповідно до розроблених принципів з урахуванням обґрунтованих особливостей. Отже, серед груп умов варто зупинитися на таких.

Беручи до уваги багаторівневість сфери імплементації концепції, особливої уваги вимагають інституційні умови, які включають сукупність формальних правил у вигляді законодавчих актів, методик, рекомендацій та положень і неформальних, які набувають вигляду традицій, рутин і поведінкових патернів, що у своїй сукупності створюють інституційне середовище, сприятливе для накопичення, використання та капіталізації синтезованого капіталу.

Інформаційні умови. Інформація виступає особливою підсистемою синтезованого капіталу, адже саме в процесі обміну інформацією всередині підприємства формуються невідомі знання, які потім втілюються у ключові компетентності. Враховуючи, що підприємство, регіон або навіть ціла країна функціонують в умовах відкритої економіки, створення нових знань, об'єктів інтелектуальної власності або обмін досвідом можливе лише за наявності різноманітних каналів, які здатні забезпечити велику кількість якісної вхідної інформації та її подальший трансферт і розповсюдження.

Ресурсні умови передбачають спроможність підприємств отримувати необхідні і достатні ресурси відповідного рівня якості для формування і капіталізації синтезованого капіталу. Передусім такими ресурсами виступають кадри, технології, вхідні знання, технічні засоби. Важливим ресурсом виступають фінанси, помірна вартість яких дає змогу втілювати у виробництво нові знання, ідеї, науку та інші об'єкти синтезованого капіталу, реалізуючи, таким чином, інноваційну діяльність.

Інфраструктурні умови характерні переважно для мезо- та макrorівнів, що передбачає розвиток розгалуженої системи освіти в країні та регіоні, охорони здоров'я, створення відповідних індустріальних парків, кластерів, підтримка венчурного бізнесу.

Мотиваційні умови передбачають необхідність розуміння доцільності впровадження системи управління синтезованим капіталом топ-менеджментом підприємства. Враховуючи значний потенціал синтезованого капіталу в контексті підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства, як було зазначено вище, можливість збільшення прибутковості підприємства та ефективності його діяльності у цілому дає підстави посилювати матеріальне та нематеріальне стимулювання персоналу всіх рівнів за активне прийняття участі в процесах формування, накопичення, використання синтезованого капіталу.

Наступним важливим елементом методологічного базису є способи формування, використання та капіталізації синтезованого капіталу. Зупинимось детальніше на визначенні способів формування синтезованого капіталу. У цілому можна виділити два основних способи формування та накопичення синтезованого капіталу: безпосереднє створення або придбання. Так, якщо йдеться про людську компоненту синтезованого капіталу, то передбачається, що за його придбання наймається висококваліфі-

кований персонал зі заздалегідь визначеними параметрами рівня компетентності. Як формування передбачається реалізація на підприємстві програм навчання та розвитку персоналу, які дають змогу використовувати зовнішнє знання для формування власних кадрів. Так, наприклад, у Харкові представництво ІТ-компанії ЕПАМ організовує безкоштовні навчальні тренінги з таких напрямків: Front-end, NET, DevOps, Java, Quality Assurance. Враховуючи, що ця компанія розробляє програмне забезпечення для низки галузей: фінансового сектору, медіа і розваги, страхування, подорожей, медицини та біотехнологій, паливно-енергетичного комплексу, у цілому для технологічного сектору, роздрібно-торгівлі і споживчих товарів тощо, де працює більше 20 тис. фахівців, така стратегія формування власних кадрів вважається обґрунтованою та виваженою.

Щодо формування або придбання інтелектуальних об'єктів синтезованого капіталу, то тут йдеться про альтернативні процеси, які передбачають або створення власних ноу-хау, оформлення документів на винахід, корисну модель, промисловий зразок, знаки для товарів і послуг, або придбання відповідних патентів, свідоцтв, ліцензій та інших документів, які підтверджують можливість використання відповідного об'єкта інтелектуальної власності у процесі виробництва. Відповідно це формує принципово різні підходи: вкладення власних коштів у фундаментальні наукові дослідження, науководослідні та дослідно-конструкторські розробки або придбання готових інтелектуальних об'єктів синтезованого капіталу. Варто звернути увагу, що своєрідною альтернативою цим двом способом є створення відповідних науково-технічних продуктів підрядними організаціями, які є профільними у відповідних галузях наукових досліджень.

Особливу увагу щодо обґрунтування альтернатив придбання або створення варто звернути до соціальних об'єктів синтезованого капіталу. Нині багато вітчизняних підприємств упроваджують у свою діяльність власні комунікаційні мережі, які представлені окремими доменами електронної пошти, готовими рішеннями з модернізацією під власні потреби для електронного листування всередині підприємства між відділами. Популярним є створення блогів, сторінок у соціальних мережах, активність та відвідування яких відображає процеси накопичення соціального капіталу всередині організації. Наявність власного веб-сайту за останні роки стало фактично нормою для всіх підприємств, особливо для тих, які зорієнтовані на безпосередніх споживачів.

Обґрунтування вибору окремої альтернативи створення або придбання об'єкта синтезованого капіталу залежить від бюджету підприємства, стратегії його подальшого розвитку та рівня управління синтезованим капіталом.

Останнім елементом методологічного базису варто визнати методи управління синтезованим капіталом. Враховуючи наявні підходи до розуміння сутності методів управління та враховуючи дослідження О. Кендіхова [21] у сфері інтелектуального капіталу, запропонуємо чотири групи методів: організаційні, економічні, соціально-психологічні та правові.

Організаційні методи передбачають: виокремлення органів управління синтезованим капіталом із детермінацію їх цілей, завдань та функцій, місця в загальній структурі підприємства, адміністративне забезпечення управління синтезованим капіталом, яке включає розроблення розпоряджень, інструкцій, методик та рекомендацій, адміністративних санкцій та іншої регламентуючої документації поряд із виданням наказів.

Економічні методи передусім мають стимулювати персонал до формування та накопичення синтезованого капіталу, що передбачає розроблення відповідної системи мотивації. Разом із цим мають фінансуватися процеси підвищення лояльності персоналу, клієнтів, постачальників та інших стейкхолдерів до підприємства. Аналіз та обґрунтування доцільності витрат на створення або придбання об'єктів синтезованого капіталу, формування бюджету цих витрат та оцінювання їх ефективності, визначення ринкової вартості цих об'єктів та забезпечення процесів капіталізації синтезованого капіталу в цілому також належать до економічних методів.

Соціально-психологічні методи включають удосконалення організаційної культури, створення передумов для творчої діяльності та впровадження раціоналізаторських пропозицій та винаходів, розбудову корпоративних цінностей, патернів, принципів – у цілому створення позитивного та сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі. Відносно зовнішнього середовища дані методи включають концепції маркетингової політики підприємства, заходи PR, ефективну комунікаційну стратегію взаємодії зі стейкхолдерами.

Правові методи передбачають передусім дотримання норм вітчизняного та міжнародного законодавства захисту прав інтелектуальної власності на торговельні знаки, промислові зразки, винаходи, регламентації встановлення прав власності між підприємцем, винахідником або науково-дослідною установою.

Висновки. Таким чином, розроблено методологічний базис формування та капіталізації синтезованого капіталу, який включає: 1) опис протиріч у сфері синтезованого капіталу; 2) принципи; 3) емпіричну, теоретичну, логічну і методологічну основи; 4) інституційні, інформаційні, ресурсні, інфраструктурні, мотиваційні умови; 5) способи формування, використання та капіталізації синтезованого капіталу; придбання, створення самостійно або залучення науково-дослідних установ; 6) економічні, соціально-психологічні, організаційні та правові методи.

Список використаних джерел:

1. Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л. Синтезированный капитал и его капитализация как средство модернизации общества. Становление и развитие теории и практики управления человеческим капиталом и социально-экономическими системами: труды V международной научно-практической конференции (13–15 декабря 2011 г.); под ред. В.Н. Некрасова. Ростов н/Д, 2013. С. 5–16.
2. Гавкалова Н.Л., Барка Зин М. Синтезированный капитал и модернизация общества. Экономика развития. 2012. № 2(62). С. 44–50.
3. Власенко Т.А. Чинники формування синтезованого капіталу на регіональному рівні. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2015. № 1(69). Ч. II. С. 190–198.
4. Гавкалова Н.Л. Забезпечення регіонального розвитку екологічного суспільства засобом створення системного базису синтезованого капіталу: монографія; за заг. ред. Н.Л. Гавкалової. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 303 с.
5. Кайнова Т.В., Власенко Т.А. Синтезований капітал як засіб антикризового управління персоналом підприємств Харківського регіону. Управління розвитком. 2011. № 21(118). С. 40–43.

6. Сущенко О.А. Методологічний базис побудови системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств регіону. Управління проектами та розвиток виробництва. 2013. № 1. С. 50–58.
7. Харченко В.А. Принципи формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства. Схід. 2014. № 4. С. 66–71.
8. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2010. 251 с.
9. Файоль А. Общее промышленное управление; пер. с фр. М.: Контроллинг, 1992. 137 с.
10. Фешур Р.В., Баранівська Х.С. Принципи управління економічною стійкістю підприємств. Вісник Донецького університету економіки і права. 2011. № 1. С. 72–77.
11. Інновації у вищій освіті: проблеми, досвід, перспективи: монографія / За ред. П.Ю. Сауха. Житомир: ЖДУ ім. Івана Франка, 2011. 444 с.
12. Азарова А.О., Ковальчук О.А. Математичні моделі та методи управління мотивацією персоналу: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2014. 140 с.
13. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: монографія; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. К., 2015. 244 с.
14. Уварова О.О. Принципи права у правозастосуванні: загальнотеоретична характеристика: монографія. Харків: МАДРИД, 2012. 196 с.
15. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / За ред. З.С. Варналія. К.: НІСД, 2007. 820 с.
16. Соціальні проблеми сталого розвитку: монографія / Д.В. Зеркалов, О.Ю. Арламов. К.: Основа, 2013. 562 с.
17. Фінансові послуги у становленні кластерних ініціатив Євросереєгону: монографія / Н.М. Внукова, А.В. Воронін, Н.І. Пригула та ін.; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Н.М. Внукової. – Х.: ХНЕУ, 2011. 228 с.
18. Гриценко В.І., Бажан Л.І. Інтелектуалізація управління сталим розвитком соціально-економічної системи в умовах глобалізації та процесів, що динамічно відбуваються. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. 2014. Вип. 19. С. 5–37.
19. Забезпечення соціально орієнтованого розвитку регіонів України / Т.О. Савостенко, В.І. Попруга, І.Е. Польська та ін.; за заг. ред. Т.О. Савостенко. К.: НАДУ, 2009. 40 с.
20. Гальчак Х.Р. Принципи соціальної відповідальності в контексті соціально орієнтованого менеджменту. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2012. № 725. С. 265–269.
21. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія ; НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 359 с.

Аннотация. В статье предложен методологический базис формирования и капитализации синтезированного капитала, который включает описание противоречий в сфере синтезированного капитала, принципы, эмпирическую, теоретическую, логическую и методологическую основы, институциональные, информационные, ресурсные, инфраструктурные, мотивационные условия, способы формирования, использования и капитализации синтезированного капитала: приобретение, создание самостоятельно или привлечения научно-исследовательских учреждений, экономические, социально-психологические, организационные и правовые методы.

Ключевые слова: синтезированный капитал, капитализация, интеллектуальный капитал, социальный капитал, человеческий капитал, методологический базис.

Summary. In this work there have been proposed a methodological basis for the formation and capitalization of synthesized capital, which includes a description of differences in the synthesized equity principles, empirical, theoretical, logical and methodological foundations, institutional, information, resources, infrastructure, motivational conditions, methods of formation, use and capitalization of synthesized capital: acquisition, creation or attraction of research institutions, economic, socio-psychological, organizational and legal methods.

Key words: synthesized capital, capitalization, intellectual capital, social capital, human capital, methodological basis.

Кондукоцова Н. В.

аспірант

Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки

Kondukotsova N. V.

Postgraduate

State Scientific Research Institute
for Information and Economic Modeling

ПРОГРАМУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

PROGRAMMING DEVELOPMENT OF THE REAL ECONOMY SECTOR IN THE CONTEXT OF THE STATE POLICY PERFORMANCE

Анотація. У статті розглянуто програмно-планові документи розвитку економіки. На їх основі запропоновано методичні рекомендації щодо програмування реального сектору як одного з фундаментів національної економіки. Запропоновано факторні та цільові показники для здійснення моніторингу управління програмою розвитку реального сектору економіки. Підкреслено необхідність державного управління для досягнення результативності економічної політики в контексті досягнення цілей соціально-економічного розвитку. Визначено принципи результативності економічної політики.

Ключові слова: державне програмування, програма соціально-економічного розвитку, реальний сектор економіки, економічна політика, результативність політики.

Постановка проблеми. Стан та розвиток реального сектору економіки як організованої цілісної системи, його взаємодія із зовнішнім середовищем залежать від механізмів, які зумовлюють його соціально-економічний розвиток, опираються на внутрішні та зовнішні економічні інтереси країни, пов'язані з реалізацією пріоритетів розвитку, та відображені в методах й інструментах державного управління розвитком національної економіки – економічних програмно-планових документах.

Практика динамічного розвитку розвинутих країн світу та країн, що розвиваються, свідчить, що ринкові відносини абсолютно не перешкоджають, а навпаки, стимулюють використання прогнозно-планового інструментарію державного управління. При цьому уряди країн виступають у цьому контексті організаторами або замовниками, одночасно залучаючи реальний, фінансовий сектори, різноманітні суспільні організації до вирішення завдань для досягнення цілей соціально-економічного розвитку.

В умовах фінансово-економічної кризи зростає роль держави у сфері регулювання сукупності соціально-економічних відносин. У цьому контексті ефективним та результативним інструментом державної політики має стати державне програмування розвитку реального сектору економіки, що формує ВВП і національний дохід, задовольняє національні й сукупні потреби, формує конкурентоспроможність і забезпечує економічну безпеку держави.

На жаль, в Україні дотепер більшість державних програм не виконано в повному обсязі, поза увагою залишаються питання розроблення методичних рекомендацій формування секторальної політики програмування як інституціональної передумови забезпечення сталого розвитку, впровадження нових інституціональних форм забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням державного програмування економічного розвитку

присвячено значну кількість наукових робіт вітчизняних і зарубіжних учених.

Початок активного використання державних програм як основного інструмента регулювання пов'язано з Великою депресією 1929–1933 рр. У 1960–1970-ті роки в промислово розвинутих країнах (насамперед у США) державне програмування стало розглядатися як не обхідний складник системи безперервного планування, основною метою якого є ув'язування перспективних цілей і завдань держави з його поточною бюджетною політикою. Нині в країнах «Великої сімки» здійснюється планування 46 макротехнологій, що забезпечують зміну техніко-економічних парадигм і зумовлюють переваги на світових ринках [1, с. 63].

Вагомий внесок у розроблення теоретико-методичних основ формування програм національної економіки України зробили провідні вітчизняні вчені: В.Ф. Савченко, А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желок, Т.М. Попович, В.І. Кононенко, С.М. Чистов, Л.А. Швайка, Б.М. Щукін та ін.

Однак проблему не можна вважати до кінця вирішеною як у науково-теоретичному, так й у прикладному плані. По-перше, постійно змінюються соціально-економічні умови розвитку держави, що потребує швидкого реагування органів влади на такі зміни; по-друге, сьогодні в Україні спостерігаємо певний зсув у плані концептуально-теоретичного забезпечення програм.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів до розроблення механізмів забезпечення програмування розвитку реального сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суть програмування полягає в аналізі стану національної економіки, виявленні проблем, які не можуть вирішити ринкові механізми, розробленні та реалізації окремих економічних програм. Головними завданнями програмування є підтримання економічної рівноваги, вплив на якісне

перетворення економіки, стимулювання її розвитку. Мета державного програмування – досягнення прийнятного для держави варіанта розвитку економіки [2, с. 291–294].

Державна програма розвитку реального сектору економіки (ДПРРСЕ) має створюватися на основі Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», керуючись її принципами та використовуючи певну систему показників.

ДПРРСЕ є різновидом цільової короткострокової програми, яка тісно пов'язана з економічними напрямками розвитку країни, які окреслені в Середньостроковому плані пріоритетних дій уряду до 2020 р., та базується на прогнозних сценаріях Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 рр. [3; 4].

Через Державну програму розвитку реального сектору економіки України забезпечується цілеспрямований вплив держави на функціонування економіки, при цьому використовуються економічні та директивні методи державного регулятивного впливу (застосування загальнодержавних норм і нормативів, державного контракту, державного інвестування, регулювання цін на окремі види товарів та послуг тощо).

Сьогодні Міністерством економічного розвитку і торгівлі України розроблена Міжгалузєва угода у сфері машинобудування, металообробки, електротехніки, радіоелектротехніки, приладобудування, суднобудування, деревообробної та паперової, легкої та текстильної промисловості на 2016–2020 роки, яка спрямована на розвиток реального сектору економіки.

Загальна схема розроблення короткострокового програмного документу та його практичної реалізації має такий вигляд: органи державної влади управління всіх рівнів виходячи з науково обґрунтованих цілей та пріоритетів розвитку, пропорцій та структури економіки в ринкових умовах виробляють методи досягнення поставленої мети, в яких головну роль відведено економічним, правовим та адміністративним важелям.

Здійснення розроблення програми планується за такими етапами: перший – макроекономічний аналіз розвитку економіки за інтегральними макроекономічними показниками; другий етап пов'язаний із моделюванням основних макроекономічних пропорцій, особлива увага при цьому приділяється розробленню проекту державного бюджету на плановий період; третій етап пов'язаний із визначенням державних потреб у ресурсах, товарах та послугах для досягнення запланованих цілей; четвертий етап – це, власне кажучи, організаційно-економічний механізм реалізації поставлених цілей через важелі бюджетно-фінансового, грошово-кредитного, цінового та валютного регулювання, систему державного замовлення, державних контрактів, цільового програмування тощо (рис. 1).

Будемо враховувати, що діють такі визначення головних змістовних елементів політики розвитку реального сектору:

Державна програма розвитку реального сектору економіки України – документ, у якому, відповідно до визначених цілей та пріоритетів, формується комплекс взаємоузгоджених завдань і заходів, виконавців та строків

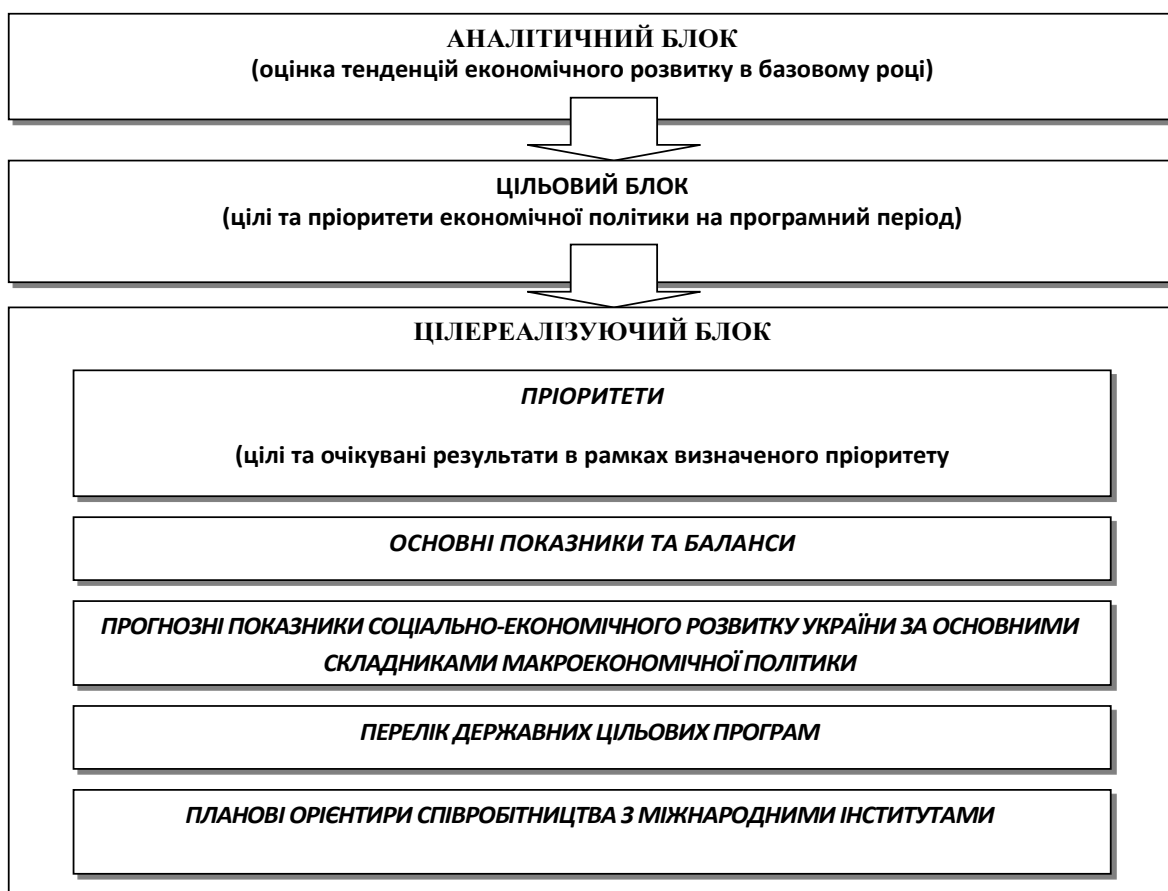


Рис. 1. Етапність процесу розроблення ДПРРСЕ

Джерело: розроблено на основі [5, с. 4–5]

виконання, обсягів та джерел фінансування щодо реального сектору економіки.

Основні параметри Державної програми (ДПРРСЕ) – цілі, завдання, основні заходи, критерії (індикатори), кінцеві результати реалізації, строки їх досягнення, обсяг ресурсів у розрізі основних заходів, необхідний для досягнення цілей ДПРРСЕ.

Ціль – планований кінцевий результат вирішення проблеми економічного розвитку за допомогою реалізації ДПРРСЕ, досяжний за період його реалізації.

Завдання – результат виконання сукупності взаємопов'язаних заходів або здійснення державних функцій, спрямованих на досягнення мети (цілей) реалізації ДПРРСЕ.

Захід – сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих на вирішення відповідного завдання.

Кінцевий результат – характеризується кількісними та/або якісними показниками стану (зміна стану) економічного розвитку, яке відображає вигоди від реалізації державної програми.

Проект програми має розроблятися у двох частинах: основна частина та інформаційні додатки.

Основна частина охоплює:

1. Оцінку тенденцій економічного розвитку в поточному році.
2. Цілі та головні дії в наступному році.
3. Соціальну політику.
4. Екологічність галузі.
5. Забезпечення умов для подальшого соціально-економічного зростання.
6. Розвиток реального сектору економіки.
7. Регіональну політику.
8. Розвиток системи державних закупівель.
9. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями.

Як інформаційні додатки доцільно наводити:

– Основні показники та баланси національної економіки.

– Перелік державних цільових програм для фінансування в наступному році.

– План співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

– Бюджет розвитку.

Структура ДПРРСЕ повинна формуватися з таких основних елементів (рис. 2).

1. Національний план дій щодо реального сектору економіки на 2018 р.

Цей розділ окреслює підрозділи національного плану з їх детальним тлумаченням кроків, обґрунтування, індикаторів виконання, строків та відповідальних за виконання. Головними підрозділами національного плану дій має бути: аналіз виробництва товарів та послуг; паливно-енергетичний комплекс (енергетика, вугільна промисловість, нафтогазова промисловість); легка промисловість, харчова промисловість; агропромисловий комплекс; транспорт і зв'язок; будівельний комплекс.

2. Аналіз економічного та соціального розвитку країни у передпрограмі роки (2016–2017 рр.).

У цьому розділі відображаються стан та основні тенденції розвитку світової й національної економіки. Проводиться аналіз економічної ситуації за попередній період і на початок 2018 р. та попиту й пропозиції на внутрішньому та зовнішньому ринках

товарів та послуг. Аналіз економічної ситуації, наявних проблем соціально-економічного розвитку та державної політики, що проводилася у звітному періоді, стану її реалізації має бути комплексним і охоплювати всі боки та сфери економіки.

3. Цілі державної програми.

Цілі державної програми – описані у формальному вигляді орієнтири, яких бажано досягти в короткостроковому періоді.

Під час визначення цілей програми обов'язковим є зв'язок між ними, оскільки цілі визначають орієнтири розвитку. Вони мають бути пов'язані з середньо- та довгостроковими результатами, визначати швидкість одержання результатів окремих видів економічної діяльності в найближчому майбутньому.

З урахуванням принципу реалістичності кількість цілей не повинна перевищувати десяти. Цілі економічного і соціального розвитку послідовно, в порядку зменшення їх пріоритетності зіставляються з їх комплексною ефективністю, можливостями реалізації: ресурсними, інтелектуальними, організаційно-правовими, кадровими, фінансово-економічними тощо. Це повинно дати змогу визначити стратегічні цілі, які можуть бути реалізовані в середньостроковій перспективі.

4. Пріоритетні напрями економічної і соціальної політики.

Цей розділ передбачає виділення пріоритетів розвитку, які являють собою сфери, в яких важливо внести зміни, щоб сприяти досягненню загальнонаціональної мети, а саме збалансованого економічного зростання та підвищення рівня й якості життя населення. Під час визначення пріоритетних напрямів ураховуються позитивні тенденції та ризики.

5. Ризики – розвиток негативних явищ в економіці, що можуть виникнути в періоді, на який розробляється про-



Рис. 2. Орієнтовна структура ДПРРСЕ на 2018 р.

Джерело: розроблено на основі [5, с. 13]

грама, і призвести до невиконання очікувань щодо окремих програмних показників, навіть за умови ефективної державної політики, попередньо визначеної в сценарних умовах.

Ризик являє собою прогнозовані граничні природні або техногенні, соціальні, економічні, політичні загрози, що є безпосереднім або опосередкованим (віддаленим) наслідком відповідних рішень, прийнятих на державному рівні.

6. Очікувані результати – результатами виконання програми мають стати кількісні та якісні показники, які характеризують рівень виконання завдань органу планування у звітному та плановому періодах.

Процес управління за ДПРПСЕ має базуватися на моніторингу факторних показників (регулятори: ВВП, зміна реального ВВП, валова додана вартість за галузями виробництва, обсяг промислової продукції тощо), їх аналізі з урахуванням впливу на цільовий показник (індикатори: податки, кредити, амортизація, інвестиції з державного бюджету, умови для іноземних інвесторів тощо), прогнозі можливих змін регуляторів, умовах розвитку об'єкта управління, оцінці альтернативних варіантів рішення під час вибору найбільш ефективних варіантів за рахунок цілеспрямованої зміни регуляторів, що зумовлюють значення індикатора цього процесу.

Оцінювання стану виконання ДПРПСЕ за допомогою інструментів моніторингу сприятиме:

- визначенню стратегічних цілей розвитку;
- отриманню важливої оперативної інформації про тенденції економічного розвитку, результативність та ефективність вибраної стратегії;
- формуванню уявлення про поточний стан реалізації програми;
- виявленню попередніх результатів реалізації програмних документів;
- коригуванню їхнього змісту, зокрема уточненню цілей, переорієнтації на досягнення реальних результатів;
- підвищенню довіри громадськості до органів влади завдяки забезпеченню прозорості їхньої діяльності;
- обґрунтуванню запитів щодо фінансування програм із державного бюджету;
- зосередженню зусиль усіх учасників реалізації програми для досягнення запланованих цілей;
- забезпеченню своєчасного зворотного зв'язку на всіх рівнях управління програмою;

– аналізу причин успіхів і невдач у реалізації та врахуванню цих помилок під час розроблення подальших програм розвитку реального сектору економіки.

Своєю чергою, у результативності економічної політики вбачається фактичне досягнення задекларованих цілей державного регулювання і вирішення проблеми, для яких ця програма запроваджувалася.

Висновки. Таким чином, національна економіка є реальною базою для поєднання інтересів усіх суб'єктів економічного життя в усіх сферах та видах діяльності. Водночас говорити про її ефективність можна лише тоді, коли її реалізація буде розглядатися у досяжній перспективі програмування (один-три роки).

Від формування напрямів економічної політики в реальному секторі економіки залежить вироблення відповідних заходів, реалізація яких дасть змогу в кінцевому підсумку отримати макроекономічну стабільність та стійке економічне зростання на базі виважених, системних і послідовних кроків та ефективного використання бюджетних коштів. Відсутність короткострокового програмного документа може призвести до неефективного витрачання достатньо обмежених ресурсів і розбалансування економічної системи.

Методичні рекомендації щодо розроблення державної програми розвитку реального сектору економіки на плановий та два наступних роки призначені для міністерств й інших органів державного управління, державних організацій, підпорядкованих уряду, регіональних органів виконавчої влади, а також організацій-співвиконавців для забезпечення методологічної та методичної єдності під час розроблення пропозицій до програми. Вони містять пропозиції щодо організації розроблення програмного документа, складу, змісту розділів, напрямів програмних заходів.

Результативність економічної політики щодо впровадження методичних рекомендацій ДПРПСЕ вбачається у: досягненні раціонального, а потім наближеного до європейського рівня споживання матеріальних благ і послуг та забезпечення населення іншими життєво необхідними соціальними благами; збільшенні частки сучасної наукоємної, високотехнологічної продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому й світовому ринках, а також сучасних послуг у загальному обсязі випуску продукції (послуг); зменшенні потреби первинної сировини на одиницю кінцевого продукту; зменшенні технічних навантажень на довкілля, скороченні та ліквідації шкідливих виробництв, створенні здорових умов життя.

Список використаних джерел:

1. Механізм структурних зрушень в економіці України: монографія / В.І. Кононенко, О.О. Веклич, Л.М. Шабліста та ін.; відпов. ред. д.е.н. В.І. Кононенко. К.: Ін-т економіки НАНУ, 2002. 288 с.
2. Національна економіка: навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович; за ред. А.Ф. Мельник. К.: Знання, 2011. 463 с.
3. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua>.
4. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018-2020 роки (травень) / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
5. Кілієвич О.І. Економічний аналіз державної політики: навч. посіб. К.: НАДУ, 2011. 78 с.

Аннотация. В статье рассмотрены программно-плановые документы развития экономики. На их основе предложены методические рекомендации по программированию реального сектора. Предложены факторные и целевые показатели для осуществления мониторинга управления программой развития реального сектора экономики. Подчеркнута необходимость государственного управления для достижения результативности экономической политики. Определены принципы результативности экономической политики.

Ключевые слова: государственное программирование, программа социально-экономического развития, реальный сектор экономики, экономическая политика, результативность политики.

Summary. In this work the program-planning documents of economic development are considered. On the basis of them, the methodical recommendations for programming the real sector are proposed. Proposed factor and target indicators for monitoring the management of the real sector economic development program. The necessity of public administration for the achievement of the effectiveness of economic policy is emphasized. The principles of the effectiveness of economic policy are determined.

Key words: state programming, socio-economic development program, real sector of the economy, economic policy, policy effectiveness.

УДК 368.811

Лазнева І. О.

*кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Запорізького національного технічного університету*

Lazneva I. O.

*Candidate of Historical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Zaporizhzhya National Technical University*

АНАЛІЗ ЗАГАЛЬНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ТА СТРУКТУРИ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ

ANALYSIS OF THE GENERAL CONCEPT AND MARKET STRUCTURE OF EXPORT CREDITS' INSURANCE

Анотація. У статті розглянуто загальну концепцію та структуру ринку страхування експортних кредитів. Виявлено, що структура ринку страхування експортних кредитів представлена трьома групами страхових організацій: державними агентствами, страховими компаніями і міжнародними страховими асоціаціями. Визначено роль та напрями діяльності кожного з таких учасників ринку. Важливою ланкою інституційної структури системи підтримки експорту є експортні кредитні агенції. Досліджено основні моделі ведення бізнесу ЕКА.

Ключові слова: страхування, підтримка експорту, страхування експортних кредитів, міжнародні об'єднання страховиків, Бернський союз, експортна кредитна агенція.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить, що в усіх країнах із розвинутою ринковою економікою страхування відіграє важливу роль у регулюванні відтворювальних процесів для всіх груп підприємців. Страхування забезпечує безперервність розвитку економіки і концентрацію інвестиційних ресурсів.

Експортне кредитування переважно є звичайним кредитуванням товару, який пропонується контрагенту, що походить з іншої країни. Отже, під час страхування експортних кредитів проявляються певні особливості, котрі, головним чином, виникають з особливостей укладу зовнішньоекономічних і зовнішньоторгових відносин між країнами.

Страхування експортних кредитів є могутнім засобом реалізації проєкспортної політики кожної країни. Маючи страхове забезпечення, експортери рішучіше входять у ті сектори світового ринку, які характеризуються підвищеним ризиком. З іншого боку, експортери, маючи підтримку страхових товариств, мають більше можливостей для отримання кредитів.

У світовій практиці існують різні напрями підтримки експортерів. Одним із головних її видів виступає саме фінансова підтримка у формі страхування експортних кредитів, що дає змогу захистити експортерів від ризиків, що виникають за експортного кредитування. У більшості розвинених країн такий вид сприяння успішно застосовується із середини ХХ ст. В Україні фінансова підтримка експорту у формі страхування експортних кредитів знаходиться лише на початковій стадії свого становлення. Але в умовах необхідності інтеграції суб'єктів ЗЕД до європейського товариства така фінансова підтримка експортерів на державному і приватному рівнях стає особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом в Україні та Росії приділяється достатня увага питанням розвитку страхування. Однак проблеми страхування експортних кредитів вивчено недостатньо. Практично не існує глобальних досліджень, присвячених даній проблематиці, лише окремі питання, що стосуються

сутності та методів страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємств та різних видів підтримки, яка надається експортерам на рівні держави, розглядаються в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. Вагомий внесок у дослідження проблем, пов'язаних із розкриттям сутності та особливостей страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, зробили науковці М.І. Дідківський, А.П. Румянцев, Н.С. Румянцева, А.Ю. Архипов, А.В. Атаєв, І.В. Гришин, М.Ю. Карякин, Н.П. Кузнецова, Т.В. Нікітіна та ін. У зарубіжній літературі найбільш повне висвітлення страхування експортних кредитів отримало в роботах таких авторів, як Т. Бернхард і Т. Дюдінг. Більшою мірою дана проблематика відображена в оглядах ринків страхування експортних кредитів і методичних рекомендаціях, що випускаються міжнародними об'єднаннями страховиків експортних кредитів, зокрема Міжнародним союзом страховиків експортних кредитів і інвестицій.

Мета статті полягає у розгляді загальної концепції страхування експортних кредитів, виявленні основних учасників – страховиків ринку страхування експортних кредитів та визначенні їхньої ролі в підтримці експортерів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Ризики неплатежу в експортному кредиті пов'язані з його сутністю, тобто застосуванням відстрочки платежів під час вивезення товарів і послуг за митний кордон. Несплата експортного кредиту може статися з багатьох причин, практика експортного кредитування налічує до 50 окремих ризиків, що поділяються на дві групи: економічні ризики і політичні ризики [1, с. 468]. Під економічними ризиками в експортному кредитуванні розуміють широкий спектр ризиків, що виникли під час здійснення експортно-імпорتنих операцій, що призводять до банкрутства імпортера, його неплатоспроможності або ухилення від виконання платіжних зобов'язань. Ці ризики виявляються в можливому випадковому зменшенні чи в утраті доходів, майнових цінностей, грошових коштів підприємця, що мають місце в умовах невизначеності, нестачі інформації про стан ринку, неможливості точно передбачити його тенденції.

До політичних ризиків в експортному кредитуванні відносять небезпеки, що пов'язані зі зміною політики держави, військовими діями. Зрозуміло, що політичні ризики також у кінцевому підсумку призводять до неплатоспроможності імпортера.

Страхування експортних кредитів як самостійний вид діяльності спочатку з'явилося у промислово розвинених країнах: у Великобританії – після Першої світової війни, у США і Швеції – в часи Великої депресії, у Німеччині, Франції, Японії – після Другої світової війни.

Розглянемо основні принципи страхування експортних кредитів:

а) страхування кредиту має випереджати в часі появу конкретного ризику.

Так, не може бути застрахований товар, що вже відправлений, або товар, власник якого позбавлений можливості змінити умови щодо його відчуження. Момент зміни приналежності товару може бути встановлений різними способами, але найбільш важливим є факт підписання контракту, яким встановлюються основні комерційні та кредитні умови угоди. Принцип, відповідно до якого страхування кредиту повинне або випереджати, або супроводжувати встановлення умов відчуження товару й фактичне його відчуження, є найбільш вірним засобом попередження можливості недоцільного використання гарантії страховика та перекручування самої природи страхування.

Отже, страхування кредиту спирається на такий стан товару, що на момент страхування однаково відомий обом сторонам – страховику і страхувальнику;

б) страхування кредиту припускає виникнення під час торгової операції надмірного ризику, від якого страхова організація прагне уберегти експортера.

Страхова компанія уважно досліджує умови діяльності фірми, що клопоче про страхування, визначає певну форму ризику, яку вона визнає нормальною або такою, що залежить від самого експортера й характеру його діяльності, та погоджується страхувати будь-який ризик, що перевищує цю норму. Для усунення торгового ризику страхова організація нерідко починає спеціальну експертизу товару, щоб установити його відповідність замовленню й супроводжувачим документам. Нерідко, щоб зменшити ризик, страхова організація вимагає від клієнта надання акцепту якого-небудь солідного банку й погоджується лише на страхування акцептованого векселя.

Таким чином, за цих умов страхуванню підлягає лише надзвичайний ризик, що може виникнути стихійно, як наслідок нестійких господарських відносин. Страхування всього ризику, що виникає у зв'язку з кредитуванням іноземного покупця, не знайшло широкого розповсюдження, адже його розвиток у цьому напрямі був би економічно недоцільним, спотворював би природу страхування та значно підвищував би його вартість;

в) за повного страхування ризику експортера мало цікавить платоспроможність свого іноземного клієнта, в нього зникають стримуючі мотиви під час надання останньому кредиту.

Хоча звільнення експортера від обов'язку спеціально вивчати фінансовий стан свого іноземного клієнта відповідало б прогресивному принципу поділу праці, проте в торгівлі дуже важко відокремити фінансовий бік від комерційного і, зокрема, комерційний ризик від самої торгової операції, тому повне страхування від усіх ризиків виходить за межі класичного страхування й важко узгоджується з тими економічними цілями, до яких прагне страхування кредиту;

г) страхова організація не є кредитною установою і не ставить собі за мету заміну останньої. Її функції носять виключно допоміжний характер, і якщо в деяких випадках гарантія страхової організації полегшує продаж гарантованого векселя на обліковому ринку або обліковому банку, проте не це є основною метою діяльності страховика. Покупця тратти може цілком забезпечити її акцепт будь-якою солідною кредитною установою, й додаткова гарантія страхової організації може бути бажаною, але не є обов'язковою нормою її забезпечення. Страхування кредиту захищає безпосередні інтереси експортера, що не може трасувати вексель без права регресу і домогтися для нього акцепту. Банк, що акцептує такий вексель та відмовляється від права зворотної вимоги до трасанту, фактично робить найбільш повне страхування кредиту експортера й змушений нести всю вагу ризику.

Однак такий акцепт зазвичай надається дуже обмеженому колу підприємців, що мають бездоганну репутацію, за умови стягування на користь акцептанта високої винагороди, і, власне кажучи, не є банківською операцією. У цьому разі експортер використовує одночасно банківський акцепт, що полегшує йому мобілізацію необхідних капіталів на обліковому ринку, і поліс страхової організації для забезпечення кредиту, наданого їм, своєю чергою, покупцю. Відбувається нормальний поділ праці між різними інститутами.

За акцепту тратти без права обігу на трасант банк утручається в незнайому йому сферу й бере на себе ризик

у такому розмірі, що не має місця в звичайній банківській практиці. За акцепту тратти з правом регресу він може висувати свої претензії обом контрагентам і нести великі втрати лише за одночасного банкрутства обох, за акцепту ж тратти без права регресу банк несе цілком і фінансовий, і торговий ризику. Страхова організація також утручається в далеку для неї сферу, видаючи поліс на всю суму можливого ризику. Цим самим страховик усуває необхідність у банківському акцепті, оскільки страхова установа не тільки забезпечує кредитора від надмірного ризику, а й полегшує йому мобілізацію капіталів на обліковому ринку;

д) вартість страхування залежить від розміру ризику, що страхова установа бере на себе.

За кордоном у практиці страхування експортних кредитів за гарантування всього ризику страховик повинен установлювати більш високу ставку, ніж за страхування 50% або 75% від кінцевого збитку, що може мати місце за негативного підсумку торгової угоди. Природно, що якою б високою не була преміальна ставка, експортеру все ж таки буде вигідніше застрахувати товар і сплатити певний відсоток страховику, ніж перекласти всю вартість можливого ризику на ціну певної партії експортованого за кордон товару;

є) можливість одержання експортером після встановлення розмірів остаточного збитку (у разі негативного підсумку застрахованої комерційної операції) страхового відшкодування лише в розмірі страхової суми.

Страхова організація додає усі зусилля, щоб, по-перше, одержати в дебітора тим чи іншим шляхом будь-яку частку застрахованої позики і, по-друге, реалізувати майно або товари, що служили забезпеченням кредиту. Потім страховик звертає всю виручену суму на відшкодування збитків експортера, що застрахував свій кредит.

Основною перевагою механізму страхування експортних кредитів є можливість істотно знизити його вартість, що становить у середньому 7–10% річних і складається з таких елементів: вартість ресурсів, залучених від зарубіжного банку; маржа іноземного банку; маржа національного банку, що залежить від його кредитної політики;

комісія іноземного банку за організацію фінансування і зобов'язання надати кредит; комісія за зобов'язання стягується з невикористаної частини кредиту; комісія за організацію операції; страхова премія [3, с. 127].

Крім того, до переваг страхування експортних кредитів за участі держави відносять:

- відсутність необхідності відволікання власних оборотних коштів підприємства-експортера;
- більш низьку вартість ресурсів, ніж за кредитування «власними засобами» банку;
- можливість отримати зв'язане фінансування на оплату авансових платежів контрагенту за рахунок короткострокового документарного кредиту;
- можливість оптимізувати фінансові потоки за рахунок наявності наперед узгодженого графіку платежів;
- мінімізація витрат і ризиків завдяки використанню кваліфікованої допомоги фахівців банку;
- можливість установлення пільгового періоду до шести місяців і розстрочок погашення кредиту до 8,5–10 років.

На ринку страхування експортних кредитів економічно розвинених країн можна виділити таких основних учасників-страховиків:

- державні агентства (напівдержавні компанії або компанії, уповноважені державою й які діють від її імені), що займаються страхуванням експортних кредитів і наданням гарантій від імені держави;
- приватних страховиків експортних кредитів, що займаються страхуванням і наданням гарантій від свого імені (страхові компанії, що входять у міжнародні групи страховиків експортних кредитів, і дрібні національні страховики);
- міжнародні об'єднання (клуби, асоціації) страховиків експортних кредитів (основні цілі їх діяльності полягають у створенні та використанні узгоджених умов страхування експортних кредитів, обмін інформацією, експертними знаннями, консультуванні своїх членів).

Таблиця 1

Державні агентства, що здійснюють страхування експортних кредитів

| Країна | Рік створення | Назва страховика |
|----------------|---------------|--|
| Німеччина | 1917 | EH Germany (Euler Hermes KREDITVERSICHERUNGS-AG). |
| | 1949 | Створено консорціум, до якого увійшли EH Germany і PVVC під керівництвом менеджменту EH Germany. |
| | 1959 | Створено консорціум, до якого увійшли EH Germany і PVVC під керівництвом менеджменту PVVC. |
| Великобританія | 1919 | Створено Департамент гарантій експортних кредитів. |
| Франція | 1927 | Страховий захист національних експортерів і надання гарантій від імені уряду здійснювалися компанією SFAC (Societe Francaise d'assurance Credit). |
| | 1946 | Приватна страхова компанія Soface від імені держави займається страхуванням ризиків, які не беруть під страховий захист незалежні приватні страховики. |
| Японія | 1950 | Створено Департамент зі страхування експорту, імпорту і інвестицій Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості. |
| | 2001 | Створено Державне агентство NEXI (Nippon Export and Investment Insurance), на яке покладені обов'язки зі страхування експортних кредитів і інвестицій. |
| США | 1934 | Створено US EXIMBANK – незалежне агентство федерального уряду, що здійснює підтримку розвитку експортної діяльності в країні, переважно відносно країн, що розвиваються. |
| | 1948 | Створено OPIC (Overseas Private Investment Corporation). |
| | 1961 | Замість OPIC було створено AID (Agency for International Development). |
| | 1971 | Відновлено діяльність OPIC. |
| Чехія | 1992 | Створено корпорацію EGAP (Exportni Garancni a Pojistovaci Spolccnost, A.S.). |

Джерело: складено за [4, с. 195]

Державними агентствами є спеціалізовані установи або установи, що належать державі, або в яких держава має контрольний пакет акцій, або уповноважені державою. У табл. 1 представлено державні агентства, що здійснюють страхування експортних кредитів у різних країнах.

Розвиток приватного страхування експортних кредитів отримав поштовх у 50–60-ті роки ХХ ст., коли в Західній Європі політичні ризики поступово втратили своє значення, а більшого значення набули комерційні ризики. Сьогодні Європа є центром приватного страхування експортних кредитів. На цей регіон, за різними підрахунками, припадає близько 80–85% страхових премій, які щорічно сплачуються за страхування експортних кредитів. У більшості інших країн приватний бізнес зі страхування експортних кредитів розвинений меншою мірою або через жорсткий контроль із боку держави, або через більшу поширеність інших видів кредитного захисту (факторингу та форфейтингу). Проте неухильно зростають обсяги договорів страхування експортних кредитів, що укладаються, і в інших регіонах (у США і країнах Азії).

Страхування експортних кредитів приватними страховиками з'явилося практично одночасно з державним, проте лише крупні страховики можуть бути успішними гравцями на ринку страхування експортних кредитів. Як показує досвід розвинених країн, до державного страхування завжди висуваються жорсткі вимоги.

Нині провідними страховиками експортних кредитів є компанії «Великої трійки», до яких належать групи компаній Elder Hermes (34,7% світового ринку), Atradius (24,8%) і CoTace (18,1%). До кожної з груп входить величезна кількість страхових компаній по всьому світу, що дає змогу називати їх міжнародними страховими групами. Водночас у приватному страхуванні експортних кредитів частка дрібних національних страховиків є незначною.

Приватні страхові компанії, як правило, не страхують політичні ризики, реалізація яких призводить до неплатоспроможності значної кількості імпортерів порівняно з реалізацією економічних ризиків. Передбачити наслідки реалізації політичних ризиків здебільшого просто неможливо. Таким чином, по-криття політичних ризиків окремо чи у поєднанні з економічними ризиками у більшості країн є прерогативою держави.

Міжнародні об'єднання страховиків експортних кредитів (клуби і асоціації) почали формуватися в 30-х роках ХХ ст. Вони безпосередньо не займаються операціями зі страхування експортних кредитів. Головна мета їх діяльності полягає у створенні та підтримці сприятливих умов для міжнародного страхування експортних кредитів, що здійснюється як на державному, так і приватному рівнях. До найвпливовіших міжнародних об'єднань страховиків

експортних кредитів належать Бернський союз, Празький клуб та Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій.

Бернський союз – неофіційна назва міжнародного об'єднання державних і приватних компаній, агентств, установ і спілок, що займаються страхуванням експортних кредитів і прямих зарубіжних інвестицій. Його було створено в 1934 р. у Берні (Швейцарія) під назвою «Міжнародний союз, що регулює страхування експортних кредитів». Спочатку до Бернського союзу входило чотири європейські країни (Великобританія, Іспанія, Італія і Франція). У 1957 р. було змінено його назву на «Міжнародний союз страховиків кредитів», а з початку 80-х років – на «Міжнародний союз страховиків кредитів і інвестицій». Серед його членів – 76 організацій із 45 країн світу. Від України членом Бернського союзу є АТ «Укрексімбанк». На кінець 2016 р. в усьому світі вони забезпечили підтримку і покриття експортних операцій на суму 1,88 трлн. дол. США (рис. 1).

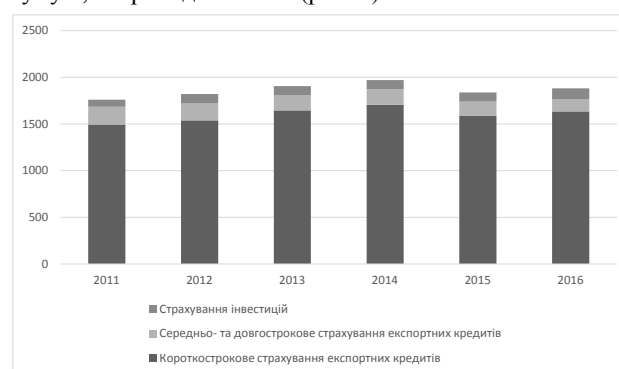


Рис. 1. Обсяги страхової діяльності членів Бернського союзу за 2011–2016 рр., млн. дол.

Джерело: складено автором за [4, с. 22–29]

За даними річного звіту Бернського союзу, можна стверджувати, що за період з 2011 по 2014 р. відбулося збільшення короткострокового страхування експорту з 1,495 трлн. дол. США у 2011 р. до 1,707 трлн. дол. США у 2014 р., у 2015 р. спостерігається зменшення до рівня 2012 р., з подальшим збільшенням обсягів у 2016 р. Протягом досліджуваного періоду спостерігається поступове зменшення обсягів середньо- та довгострокового страхування експортних кредитів і майже не змінні обсяги страхування інвестицій за винятком 2016 р., в якому спостерігається помітне збільшення обсягів страхування.

Празький клуб, так само як і Бернський союз, є міжнародним об'єднанням страховиків експортних кредитів та інвестицій. Його було утворено за ініціативою генераль-

Таблиця 2

Основні моделі ведення бізнесу в ЕКА

| Модель | Опис | Країна |
|--|--|---|
| Приватна компанія, що діє як агент уряду | Уряд укладає ексклюзивний договір із приватною компанією, яка здійснює фінансування та/або страхування від імені уряду | Франція, Німеччина, Нідерланди |
| Урядовий підрозділ | Окремий підрозділ уряду під керівництвом міністра, секретаря | Великобританія, Швейцарія |
| Державне підприємство | Автономна установа, що належить уряду | Канада, США, Туреччина, Японія, Австралія |
| Віртуальна ЕКА | Уряд займається прийняттям рішень та бере на себе частину ризику. Жодних інституцій не створюється | Нова Зеландія |
| Надання державних гарантій | Уряд надає державні гарантії | Великобританія, Австралія (частково) |

Джерело: складено за [5]

ного секретаря Бернського союзу і Європейського банку реконструкції і розвитку. Під час першої зустрічі у Празі, на якій були присутні і представники п'яти агентств, усі члени підписали Декларацію про відповідність своєї діяльності основним угодам Бернського союзу. Сьогодні клуб налічує трохи менше 30 членів, переважно із Центральної та Східної Європи.

Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій була створена в Парижі під назвою «Міжнародна асоціація страховиків експортних кредитів». Назва змінилася з 2001 р. у зв'язку з тим, що понад 50% її членів, окрім класичного кредитного страхування, займаються наданням гарантій.

Важливою ланкою інституційної структури системи підтримки експорту є експортні кредитні агенції (ЕКА) – структури, що займаються страхуванням ризиків експортерів. Як правило, їх ресурсна база формується за рахунок власних коштів, залучених коштів і коштів державних бюджетів.

Сьогодні у світі існує більше 50 ЕКА, пік їх створення припадає на 90-ті роки минулого сторіччя, коли ЕКА були відкриті в країнах із перехідною економікою та країнах, що розвиваються.

Не існує «ідеального зразка» або навіть «типової моделі» експортного кредитного агентства. Основні моделі ведення бізнесу ЕКА представлено в табл. 2.

ЕКА переважно створюють через ризикованість торгівлі та інвестицій. Відповідно, ЕКА мають підтримувати та сприяти експорту та зовнішнім інвестиціям шляхом надання фінансової підтримки: страхування, гарантування міжнародних трансакцій, а також надання кредитів та грантів.

Безпосередня структура ЕКА та послуг, які вона надає, залежить від ситуації в країні, а саме від типу наявних «провалів ринку», тобто випадків, коли ринкових стимулів недостатньо для надання послуг, важливих для функціонування економіки (у цьому разі для сприяння

експорту). Тобто ЕКА зазвичай надають ті послуги, які не може або не хоче надавати приватний сектор.

Створення ЕКА має як позитивні, так і негативні моменти. З одного боку, ЕКА зменшує ризики експортерів та інвесторів, надає доступ експортерам до банківського фінансування, забезпечує інформацією, експертизою та тренінгами, стимулює міжнародне співробітництво. З іншого боку, маючи таку підтримку, експортери можуть бути більш схильні до ризикованих операцій, ЕКА може почати субсидувати робочий капітал та кредити, а також може брати на себе ризики зовнішніх агентів замість розвитку місцевих експортних потужностей та банків. Щоб мінімізувати негативні наслідки діяльності ЕКА, необхідною умовою діяльності ЕКА має бути їх прибутковість [5].

Висновки. Таким чином, структура ринку страхування експортних кредитів представлена трьома групами страхових організацій: державними агентствами, страховими компаніями і міжнародними страховими асоціаціями. Державні агентства переважно здійснюють страхування від політичних і довгострокових комерційних ризиків і сприяють фінансовому захисту не тільки компаній-експортерів, а й економіки країни, що потребує підтримки галузі. Найбільші приватні страховики здійснюють страховий захист короткострокових і середньострокових експортних кредитних операцій. Страховики експортних кредитів переважно покривають ризики неплатежу в результаті настання неплатоспроможності імпортера. Діяльність міжнародних асоціацій спрямована на створення сприятливого клімату і умов, необхідних для подальшого розвитку страхування експортних кредитів, і надання консультативної допомоги всім учасникам. Кожна з груп має свої цілі і вирішує конкретні завдання на світовому ринку експортного страхування, а в цілому їх спільні зусилля сприяють фінансовій підтримці та захисту від ризиків учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Страхование: экономика, организация, управление: учебник для вузов: в 2-х т. Т. 2 / А.Н. Базанов, П.А.Власов, Н.В. Комарова и др.; под. ред. Г.В. Черновой. М.: Экономика, 2010. 671 с.
2. Белінська Я.В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України. Стратегічні пріоритети. 2008. № 3(8). С. 120–131.
3. Волосович С.В. Страхування експортних кредитів: стан, проблеми та перспективи розвитку. Економічний вісник університету. 2011. Вип. 17/1. С. 193–198.
4. Berne Union Yearbook 2017. URL: <https://www.berneunion.org/Publications>.
5. Smallridge D. The Role of State-Backed Export Credit in Export Promotion. World Bank's Seminar on policies to promote export growth and diversification. May, 2006. URL: <http://www.slideserve.com/barbra/what-is-export-credit-3f>.

Аннотация. В статье рассмотрены общая концепция и структура рынка страхования экспортных кредитов. Выявлено, что структура рынка страхования экспортных кредитов представлена тремя группами страховых организаций: государственными агентствами, страховыми компаниями и страховыми ассоциациями. Определены роль и направления деятельности каждого из таких участников рынка. Важным звеном институциональной структуры системы поддержки экспорта являются экспортные кредитные агентства (ЭКА). В статье исследованы основные модели ведения бизнеса ЭКА.

Ключевые слова: страхование, поддержка экспорта, страхование экспортных кредитов, международные объединения страховщиков, Бернский союз, экспортное кредитное агентство.

Summary. The general concept and structure of the export credits' insurance market have been investigated in the article. It is revealed that three groups of insurance organizations represent the structure of the export credits' insurance market: state agencies, insurance companies and insurance associations. The role and directions of activity of each market participant have been determined. The important link in the institutional structure of the export support system is export credit agencies (ECAs). The main models of ECAs business have been investigated in the article.

Key words: insurance, export support, export credits' insurance, international insurers' associations, Berne Union, export credit agency.

Леоненко П. М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач відділу теорії економіки та фінансів
ДННУ «Академія фінансового управління» (м. Київ)*

Краус Н. М.

*доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник відділу економіки та фінансів
ДННУ «Академія фінансового управління» (м. Київ)*

Краус К. М.

*кандидат економічних наук,
економіст ООО «ВАРТИС» (м. Київ)*

Leonenko P. M.

*Dr.Sc. (Economics), Professor,
Head of Department of Theory Economic and Finance
SESE «The Academy of Financial Management» (Kyiv)*

Kraus N. M.

*Dr.Sc. (Economics), docent,
Leading Researcher of Department of Theory Economic and Finance
Financial Research Institute
SESE «Academy of Financial Management» (Kyiv)*

Kraus K. M.

Ph.D., Economist of LLC «VARTIS» (Kyiv)

ДОСЛІДЖЕННЯ І РОЗРОБКИ У СЕКТОРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ

RESEARCHES AND DEVELOPMENTS IN THE HIGHER EDUCATION SECTOR: GLOBAL AND NATIONAL TRENDS

Анотація. У статті проаналізовано світові тенденції змісту досліджень і розробок у секторі вищої освіти, щоб на базі цього пізнання визначитися з майбутнім вектором розвитку досліджень і розробок в Україні. Представлено групування вимірних індикаторів рівня та якості досліджень і розробок у сфері вищої освіти, що дасть змогу в перспективі запропонувати авторське бачення вирішення проблеми зменшення кількості новітніх розробок у секторі вищої освіти. Проаналізовано питому вагу витрат уряду на дослідження і розробки та вчених у сукупній зайнятості окремих країн світу.

Ключові слова: якість дослідження, сектор вищої освіти, розробки, дослідницький університет, науковець-дослідник.

Постановка проблеми. Україна в 2016 р. займала 41-е місце в рейтингу досліджень та розробок світу за версією Bloomberg, набравши 56,77 бали зі 100 можливих. Звісно, цей показник викликає занепокоєння, адже це свідчить про уповільнення інновацізації та цифровізації в Україні. Варто зазначити, що під час розрахунку враховувалися показники витрат на освіту та її якість, розробки й дослідження, їх продуктивності, ефективності, концентрації досліджень, високотехнологічних компаній, реєстрації патентів. У першій п'ятірці рейтингу лідерів у сфері новітніх досліджень та розробок знаходяться Південна Корея (91,31), Швеція (85,21), Японія (85,07) та Швейцарія (84,96). Сінгапур, Фінляндія і США перебувають на восьмому місці, за ними в рейтингу слідує Данія та Франція. Отже, уряду України варто пришвидшити розпочату реформу у сфері освіти, що змогло б поліпшити якість досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із дослідженням загальних аспектів здійснення наукових досліджень і новітніх розробок та проблемами їх адаптації до глобального цифрового віртуального інноваційно-інформаційного простору пов'язані імена В. Геєця, В. Денисюк, Г. Зборовського, С. Кубатова, К. Краус, І. Павленка,

А. Павлюк, Н. Ткаленка, Т. Черненко, Т. Яшука. Але разом із тим значна кількість питань, таких, наприклад, як світові тенденції змісту досліджень і розробок у секторі вищої освіти, аналіз питомої ваги витрат уряду на дослідження та вчених у сукупній зайнятості окремих країн світу, групування вимірних індикаторів рівня та якості розробок у сфері вищої освіти залишаються недостатньо розкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Національний простір досліджень та розробок у сфері вищої освіти в умовах реформування та глобальних викликів варто розуміти як створення науково-інноваційного поля в секторі освіти виходячи з нового інституційно-організаційного формату та розглядати як ключовий механізм, що покликаний корегувати недоліки й пришвидшувати інноваційно-цифровий розвиток країни загалом і поліпшувати якість новітніх розробок в освіті зокрема.

Мета статті полягає у дослідженні світових тенденцій змісту досліджень і розробок у секторі вищої освіти, щоб на базі цього пізнання визначитися з майбутнім вектором розвитку досліджень і розробок в Україні; аналізі питомої ваги витрат уряду на дослідження і розробки та

вчених у сукупній зайнятості окремих країн світу; групуванні вимірних індикаторів рівня та якості досліджень і розробок у сфері вищої освіти, що дасть змогу в перспективі запропонувати авторське бачення вирішення проблеми зменшення кількості новітніх розробок у секторі вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна увійшла цього року до топ-50 країн у глобальному індексі інновацій, досліджень і розробок за 2017 р. Це означає, що наша країна рухається до лідерства у цій сфері. Досі в нашій державі не існувало повноцінної системи підтримки інновацій. Завжди були люди, які показували гарні результати, але не вистачало дій задля трансферу цих здобутків у національну економіку [1, с. 3]. За останні два роки зросла продуктивність інновацій у сфері міжнародних спільних публікацій, проникненні широкосмугового зв'язку, кількості випускників та докторів наук, а також навчання в галузі ІКТ. Венчурні інвестиції та частка МСП (малі та середні підприємства), які впроваджують різного роду розробки, значно скоротилися. Очікується, що впродовж наступних двох років рівень досліджень та розробок збільшиться на 2% [2, с. 3].

Сьогодні до пріоритетних напрямів досліджень належать: науки про життя, у тому числі генетика; біотехнології у сфері охорони здоров'я; боротьба із серйозними захворюваннями; розроблення низки тем із проблем міжнародного співробітництва в технологічній сфері і науковій кооперації; нанотехнології (електричні властивості графена, мікрохвилі та термічний зв'язок з наночастинками, портативні та модульні мікрозаводські системи з компонентами), інтелектуальні багатофункціональні матеріали, нове обладнання та виробничі процеси; комп'ютерні та інформаційні технології (дослідження властивостей загальних алгоритмів для обробки великих обсягів даних у реальному часі; дослідження, щоб знайти шляхи зменшення кількості спаму, розуміючи всю структуру або бізнес-модель спаму, що спамери роблять, і їх мотивація в спамі; комп'ютерні продукти для поліпшення онлайн-маркетингу) [3, с. 55]; авіонавтика і космос, розвиток екологічної системи.

Динаміку витрат на дослідження і розробки та питому вагу вчених у загальній кількості зайнятості в деяких країнах та Україні зокрема подано в табл. 1. Найбільші витрати на НДР у % до ВВП у 2016 р. спостерігалися

в Південній Кореї (0,99%), Фінляндії (0,87%), Німеччині (0,84%). До того ж у цих країнах і надалі продовжує зберігатися тенденція до їх збільшення. Наприклад, щороку уряд Франції виділяє 2,26% ВВП на дослідження і розробки. Така підтримка сприяє тому, що країна посідає четверте місце у світі за європейською патентною системою і шосте – за загальносвітовою кількістю поданих патентів; Національний центр наукових досліджень (CNRS) посідає перше місце у світі за кількістю опублікованих наукових праць.

В Україні загальний обсяг витрат на НДР має позитивну тенденцію. Так, із 2010 по 2015 р. цей показник збільшився на 40%. Що стосується питомої ваги вчених у загальній зайнятості, то майже для всіх вказаних у табл. 1 країн характерне підвищення показника «Число вчених на 1000 зайнятих». В Україні тенденції такі: з 2005 по 2015 р. спостерігалось збільшення частки дослідників (у 2005 р. – 49,9%, у 2015 р. – 52,9%), але виконавців наукових і науково-технічних робіт зменшилося на 3,2% [4, с. 34, 39].

У 2016 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,60%, у тому числі дослідників – 0,39%. За даними Євростату, у 2014 р. найвищою ця частка була в Данії (3,07% і 2,09%), Фінляндії (2,95% і 2,12%), Норвегії (2,73% і 1,90%); найнижчою – у Туреччині (0,76% і 0,65%) та Болгарії (0,77% і 0,54%). Питома вага докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук) серед виконавців НДР становила 27,9%, серед дослідників – 42,6%. Більше половини загальної кількості докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук), які здійснювали наукові дослідження і розробки, працювали в організаціях державного сектору економіки, 39,1% – вищої освіти, 4,8% – підприємницького сектору. У 2016 р. 45,0% дослідників становили жінки, з яких 6,6% мали науковий ступінь доктора наук і 33,0% – доктора філософії (кандидата наук). Вищою за середню була питома вага дослідників-жінок у галузі суспільних (64,6%), медичних (63,8%) та гуманітарних (61,5%) наук, нижчою – у галузі технічних наук (34,2%) [6, с. 1–2].

Варто звернути увагу й на те, що у світі набуває поширення ефективна для навчання та розвитку кар'єри молодих дослідників система підготовки докторантів «3D-система», за якої молоді дослідники мають два

Таблиця 1

Питома вага витрат уряду на дослідження і розробки та вчених у сукупній зайнятості окремих країн світу в 2000, 2010 та 2016 рр.

| Країна | Затрати на НДР у % до ВВП | | | Число вчених на 1000 зайнятих | | |
|-----------------|---------------------------|---------|-------------------|-------------------------------|------------------|------------------|
| | 2000 р. | 2010 р. | 2016 р. | 2000 р. | 2010 р. | 2016 р. |
| США | 0,69 | 0,89 | 0,76 ¹ | 7,1 | 8,5 | 8,9 ¹ |
| Японія | 0,59 | 0,56 | 0,57 | 9,9 | 10,1 | 10,5 |
| Німеччина | 0,75 | 0,82 | 0,84 | 6,6 | 8,1 | 8,2 |
| Велика Британія | 0,52 | 0,55 | 0,49 | 6,2 | 8,8 | 8,9 |
| Сінгапур | 0,73 | 0,81 | 0,81 | 7,7 | 10,3 | 10,1 |
| Канада | 0,55 | 0,65 | 0,56 | 7,2 | 8,6 | 8,8 ¹ |
| Фінляндія | 0,85 | 0,96 | 0,87 | 15,2 | 16,7 | 15,3 |
| Південна Корея | 0,52 | 0,93 | 0,99 | 5,1 | 11,1 | 13,5 |
| Естонія | 0,36 | 0,70 | 0,71 | 4,6 | 7,4 | 7,1 |
| Польща | 0,43 | 0,44 | 0,43 | 3,8 | 4,2 | 5,0 |
| Росія | 0,58 | 0,80 | 0,82 | 7,8 | 6,3 | 6,2 |
| Китай | 0,30 | 0,37 | 0,41 | 1,0 | 1,6 ¹ | 2,0 |
| Україна | ... | 0,83 | 0,62 ² | ... | 6,0 | 5,0 ² |

¹ Дані за 2014 р.; ² Дані за 2015 р.

Джерело: складено на основі [5, с. 27, 31; 4, с. 132]

наставники (Double Mentor), є членами двох науково-дослідних установ (Double Affiliation) і провадять міждисциплінарні дослідження в двох галузях (Double Discipline) [6]. А в освіті науково-дослідна діяльність проводиться у таких розрізах: підготовка докторантів на рівні ISCED-8, студентів-магістрантів – на рівні ISCED-7 та контроль над їхніми дослідженнями та розробками; керівництво дослідною роботою студентів співробітниками університету; особиста освіта викладачів (власне читання) [3, с. 266].

Ефективною в роботі є європейська система Full Time Equivalent (FTE) – методика еквівалентного обрахування як викладацького, так і дослідницького навантаження професора-дослідника в європейських дослідницьких

університетах. Адаптація цієї методики (еквівалентне обрахування повного робочого часу) для викладачів дослідницьких українських вищих навчальних закладів і наукових співробітників дослідницьких наукових установ дасть змогу ефективніше стимулювати активність учених до розроблення нових продуктів у різних галузях економіки [8].

Варто також зазначити, що розмір фінансування повинен обов'язково враховувати спроможність вишу здійснювати науково-дослідну діяльність, яка має розраховуватися через низку таких індексів: індекс науково-дослідних і професорсько-викладацьких кадрів; індекс відтворення науково-дослідних і професорсько-викладацьких кадрів;

Таблиця 2

Вимірні індикатори рівня та якості досліджень і розробок у сфері вищої освіти

| | |
|--|---|
| Група I – Фінансово-економічні індикатори R&D | Відсоток ВВП, спрямований на науку, з нього частка на дослідницьку діяльність у вишах. |
| | Частка фінансування на дослідження, що надходить із приватних інвестицій/бізнесу. |
| | Підвищення розміру та форм справжніх академічних стипендій за видатні досягнення в навчанні (оплата контракту, проживання, навчання за кордоном, наукового проекту). |
| | Кількість коштів, залучених на виконання міжнародних освітніх і дослідницьких проектів. |
| | Дохід від досліджень на одного працівника дослідної установи з урахуванням купівельної спроможності національної валюти. |
| | Частка держави в загальному обсязі доходів дослідної установи від наукових досліджень та розробок. |
| | Дохід від досліджень та розробок на одного академічного працівника. |
| Група II – Міжнародна складова R&D | Частка міжнародних (іноземних) здобувачів вищої освіти з країн ОЕСР та ЄС серед загалу міжнародних (іноземних) здобувачів вищої освіти. |
| | Кількість ВНЗ у міжнародних рейтингах Academic Ranking of World Universities, Times Higher Education World University Ranking, QS World University Rankings та серед перших 500 університетів галузевих рейтингів U-Multirank (у дослідницькій компоненті). |
| | Частка спільних докторських програм із закордонними ВНЗ. |
| | Кількість українських академічних журналів і статей у них, внесених до міжнародних наукометричних баз, зокрема Scopus, Thompson Reuters, The European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences (ERIH PLUS). |
| | Частка спільних постдокторських програм (наукових програм) ВНЗ із науковими установами національних академії наук, а також із закордонними університетами. |
| | Частка double-diploma програм для рівня магістра для дослідницьких ВНЗ. |
| | Кількість спільних дослідницьких програм із закордонними вишами. |
| | Кількість/частка міжнародно акредитованих освітніх програм. |
| | Рівень інституціоналізації результатів міжнародних освітніх і дослідних програм. |
| | Частка національних структурних проектів у міжнародних грантових програмах. |
| Дослідна репутація установи, що займається науковими розробками. | |
| Група III – Науково-технічні індикатори R&D | Кількісний та якісний склад керівного, наукового та науково-педагогічного складу (розподіл за віковими, гендерними показниками, наявними науковими ступенями, вченими званнями тощо) в дослідному проекті. |
| | Частка сертифікованих науково-педагогічних кадрів у ВНЗ та дослідних установах. |
| | Індекси цитування окремих дослідників, викладачів, кафедр/відділів, факультетів, закладів вищої освіти, дослідних установ та фахових журналів цих організацій. |
| | Кількість опублікованих праць на одного дослідника. |
| | Середня кількість цитувань на одну опубліковано працю. |
| | Участь у роботі, організація та проведення наукових заходів (з'їздів, семінарів, конференцій, форумів, конгресів) із проблем наукових досліджень та розробок. |
| | Частота проведення моніторингу фундаментальних (теоретичних) і прикладних (спрямованих на використання у практичних цілях) наукових досліджень, здійснення наукової експертизи програм досліджень або результатів їх реалізації. |
| Група IV – Інституціональні індикатори R&D | Рівень прозорості науково-дослідної діяльності та прийняття рішень у секторі досліджень і розробок ВНЗ. |
| | Кількість відмінених підзаконних нормативно-правових актів, що вносять відносини у сфері освіти і науки. |
| | Рівень довіри до практики професійного розвитку керівників дослідних проектів. |
| | Рівень суспільної підтримки освітньої реформи. |
| | Показник справедливості при вступі до ВНЗ між різними соціальними групами. |
| | Кількість конфліктів та судових справ у сфері забезпечення прав та свобод педагогічних, науково-педагогічних та наукових працівників. |
| | Міра задоволеності наукових та науково-педагогічних працівників роботою (передусім на основі соціологічних опитувань). |

Джерело: складено на основі власних напрацювань та [9–13]

індекс інтеграції науки та вищої освіти; індекс інформаційного та матеріально-технічного забезпечення вишу; індекс інноваційності досліджень та розробок установи. Вимірні індикатори рівня та якості досліджень і розробок у сфері вищої освіти подано в табл. 2.

Бюджет – головне джерело фінансування державних довго-, середньо- та короткострокових програм НДДКР, створення й придбання нової цивільної техніки та технології. Держава постає також у ролі підприємця, розміщуючи на державному ринку контракт на НДДКР, і висуває такі вимоги до корпорацій – постачальників нової техніки та технології або науковим центрам – виконавцям програми НДДКР: ефективне використання державних фінансових ресурсів, раціоналізація промислового й технологічного виробництва; активне здійснення державної політики міжгалузевої та внутрішньогалузевої передачі технології – упровадження в економіку новітніх зразків техніки та технології, стимулювання НТП; перепідготовка та перекваліфікація кадрів; постійна реконструкція виробництва чи його модернізація, якщо це пов'язано з виконанням держзамовлень у сфері науки, техніки та НТП. Таким чином, держава, з одного боку, вимушена пристосовуватися до умов глобалізації і може застосовувати заходи, що гальмують співробітництво, якщо це не відповідає інтересам національного капіталу, з іншого – сама створює передумови для його подальшого розвитку [14, с. 74].

Для американської моделі здійснення досліджень та розробок характерною є мінімізація ролі держави – підтримка фундаментальної науки, освіти і малого бізнесу, «долина смерті» долається за допомогою венчурного капіталу, підприємницького духу, що межує з авантюризмом, і, звичайно ж, завдяки толерантному відношенню до невдач, умінню «падати і вставати», так званому «лузерному капіталізму». Разом із динамізмом, зумовленим указаними чинниками, американська модель творчості в розробках виграє й за рахунок високоєфективного керівництва дослідженнями з боку держави.

Японія займає друге місце у світі після США за рівнем розвитку досліджень, розробок і технології. Вона, як і нові індустріальні країни Південно-Східної Азії, у сфері науково-дослідної діяльності сконцентрувала свої ресурси на скопюванні перспективних високотехнологічних нововведень на останній стадії інноваційного циклу, забезпечуючи кінцеву доробку розробок, запуск їх у виробництво, комерціалізацію і споживання. Сьогодні Японія є світовим лідером у видатках на НДДКР. До того ж у 2015 р. продовжилося виконання і фінансування двох спільних конкурсних проектів України з Японським товариством сприяння науці (JSPS) (обсяг фінансування становив 180,0 тис. грн.), та було оголошено наступний конкурс спільних проектів, переможці якого отримують

фінансову підтримку в 2016 р. (подано 23 електронні заявки, відібрано 18 запитів). З японської та української сторін було обрано проекти-переможці, після обговорення з японською стороною відібрано два проекти, що були профінансовані в 2016 р. [15, с. 54].

У межах реалізації Європейський Союзом (ЄС) новітньої політики розробок і досліджень, заснованої на попиті, значного поширення дістала європейська Ініціатива лідируючих ринків (LeadMarketInitiative), здійснювана з 2006 р. За цією ініціативою Єврокомісією було визначено шість «лідируючих ринків» (регіональних ринків товарів або послуг, на яких першими впроваджено визначені на міжнародних ринках новітні розробки): біотехнологічні товари; перероблення винаходів; будівництво; текстиль для створення «розумного» захисного одягу та обладнання; відновлювані джерела енергії; електронна система охорони здоров'я (eHealth).

З кінця 2009 р. у рамках зазначеної Ініціативи в ЄС діють три державні закупівельні мережі, орієнтовані на відповідні «лідируючі ринки»: Мережа сталого будівництва й інновацій (Sustainable Construction and Innovation Network); «Будівлі з низьким рівнем вуглецевих викидів в атмосферу (Low Carbon Building) – охорона здоров'я»; мережа ENPROTEX, призначена для державних закупок інноваційних захисних матеріалів, використовуваних протипожежною службою та службами порятунку. За останні роки оборот коштів у галузі біоекономіки ЄС становить приблизно €2 трлн., а чисельність задіяних працівників перевищує 22 млн. осіб.

Висновки. У підсумку варто зазначити, що світові тенденції розвитку дослідних університетів такі: глобальний масштаб діяльності й вагомий вплив на суспільний розвиток; системна інтеграція дослідницької та освітньої діяльності; поглиблення регіонального та міжнародного співробітництва; селективність у доборі дослідників і професорсько-викладацького складу, високі рівні їх наукової продуктивності; виконання міждисциплінарних наукових досліджень та підготовки докторів наук; спільне координування дій із бізнесом у процесі реалізації дослідного проекту; формування сучасної інноваційної інфраструктури дослідної діяльності; забезпечення найвищої якості науково-дослідної діяльності; зростання обсягів консалтингових послуг, які надаються дослідникам [11]; перетікання проведених досліджень до приватних компаній; інституціональна автономія.

Незважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є наявними, все ж важливо в майбутньому визначитися з удалими моделями національних стратегій розбудови висококонкурентних дослідних університетів світового класу, щоб на базі цього пізнання визначитися з перспективами, що відкриваються у сфері науки й освіти в результаті інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Україна: трансфер інтелекту в економіку. Світ. 2017. № 31–32(971–972). С. 3.
2. Європа: тенденції інноваційної політики. Світ. 2017. № 31–32(971–972). С. 3.
3. OECD (2015) Frascati Manual 2015: Guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Paris: OECD Publishing, 2015. P. 55, 266.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. К.: Держаналітінформ, 2016. С. 34, 39, 132.
5. OECD (2016) Main Science and Technology Indicators. Paris: OECD Publishing, 2016. Volume 2016. Issue 1. P. 27, 31. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2016-1-en>. – Title from display. – Date of treatment: 07.08.2016.
6. Доповідь «Здійснення наукових досліджень і розробок в Україні» 2016 рік Електрон. текст. дані. С. 1–2. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm. Назва з екрана. Дата публікації: 30.05.2017. Дата перегляду: 10.10.2017.
7. Doctoral Programmes in Europe's Universities: achievements and challenges. URL: <https://previa.uclm.es/actividades0708/talleres/taller/pdf/documentos/1.pdf>. Title from display. Date of treatment: 13.10.2017.

8. Спільне засідання Президії Національної Академії Наук України та Колегії Міністерства освіти і науки України. URL: <http://nucpi.nas.gov.ua/news/item/61-2016-03-25-nanu-mon.html>. Назва з екрана. Дата публікації: 25.03.2016. Дата перегляду: 13.10.2017.
9. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (Проект розроблено Робочою групою під керівництвом Міністерства освіти і науки України). Електрон. текст. дані. С. 12, 14, 15, 17, 18, 24, 26, 28. URL: http://osvita.ua/doc/files/news/438/43883/HE_Reforms_Strategy_11_11_2014.pdf. Назва з екрана. Дата публікації: 11.11.2014. Дата перегляду: 11.10.2017.
10. Концептуальна записка Про стратегію реформування вищої освіти в Україні. URL: http://eenu.edu.ua/sites/default/files/Docs/proekt_strategiya_reformuvannya_vishchoyi_osviti.pdf. С. 24, 26, 44. Назва з екрана. Дата перегляду: 17.10.2017.
11. Основні тенденції та стандарти діяльності дослідницьких університетів світового класу. Презентація. URL: http://kneu.edu.ua/userfiles/dosl_glot/Research_University.pdf. Назва з екрана. Дата перегляду: 17.10.2017.
12. Краус Н.М. Інституціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції: автореф. дис. ... докт. економ. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки». К.: Знання, 2017. 40 с.
13. Краус К.М., Краус Н.М Стратегія фінансової стабілізації підприємств (на прикладі Центральної спілки споживчих товариств України): монографія. Полтава: Дивосвіт, 2010. 142 с.
14. Ткаленко Н.В. Особливості формування інноваційного ресурсу постіндустріальних країн-інноваторів. Науковий вісник Полісся. 2015. № 2(2). С. 74.
15. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік: аналітична довідка. К.: УІНТЕІ, 2016. С. 54.

Аннотация. В статье исследованы мировые тенденции содержания исследований и разработок в секторе высшего образования, чтобы на базе этого познания определиться с будущим вектором развития исследований и разработок в Украине. Представлено группирование измеримых индикаторов уровня и качества исследований и разработок в сфере высшего образования, что позволит в перспективе предложить авторское видение решения проблемы уменьшения количества новейших разработок в секторе высшего образования. Проанализирован удельный вес расходов правительства на исследования и разработки и ученых в совокупной занятости отдельных стран мира.

Ключевые слова: качество исследования, сектор высшего образования, разработки, исследовательский университет, ученый-исследователь.

Summary. World trends in the content of researches and development in higher education sector, in order on the basis of this knowledge to determine the future vector of development of researches and development in Ukraine are examined in the article. Grouping of measurable indicators of the level and quality of researches and development in the field of higher education is presented. It will allow in the future offering an author's vision of solving the problem of reducing the number of new developments in the sector of higher education. The share of government expenditures on researches and development and scientists in the aggregate employment of individual countries of the world is analyzed.

Key words: quality of researches, higher education sector, development, researcher university, scientist-researcher.

Маказан Є. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету

Makazan Y. V.
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Business Administration
and Management of Foreign Economic Activity
Zaporizhzhya National University

ОСНОВИ МЕТОДОЛОГІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

BASES OF METHODOLOGY OF STRATEGIC MANAGEMENT

Анотація. Досліджено основи методології стратегічного управління на підприємстві. Проаналізовано складники розвитку стратегічного управління. Обґрунтовано необхідність управління процесом стратегічного розвитку. Узагальнено необхідність удосконалення та розвитку стратегічного управління та стратегічного планування.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічне планування, розвиток підприємства.

Постановка проблеми. Багаторічна економічна криза і спад промислового виробництва, що триває донині, поставили багато підприємств не просто в кризове становище, а безпосередньо на грань банкрутства. Фінансова криза 2008 р. та проблеми 2014–2017 рр. в Україні, з одного боку, і без того ускладнили фінансове становище підприємств, а з іншого – надали вітчизняним виробникам додаткові можливості заміщення імпорту і розширення своїх ринків за рахунок падіння курсу гривні. Одна частина вітчизняних підприємств цією можливістю успішно скористалася, а інша не зуміла чітко виділити головні завдання, визначити пріоритети, сформулювати функціональні завдання, мобілізувати потенціал для освоєння нових можливостей ринку.

У зв'язку із цим стратегічне управління підприємством було й залишається нагальною проблемою розвитку економіки країни. З'явилися наукові роботи, присвячені стратегічному управлінню підприємством, в яких було успішно опрацьовано безліч проблем, що стосуються різних аспектів діяльності підприємства. Проте низка питань стратегічного управління підприємством залишається відкритою [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам стратегічного управління присвячено дослідження багатьох вітчизняних учених: В.О. Василенка, В.Г. Герасимчука, І.А. Ігнатієвої, Г.І. Кіндрацької, О.М. Скібіцького, В.В. Стадника та ін., а також зарубіжних науковців: Д.А. Аакера, Ф. Аналоуї, О.С. Віханського, А.П. Градова, Л.Дж. Гребін'яка, Л. Греттон, П. Друкера, Н. Каплана, Ст. Кови, П. Нивена, Д. Нортон, М. Портера, А.Дж. Стрікланда, П. Тербіна, А.А. Томпсона та ін. Вони зробили значний внесок у процес розроблення стратегії та підходів і методів її формування. Проте незалежно від якості розроблення стратегії існує проблема вибору моделі та побудови системи стратегічного управління на вітчизняних підприємствах, яка адекватна сучасним умовам.

Мета статті полягає в узагальненні основних аспектів методології стратегічного управління та виявленні головних складників процесу стратегічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління – це діяльність з економічно ефективного досягнення перспективних цілей організації на основі конкурентної переваги й адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища.

Завдання стратегічного управління: прояв стратегічного бачення і місії; встановлення цілей; формування стратегії; реалізація стратегії; оцінка реалізації та внесення коригувань.

Сутність стратегічного управління задається специфікою його змісту і полягає у такому:

- стратегічне управління визначає стратегічне бачення позиціонування організації на ринку;
- модель організації, створювана стратегічним управлінням, визначає ключові моменти розвитку бізнесу;
- сучасні технології стратегічного управління – це синтез ключових складників: теорії, мистецтва і досвіду успішної бізнес-практики.

До стратегічного управління застосовуються наступні такі підходи: системний, комплексний, інтеграційний, маркетинговий, функціональний, динамічний, відтворювальний, нормативний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний.

Стратегічне управління базується на низці принципів: науковості, комплексності, оптимальності, економічності, адаптивності, безперервності, наступності стратегічних і тактичних планів, гнучкості, багатоваріантності, надійності, досяжності, наявності резервів, обліку «вузьких місць», бюджетування, соціальної орієнтації.

У розвитку методології стратегічного управління ХХ ст. виділяється кілька етапів:

- управління на основі контролю над виконанням (постфактум);
- управління на основі екстраполяції: темп змін прискорюється, але майбутнє ще можна передбачити шляхом екстраполяції минулого;
- управління на основі передбачення змін: темп змін прискорився, однак ще можна передбачити майбутні тенденції та реакцію на них;
- управління на основі гнучких екстрених рішень в умовах нестабільності зовнішнього середовища: нові

завдання постають так стрімко, що не можна їх передбачити.

Нова парадигма стратегічного управління визначає такі особливості функціонування господарюючих суб'єктів:

- організація активно діє у зовнішньому середовищі, новаторство в науково-технічному відношенні, орієнтація на якість, а не на кількість усе більшою мірою залежить від людського фактору;

- технологічні нововведення вбудовуються в стратегію організацій, що діють на ринках наукоємної продукції. Впровадження науково-технічного прогресу (НТП) має дві основні риси: створення потужних стимулів зацікавленості в упровадженні досягнень НТП; створення середовища, систем управління, процедур розподілу ресурсів для реалізації науково-технічних ідей;

- перехід від стратегічного планування до стратегічного управління здійснюється з метою створення організаційно-управлінського потенціалу для вирішення стратегічних завдань. Ключовий фактор реалізації стратегії полягає не тільки в здатності виробити стратегію, а й утілити її в житті;

- вибір типу структур управління організаціями пов'язаний із характером стратегії, з підприємницькою та раціоналістичною орієнтацією управління [2, с. 311].

Методологія стратегічного управління займається висуванням та оцінкою варіантів стратегічного, перспективного розвитку компанії, при цьому така оцінка альтернативних варіантів вважається одним із найбільш складних і важливих завдань стратегічного управління. Методологія стратегічного управління передбачає вирішення організаційних питань за допомогою системного підходу, щоб зробити управління ще більш ефективним.

Методологія стратегічного управління ґрунтується на економічних науках (економічній теорії, фінансах і кредиті, маркетингу, бухгалтерському обліку, статистиці та ін.), системному, ситуаційному та кібернетичному підходах до вирішення поставлених завдань, дослідженні операцій у пошуку оптимальних рішень, теорії прийняття рішень і теорії організацій, а також прогностиці. Також методологія стратегічного менеджменту використовує досягнення таких наук, як психологія і соціальна психологія, соціологія, антропологія. Методологія стратегічного управління передбачає використання цілої системи методів дослідження, набір правил і певних процедур вирішення управлінських завдань для забезпечення ефективної діяльності компанії та її розвитку, в які входять метод експерименту, анкетування, тестування, інші способи і методи для отримання експертної інформації, методи вивчення документації і методи моделювання.

Методологія стратегічного управління виділяє такі принципи стратегічного управління, як: науковість, єдність напрямку, виділення домінанти розвитку, ефективність та економічність, підпорядкованість особистого інтересу загальним інтересам, пропорційність, мотивація персоналу, поділ праці, корпоративність та ін. [3, с. 501].

Динамічне і невизначене середовище, що підвладне швидким якісним перебудовам, висуває нові завдання, вирішення яких на основі прямого використання зарубіжного досвіду наштовхується на проблеми. Успішне функціонування підприємства у цьому середовищі вимагає не стільки оптимізації економіко-фінансових показників, скільки мобілізації зусиль з адаптації до далеко не завжди передбачуваних змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Дефіцит фінансових ресурсів на підприємствах змушує пильно досліджувати проблему мобілізації всіх внутрішніх резервів, повного і комплексного

використання потенціалу підприємства. Мобілізація ресурсів можлива лише на основі розкриття творчого потенціалу всього колективу підприємства, оскільки стратегічні рішення тут приймаються і реалізуються багатьма учасниками.

Вирішення завдань стратегічного управління може бути здійснене на основі принципів самоорганізації. Під самоорганізацією розуміється властивість системи набувати просторову, функціональну, логічну або іншу структуру без специфічного впливу ззовні. При цьому велике значення мають формування і розвиток горизонтальних зв'язків (зв'язків між елементами одного рівня, заснованих на спільності інтересів) [4, с. 110].

Процес формування, прийняття та реалізації стратегічних рішень, розподілений між керівниками різного рівня, дає їм змогу вносити в нього свої досвід, знання й інтуїцію. Однак відмінності в системах цінностей, типах сприйняття, рівнях освіти і типах культур фахівців вимагають узгодження і приведення в єдину систему. Цей процес викликає до життя проблеми координації діяльності керівників, а також забезпечення цілісності та внутрішньої узгодженості стратегії. Вирішення цих питань у рамках стратегічного управління може бути здійснено на основі принципів самоорганізації.

Стратегічне управління являє собою цілісну систему дій із розвитку фірми, спрямовану на пошук, ідентифікацію і реалізацію довгострокових конкурентних переваг. Найважливішим елементом системи стратегічного управління є стратегічне планування. Стратегічне планування – це процес визначення цілей організації, а також шляхів їх досягнення, вибору специфічних стратегій розвитку, визначення необхідних ресурсів і їх розподіл для забезпечення ефективної роботи в майбутньому. Для успішної реалізації стратегічних планів розробляються програми і проекти розвитку, які носять комплексний і цільовий характер.

Методологія та методичне забезпечення (що включає економіко-математичні методи) стратегічного управління підприємством в умовах перехідної економіки є актуальною науковою проблемою, що має народногосподарське значення. Стратегія – це якісна послідовність дій і станів, які використовуються для досягнення цілей. Процес формування стратегії розвитку підприємства включає в себе етапи аналізу середовища і стану потенціалу підприємства, формування цілей розвитку, формування критеріїв досягнення цілей, формулювання завдань, виявлення та виділення наявних ресурсів на цілі розвитку, виявлення факторів ризику і форс-мажору й ужиття заходів щодо їх нейтралізації. Ці етапи, як правило, виконуються фахівцями, що входять до різних функціональних підрозділів. Це створює передумову для виникнення міжкультурних бар'єрів, що ускладнюють прийняття узгодженої стратегії [5, с. 301].

Міжкультурний бар'єр – перешкода в продуктивному спілкуванні, що виникає внаслідок різних цінностей, освіти, традицій, стереотипів і шаблонів мислення, які беруть участь у підготовці та прийнятті рішень фахівців. Можливості управління персоналом у контексті стратегічного управління зумовлені тим, що можливості для розроблення і реалізації стратегії залежать від якості самої роботи персоналу, а також від співробітників та їх наявного і використовуваного кваліфікаційного потенціалу. Кваліфікація може бути обмеженням і відправною точкою для конкретних формулювань стратегій і/або реалізацій. У контексті формулювання стратегії створюється обмежена стратегія (як потенціал успіху) або доступна, спрямована на підвищення кваліфікації (стратегія йде за

кваліфікацією). Фахівцям, що входять до різних функціональних підрозділів украї важливо:

- роз'яснити, в якому ступені управління людськими ресурсами може забезпечити внесок і допомогу в розробленні і здійсненні стратегічної політики;

- проаналізувати, які можливості й проблеми стратегічно забезпечують або припускають людський потенціал і людські ресурси;

- які особисті фактори успіху більш критичні, ніж інші, й як вони можуть розвиватися (персонал як потенційний і/або вузький фактор) [6, с. 103].

Фахівці, що беруть участь у формуванні стратегії, бачать проблеми, що стоять перед підприємством, із різних поглядів: економіко-фінансового, виробничого, ринкового, соціального та політичного.

Перший погляд має справу з економіко-фінансовою та виробничою стратегіями; другий – із нішею на ринку, яку займає підприємство; третій – із реалізацією можливостей колективу; четвертий – із реалізацією інтересів впливових осіб організації.

Вивід підприємств з кризи істотною мірою спирається на їх реструктуризацію. Реструктуризація неминуха як у промислових галузях, так і на підприємствах. У результаті реструктуризації відбувається переорієнтація галузей і підприємств на перспективні сегменти ринку, входження підприємств у фінансово-промислові групи, реформування підприємств, що забезпечує їх більш гнучке функціонування в ринковому середовищі й узгодження інтересів підприємств, відділень, службовців.

Позиціонування продукції підприємства на ринку і маркетингова стратегія є важливими частинами формування стратегії підприємства. Орієнтація стратегічного маркетингу на чисто якісні методи є недоліком цього підходу, що не завжди дає змогу переносити опрацьовані методи західного управління в умови української економіки.

За орієнтації на ринки високостандартизованої продукції та в умовах підвищеного попиту успішно застосовуються підходи до забезпечення максимальної економічної ефективності підприємства. В умовах перенасиченого ринку і конкуренції одним з аспектів більш успішної продукції є стратегічна орієнтація «точно під час». Потрібно підкреслити, що оптимальна стратегія підприємства повинна бути комбінованою і включати в себе як методи підвищення економічної ефективності, так і орієнтацію на конкретних споживачів. Особливості перехідної економіки, особливий менталітет і культурні особливості України не дають змоги повною мірою використовувати відпрацьовані в стабільних умовах західної економіки методи управління підприємством.

Фінансовий аналіз і управління фінансами є важливою частиною стратегічного й антикризового управління підприємством. Фінансове обґрунтування є одним з основних критичних чинників, необхідних для отримання кредитів та інвестицій.

Фінансовий аналіз дає змогу вчасно виявити основні проблеми підприємства, вирішувати які необхідно не тільки засобами управління фінансами, а й усім комплексом заходів стратегічного та антикризового управління підприємством. На додаток до фінансового аналізу підприємства необхідно проводити й економічний аналіз, особливо в нестандартних умовах української економіки. Методи фінансового менеджменту успішно застосовуються й є корисними, але вони – лише частина і допоміжні методи формування стратегії.

Критичним фактором залучення інвестицій є пошук додаткових фінансових коштів, який значною мірою може

вирішуватися здоровим фінансовим обґрунтуванням проєктів і гарантіями забезпечення їх якісного управління. Як попередній аналіз інвестиційної привабливості та надійності підприємств можна використовувати методи фінансового й економічного аналізу. Інвестиційне співробітництво є важливим заходом залучення інвестицій.

До переваг стратегічного управління можна віднести:

1) спрямованість підприємства на досягнення стратегічних перспектив;

2) можливість швидкого реагування та високий рівень адаптованості до постійних змін оточуючого середовища;

3) можливість впливу підприємства на зовнішнє оточення;

4) ефективність стратегічних рішень керівників усіх рівнів управління;

5) формування певного стратегічного бачення у працівників підприємства;

6) можливість оцінки альтернативних варіантів капітальних вкладень у розвиток підприємства.

Але стратегії підприємства можуть не досягнути цієї мети. На це можуть вплинути непередбачені фактори, такі як:

- рівень технології обґрунтування стратегії (недостатня ефективність діяльності та механізм керування, недостатній рівень інноваційного розвитку окремого промислового підприємства та всієї промисловості країни відповідно до макроекономічної ситуації, зношеність основних фондів і відсутність механізмів їх оновлення, повільне впровадження організаційних перебудов, дефіцит професійних робітничих кадрів, недосконала база нормативно-правового забезпечення розвитку промислового підприємства зокрема та промисловості загалом та ін.);

- рівень інформаційного забезпечення стратегічних рішень (недостатність, невірогідність та несвоєчасність інформації, з одного боку, спричинена високою вартістю інформації, обмеженістю потужностей для її обробки і неточностями, які виникають із наближених методів оцінювання даних, з іншого – навмисним приховуванням частини інформації з окремих питань, що призводить до збоїв у системах, втрат суспільної праці, матеріальних ресурсів, нерационального розвитку продуктивних сил) [6, с. 106].

На вітчизняних підприємствах на відміну від зарубіжних компаній часто взагалі відсутнє виділення інформації для стратегічних цілей. Очевидно, що загальна інформація забезпечення стратегічних рішень на підприємствах потребує розширення та вдосконалення. Першочерговим завданням у цьому напрямі є створення інформаційного забезпечення стратегічної управлінської діяльності як окремого складника інформаційної системи підприємств);

- зміна зовнішніх чинників, які неможливо було передбачити (абсолютно індетерміновані економічні процеси: науково-технологічний прогрес, природні явища, зміни клімату, розвиток смаків споживачів, політичні рішення влади – усе це важко або повністю неможливо спрогнозувати) [7].

У цілому стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність взаємопов'язаних управлінських процесів. Вихідною ідеєю, що відбиває сутність концепції стратегічного управління, є ідея необхідності врахування взаємозв'язку і взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища під час визначення цілей підприємств. Стратегії у цьому разі виступають як інструменти досягнення цілей, а для реалізації стратегій необхідно, щоб все підприємство функціонувало в стратегічному режимі [8, с. 401].

Висновки. На сучасному етапі розвитку стратегічне управління має стати основою й одночасно інструментом ефективного довгострокового розвитку підприємства будь-якої галузі для вирішення перспективних економічних завдань і досягнення соціально-економічної результативності.

Формування концепції стратегічного розвитку вимагає детального дослідження особливостей застосування методології стратегічного управління на підприємствах України. Методологія стратегічного управління передбачає використання цілої системи методів дослідження. Формування стратегічного набору повністю залежить від розглянутих особливостей і ситуацій, в яких знаходиться промислове підприємство.

Стратегічне управління підприємством спрямоване на створення його конкурентних переваг й утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність у мінливих умовах економіки.

Список використаних джерел:

1. Романюк Л.М. Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/prkntu_e/2009_15/stat_09/15.pdf.
2. Ансофф И. Стратегическое управление; сокр. пер. с англ., науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
3. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. Киев: Центр учебной литературы, 2005. 645 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 2000. 296 с.
5. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Каравела, 2006. 320 с.
6. Касьянова Н.В., Філь К.В. Підходи до подолання невизначеності стратегічної інформації. Актуальні проблеми розвитку економіки. 2007. № 10(76). С. 103–109.
7. Рудьєв В.А., Гуткевич С.О. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. URL: http://pidruchniki.ws/11151212/menedzhment/protses_strategichnogo_menedzhmentu.
8. Стратегічний менеджмент: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко; 5-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2011. 496 с.

Аннотация. Исследованы основы методологии стратегического управления на предприятии. Проанализированы составляющие развития стратегического управления. Обоснована необходимость управления процессом стратегического развития. Указано на необходимость совершенствования и развития стратегического управления и стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегическое планирование, развитие предприятия.

Summary. The bases of methodology of strategic management at the enterprise are investigated. The components of strategic management development are analyzed. The need to manage the process of strategic development is substantiated. The necessity of improvement and development of strategic management and strategic planning is generalized.

Key words: strategic management, strategic planning, enterprise development.

Мардус Н. Ю.
кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Mardus N. U.
Phd in economics, Associate professor,
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

ПРОЦЕС ТОВАРНО-ГРОШОВИХ ВІДНОСИН У КОНЦЕПЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

PROCESS OF COMMODITY AND MONEY RELATIONS IN THE CONCEPT OF THE STUDY OF THE INTERNAL MARKET OF GOODS

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до процесу появи й еволюції грошей, що зумовлено товарно-грошовими відносинами між суб'єктами внутрішнього ринку товарів. Комплексно та всебічно досліджено поняття «гроші» з погляду існування суспільного господарства та його розвитку, розглянуто функції грошей із позиції провідних науковців. Визначено сучасні форми функціонування грошей, що забезпечує задоволення потреб виробників і споживачів на теперішньому етапі існування та розвитку внутрішнього ринку товарів. Результати дослідження показали, що процес товарно-грошових відносин – один із найбільш розповсюджених і складних процесів у системі функціонування внутрішнього ринку товарів. Обґрунтовано, що дослідження умов здійснення товарно-грошового обміну на внутрішньому ринку впливає на структуру ринку та структуризацію концепції дослідження внутрішнього ринку товарів.

Ключові слова: гроші, товар, вартість, ринок, споживач, продавець, конкуренція.

Постановка проблеми. У процесі товарно-грошових відносин між продавцем та споживачем відбувається обмін товару на гроші за ціною, яка є прийнятною для обох сторін. При цьому товар підлягає обміну на гроші, що виступають еквівалентом його вартості.

Дослідження процесу товарно-грошових відносин – один із найбільш розповсюджених і складних процесів у системі функціонування внутрішнього ринку товарів. Проблемним питанням є дослідження умов здійснення товарно-грошового обміну на внутрішньому ринку товарів, який має вплив на структуру ринку, його кон'юнктуру та інфраструктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання походження грошей приділено чимало праць провідних науковців, серед яких: А. Сміт, Д. Рикардо, К. Макконнелл, С. Брю, К. Маркс, Л. Харрис, Г. Кнапп, А. Гальчинський, З. Ватаманюк, М. Вачевський, К. Самсонова, В. Буряк, О. Васильків та ін. На основі цих досліджень може бути сформоване уявлення про процес появи, еволюції грошей та їх функцій. Проте поза їхньою увагою залишається чітке обґрунтування процесу товарно-грошових відносин у концепції дослідження внутрішнього ринку товарів.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних і методичних підходів до дослідження процесу товарно-грошових відносин, що формують структуру й кон'юнктуру ринку в структуризації концепції дослідження внутрішнього ринку товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок, маючи на початковій стадії товарний характер, був утруднений тим, що потреби окремих общин не завжди співпадали. Це закономірно викликало виникнення необхідності в товарі, що міг би виступати еквівалентом вартості інших товарів.

У процесі здійснення обмінних операцій були виявлені товари, що мали найбільшу споживчу вартість, а саме

ті, попит на які був найвищим. Зазвичай такими товарами виступали звичайні товари першої необхідності. Таким чином, за ними стихійно закріпилася роль загального еквівалента, коли вартість інших товарів вимірювалася через кількість товарів першої необхідності, яку можна було отримати в результаті обміну. Тобто на цьому етапі можна говорити про появу грошей у найбільш простому їх вигляді.

Поступово вимоги до грошей як специфічного товару підвищувалися. Крім здатності обмінюватися на інші товари, від грошей стали вимагати довговічності, подільності, рідкісності. Саме це стало причиною заміни загального еквівалента звичайних товарів першої необхідності дорогоцінним камінням, металами.

Підвищення ролі грошей як засобу вимірювання вартості та засобу обігу призвело до розмежування природної споживчої вартості товару, що виступає у формі грошей (його спроможності задовольняти певні потреби, не пов'язані з обміном), та його специфічної вартості (здатності виступати мірилом вартості інших товарів та використовуватися в ході товарно-грошового обміну).

З розвитком товарно-грошових відносин роль держави у формуванні грошей посилилася, вона взяла на себе обов'язки щодо чеканки монет, контролю їх якості. Як наслідок, закріпилася роль грошей за дорогоцінними металами та монетами, що з них виготовлені.

Поступово держава впливала не лише на форму, а й на вартість грошей, контролюючи грошову масу в обігу. Важливими кроками у формуванні грошей стали демонетизація золота та поява паперових грошей, гарантом по яких виступала держава. Саме на цьому етапі банкноти почали виконувати роль і функції грошей.

Становлення грошей відбулося, але з часом вони почали набувати все більш складних форм. Так, із розвитком кредитних відносин з'явилися кредитні гроші у вигляді відповідним чином оформлених паперів

або у вигляді записів на рахунках, а масовий випуск комп'ютерів, розповсюдження мережі Інтернет став підґрунтям для появи нової форми грошей, що отримали назву «електронні гроші». Електронні гроші – це різновид грошей, коли переказування грошових сум по рахунках у банках здійснюється автоматично за допомогою комп'ютерних систем за безпосередніми розпорядженнями власників поточних рахунків.

Так, процес появи та еволюції грошей залежав від товарно-грошових відносин, які нині набули більш складних форм [1–4] (рис. 1).

Як видно з рисунку, відправною точкою, певним поштовхом до появи грошей стало надмірне виробництво відокремленими общинами людей одних товарів та не повною мірою задоволена потреба в інших. Саме завдяки таким суперечностям виникла необхідність у здійсненні обмінних операцій між окремими общинами.

Базуючись на дослідженнях таких науковців, як К. Макконнелл, С. Брю [5], О. Василиків дійшов висновку, що, по-перше, гроші за походженням – це товар, але не просто товар, а носій певних суспільних відносин, формування яких зумовило виділення з широкої низки звичайних товарів одного – грошового; по-друге, як результат тривалого еволюційного розвитку товарного

виробництва і ринку гроші самі не можуть бути сталим раз і назавжди даним явищем, а повинні постійно розвиватися як по суті, так і за формами існування; по-третє, гроші не можуть бути скасовані чи змінені угодою людей або рішенням держави доки, доки існують адекватні грошам суспільні відносини, так само як і не можуть бути «введені» там, де таких відносин не існує.

Отже, в ході еволюції гроші як специфічний вид товару змінювалися, набуваючи все нових та нових форм: товарні гроші, золоті гроші, паперові гроші, кредитні гроші, електронні гроші.

Щодо функцій, які виконують гроші, то позиції науковців наведено в табл. 1.

К. Маркс у своїх дослідженнях акцентує увагу на таких функціях грошей, як міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу і всесвітні гроші [6].

Т. Крамп стверджує, що гроші можуть використовуватися як засіб платежу, міра вартості, одиниця виміру, засіб обігу та засіб нагромадження багатства.

К. Макконнелл, С. Брю, Л. Харріс дещо звужують коло функцій, які виконують гроші, називаючи такі з них: засіб обігу, міра вартості й засіб збереження [5; 7].

Деякі сучасні науковці, зокрема О. Василиків [8], С. Глуценко, Б. Івасіва, О. Жукова, зазначають, що з ходом



Рис. 1. Процес появи та еволюції грошей

еволуції грошей їх функції не змінилися і вони продовжують виконувати ті функції, що були притаманні золотим грошам, виступаючи як міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу і всевітні (світові) гроші.

Інші, наприклад В. Ясишена, наводять дещо змінений перелік функцій грошей, а саме: засіб визначення ціни; засіб обігу; засіб платежу; засіб збереження і нагромадження цінності; засіб інформаційного обміну [1].

Л. Рябиніна, розглядаючи еволюцію грошей та зміну їх функцій, не погоджується з тим фактом, що сучасні гроші, які не мають золотого підкріплення, можуть виконувати функції, притаманні золотим грошам, а саме функцію міри вартості, функцію збереження вартості, функцію світових грошей [9].

Незважаючи на те що думки науковців щодо функцій, які виконують сучасні гроші, не завжди збігаються, всі науковці одностайні щодо виконання грошима функції, без якої не був би можливим товарно-грошовий обмін, а саме функції засобу обігу. З погляду функціонування внутрішнього ринку товарів саме ця функція грошей може вважатися домінуючою.

Функція засобу обігу полягає у тому, що гроші відіграють роль посередників під час обміну товарів. Необхідність цієї функції зумовлена тим, що виробники, створюючи одні товари, мають потребу в інших. При цьому безпосередній обмін товарами має доволі великі незручності і саме функціонування грошей забезпечує задоволення потреб виробників і споживачів.

При цьому формою купівлі-продажу на ринку є угода (договір) – юридично оформлений акт обміну товару на гроші, за якого права власності на товар переходять від одного власника до іншого.

Договір купівлі-продажу відомий ще з класичного римського права, де він визначався як договір, за яким одна сторона – *venditor* (продавець) зобов'язується надати іншій стороні – *emptor* (покупцю) товар, а покупець зобов'язується сплатити продавцю за цей товар відповідну грошову вартість.

У ч. 1 ст. 655 Цивільного кодексу України закріплено найпоширеніше сучасне визначення договору купівлі-продажу, відповідно до якого за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Як видно з наведених вище визначень, із часом розуміння поняття «договір купівлі-продажу» не набуло суттєвих перетворень.

Таким чином, за допомогою договору купівлі-продажу опосередковуються товарно-грошові відносини між продавцем і покупцем, що виступають суб'єктами внутрішнього ринку товарів. При цьому здійснюватися такі договірні відносини можуть як у письмовій, так і в усній формі.

Як продавці, так і покупці в ході здійснення операцій (актів) купівлі продажу можуть нести додаткові витрати – витрати на здійснення ринкових угод. Отже, операційні витрати підприємств прийнято розподіляти на ті, що були понесені під час виробництва продукції, а також ті, що пов'язані з укладанням угод щодо її продажу.

Такий розподіл витрат призвів до підвищення уваги до останніх. Підгрунттям для цього стало припущення про те, що учасники ринку не здійснюють акт купівлі-продаж одразу після отримання інформації щодо ціни продукції, яка пропонується на ринку. Покупці прагнуть отримати додаткову інформацію, що стосується споживчих властивостей товару, його екологічності та безпечності, надійності та добросовісності продавця, його готовності постачати продукцію в майбутньому. Щоб отримати інформацію такого роду, в реальній економіці необхідно понести додаткові витрати. До їхнього складу різні науковці відносили витрати, пов'язані з пошуком інформації про розподіл цін, якість товарів і трудових ресурсів, пошуком потенційних покупців або продавців й актуальної інформації про їхню поведінку та матеріальний стан; витрати, пов'язані з участю торгах для виявлення дійсних позицій покупців і продавців; витрати, пов'язані з підготовкою договорів; витрати, пов'язані з наглядом за партнерами по договору та стягнення збитків, якщо партнери не виконують свої договірні зобов'язання; витрати, пов'язані із захистом прав власності від посягань третьої сторони.

Усі ці та багато інших витрат покупці й продавці вимушені нести, щоб розвіяти сумніви, що купівля за прийнятною або навіть привабливою ціною того чи іншого товару (послуги) буде для кожного з них максимально вигідною. Якщо на ринку подібні витрати зростають до величини, яку неможливо відшкодувати, продавці за ринковою ціною продукцію, акти щодо її купівлі-продажу стають не вигідними.

Отже, і продавці, і покупці товарів повинні приділяти достатньо уваги врахуванню витрат, пов'язаних із підготовкою та укладанням угод (договорів) купівлі-продажу.

Швидкість укладання угод із купівлі-продажу, а також рівень витрат, пов'язаних із ними, значною мірою залежить від розвиненості ринкової інфраструктури, яка є необхідною умовою дієвості ринкових відносин, нормального функціонування ринку.

Інфраструктура внутрішнього ринку товарів – це система установ, підприємств, організацій і служб, які забезпечують рух товарів і грошей. До неї належать аукціони, товарні біржі, ярмарки, торгові палати, банки та інші фінансові установи, страхові та інвестиційні компанії, пункти прокату та лізингу, інформаційно-комерційні та постачальницько-збутові організації, аудиторські організації, центри маркетингу, холдингові компанії, брокерські та дилерські контори, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку, рекламні агентства тощо.

Таблиця 1

Функції грошей

| Автор | Функція грошей |
|--|---|
| К. Маркс, О. Василюк, С. Глушенко, Б. Івасіва, О. Жукова | Міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу і всевітні (світові) гроші |
| Т. Крамп | Засіб платежу, міра вартості, одиниця виміру, засіб обігу та засіб нагромадження багатства |
| К. Макконнелл, С. Брю, Л. Харріс | Засіб обігу, міра вартості й засіб збереження |
| В. Ясишена | Засіб визначення ціни; засіб обігу; засіб платежу; засіб збереження і нагромадження цінності; засіб інформаційного обміну |
| Л. Рябиніна | Засіб обігу, засіб платежу |

Тобто ринкова інфраструктура – це сукупність різних інститутів ринку, що обслуговують і створюють сприятливі умови для ефективного його функціонування.

Надаючи різні посередницькі послуги підприємствам і домашнім господарствам, установи інфраструктури виконують низку важливих функцій. Серед них доцільно виділити такі: доведення товарів до безпосереднього споживача; забезпечення зворотного зв'язку між виробниками та споживачами; акумуляція тимчасово вільних грошових коштів і регулювання грошового обігу; здійснення перерозподілу ресурсів між різними галузями і всередині галузей.

Як було зазначено раніше, суб'єктами на внутрішньому ринку товарів виступають продавці та покупці, яких прийнято називати також ринковими партнерами.

А. Підгорний та О. Самошенко вважають, що продавці та покупці є суб'єктами ринку, завдяки взаємодії яких формується певна ринкова кон'юнктура, що визначається попитом (формується з боку покупців), пропозицією (формується продавцями) та ціною на товар (визначається конкретним співвідношенням між попитом та пропозицією) [10].

Через попит, пропозицію та ринкову ціну діє один із важливих елементів функціонування ринкового механізму – конкуренція.

Термін «конкуренція» з лат. *concurrentia* означає боротьбу, суперництво. Не дивно, що традиційним і найчастіше застосовуваним є таке визначення конкуренції, як суперництво (змагальність) між різними учасниками ринкової економіки за найбільш вигідні умови виробництва та реалізації товарів і послуг, за привласнення найбільшого прибутку. Вона виступає силою, яка мобілізує особистий економічний інтерес і підприємницький потенціал та спрямована на їх максимальну реалізацію.

Суть економічної конкуренції полягає у наявності на ринку великої кількості незалежно діючих товаровиробників (продавців) і споживачів (покупців) товарів.

Практика показує: якщо ринкова ціна зростає і піднімається вище від точки рівноваги (коли розмір попиту дорівнює розміру пропозиції), то пропозиція товарів перевищує попит, а внаслідок цього посилюється конкуренція серед продавців. Конкуренція між продавцями зумовлює зниження цін.

Державне регулювання ринку являє собою сукупність методів, способів, засобів впливу держави на економіку для забезпечення нормальних умов роботи ринкового механізму та підтримки тих сфер економіки, де ринкові механізми недосконалі. Але якщо потреба в державному регулюванні ринку останнім часом не викликає суперечок, то щодо проблеми встановлення допустимих меж її втручання в процеси товарно-грошових відносин досі ведуться дискусії.

Висновки. Таким чином, нами було розглянуто внутрішній ринок товарів як сукупність економічних відносин у сфері товарно-грошового обміну в межах окремої країни. Встановлено, що один з основних процесів внутрішнього ринку товарів – це товарно-грошові відносини, де основним елементом є гроші, які еволюціонували і виступають у теперішній їх складній формі. Визначено, що товарно-грошові відносини передбачають установа структури товарів та цін на них шляхом співвіднесення попиту та пропозиції з урахуванням взаємодії між виробниками товарів та їх споживачами, що діють в умовах конкурентної боротьби й які визначаються сформованістю інфраструктури та ступенем утручання держави.

Перспективою подальших досліджень стане структурізація концепції дослідження внутрішнього ринку товарів, що формується на основі структури ринку, кон'юнктури та його функціональних характеристик.

Список використаних джерел:

1. Ясишена В.В. Еволюція грошей та їх сутність. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2010. № 1(25). С. 46–51.
2. Гальчинський А. Теорія грошей: навч. посібник. К.: Основи, 1998. 415 с.
3. Семко Т.В. Руденко М.В. Гроші та кредит у схемах і таблицях: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 158 с.
4. Євтух О.Т. Інформаційна сутність грошей через призму сучасних фінансів. Фінанси України. 2003. № 7. С. 3–8.
5. Макконнелл К.Л., Брю С.Л. Економікс. Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. Т. 1; пер. с англ. М.: Ташполиграфкомбинат, 1997. 399 с.
6. Маркс К. Капітал: критика політичної економії: Т. 1., кн. 1: Процесс виробництва капіталу. К.: Політвидав України, 1952. 790 с.
7. Харрис Л. Денежная теория; пер. с англ. М.: Прогресс, 1990. 750 с.
8. Василиків О. Гроші як економічна категорія. Молодь і ринок. 2012. № 7. С. 130–134.
9. Рябинина Л.Н. Терминология и ее значение в теории и практике экономических отношений. Экономика Украины. 2014. № 2. С. 16–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekukrr_2014_2_3.
10. Статистичні методи в управлінні розвитком регіону: монографія / За заг. ред. канд. економ. наук, професора А.З. Підгорного. Одеса: Гуляєва В.М., 2016. 218 с.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к процессу появления и эволюции денег, что обусловлено товарно-денежными отношениями между субъектами внутреннего рынка товаров. Комплексно и всесторонне исследовано понятие «деньги» с точки зрения функционирования общественного хозяйства и его развития, рассмотрены функции денег с позиции ведущих ученых. Определены современные формы функционирования денег, что обеспечивает удовлетворение потребностей производителей и потребителей на нынешнем этапе существования и развития внутреннего рынка товаров. Результаты исследования показали, что процесс товарно-денежных отношений занимает одно из самых распространенных и сложных процессов в системе функционирования внутреннего рынка товаров. Обосновано, что исследование условий осуществления товарно-денежного обмена на внутреннем рынке влияет на структуру рынка и структурирование концепции исследования внутреннего рынка товаров.

Ключевые слова: деньги, товар, стоимость, рынок, потребитель, продавец, конкуренция.

Summary. The article comprehensively explores the concept of "money" in terms of the existence of a social economy and its development. Reviewed the functions of money from the standpoint of leading scientists and scientific and methodical approaches to the process of emergence, definition and evolution of money. The process of appearance and evolution of money depended on commodity-money relations. Nowadays, money has become more complicated forms. The emergence of money pushed by the excess production of some goods of isolated communities of people who did not satisfied in full measure with needs of others. During the evolution, money was found as a specific kind of product its changed, took new forms. All scientists are unanimous in their opinion that the main function of money is the means of treatment. Market infrastructure is a set of different market institutions that provide, serve and create movement of goods and money. Justified, terms of commodity-money exchange on the domestic market have an impact on the structure of the goods market, its market conditions and infrastructure.

Key words: money, commodity, cost, market, consumer, seller, competition.

УДК 614.84:330.341.42

Мартин О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності*

Martyn O. M.

*PhD, Associate Professor,
Lviv State University of Life Safety*

ПОЖЕЖНА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ: ЇХ АНАЛІЗ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

FIRE SAFETY AND ECONOMIC SECURITY OF THE WESTERN REGION: THEIR ANALYSIS AND COMMUNICATION

Анотація. Забезпечення пожежної безпеки є важливою потребою будь-якої економічної системи як на макро-, так і на мезорівні. У статті виділено основні статистичні показники, що характеризують стан пожежної та економічної безпеки в Західному регіоні. Виявлено та проаналізовано взаємозв'язок між економічною та пожежною безпекою регіону. Сформульовано основні закономірності з використанням кореляційного аналізу. Запропоновано враховувати рівень економічної безпеки регіону під час проведення регіональної політики забезпечення пожежної безпеки.

Ключові слова: пожежна безпека, економічна безпека, статистика пожеж, прямі втрати від пожеж, регіональні аспекти.

Постановка проблеми. Пожежна безпека є одним із важливих складників національної безпеки країни й обов'язковою умовою соціальної і економічної стабільності в суспільстві. У цьому контексті її слід розглядати як важливий складник державної незалежності й як чинник подальшого сталого соціально-економічного розвитку суспільства.

Пожежі та їх наслідки сьогодні є серйозною проблемою для багатьох країн світу, зі збільшенням пожеж збільшуються економічні та екологічні збитки від них, зростає кількість людей, що гинуть унаслідок пожеж. Тільки за останнє десятиліття ХХ ст. на Землі щорічно виникало від восьми до десяти мільйонів пожеж різного походження, у результаті яких щорічно гинуло близько 70 тис. людей. Така ж ситуація спостерігається й на початку ХХІ ст. У 2014 р. у 32 країнах світу, де проживало 1,1 млрд. осіб, кожні 12 секунд виникала пожежа [17, с. 19].

В Україні пожежна безпека є загальнонаціональною проблемою. У середньому впродовж 2000–2016 рр. в Україні щороку відбувалося 58 946 пожеж, прямі матеріальні збитки від яких становили 573 252 тис. грн. Унаслідок пожеж у середньому щороку гинуло 3 206 осіб, 1 667 – отримували травми. За цей період в Україні в середньому

щоденно виникало 160 пожеж, гинуло дев'ять і отримувало травми п'ять осіб [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема пожежної безпеки та її забезпечення не є новою у науковій літературі. Свій внесок у розроблення цієї проблематики зробили такі науковці, як: М.В. Андрієнко, О.В. Гулак [3], В.А. Доманський, В.В. Ковалишин, М.М. Козяр, І.Г. Куц, А.Н. Махлаєв [9], В.Н. Назаренко, К.М. Пасинчук, О.О. Труш, М.В. Удод, І.П. Частоколенко [14], П.П. Частоколенко [14], Т.О. Щерба та ін.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі фактично мало досліджено взаємозв'язок економічної та пожежної безпеки на різних рівнях. О.М. Махлаєв, І.П. Частоколенко та П.П. Частоколенко досліджують вплив пожежної безпеки на економічну безпеку суб'єктів господарювання [9; 14]. У наших наукових дослідженнях ми обґрунтовуємо взаємозв'язок пожежної і економічної безпеки як на макрорівні, так і на мезорівні [5–8]. Актуальність продовження дослідження взаємозв'язку пожежної та економічної безпеки на регіональному рівні зумовлена посиленням нерівномірності економічного розвитку регіонів і наявною реальною асиметрією у сфері забезпечення пожежної безпеки в Україні між областями і регіонами.

Мета статті полягає в аналізі пожежної безпеки Західного регіону України та обґрунтуванні взаємозв'язку між регіональною пожежною і економічною безпекою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пожежна безпека як важливий складник національної безпеки характеризує стан захищеності людини, суспільства, національного багатства та довкілля від пожеж. Система пожежної безпеки сьогодні в Україні є динамічною системою, яка потребує кількісних та якісних змін. Це пов'язано, по-перше, з тим, що вона на даному етапі не є сформованою і перебуває на етапі свого становлення і розвитку; по-друге, вона розвивається під впливом різноманітних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища; ці чинники є дуже мінливими і нестабільними; по-третє, пожежна безпека потребує постійної уваги з боку держави і належного рівня забезпечення, причому на будь-якому рівні – від національної до пожежної безпеки особи.

Принципами забезпечення пожежної безпеки на мезорівні є:

- 1) розроблення регіональної стратегії пожежної безпеки як складника стратегії національної пожежної безпеки;
- 2) виявлення можливих джерел потенційної пожежної небезпеки в регіоні;
- 3) моніторинг та аналіз стану регіональної пожежної небезпеки;
- 4) проведення ефективної регіональної інвестиційної політики для створення безпечних умов для суспільства і регіональної економіки;
- 5) ефективна взаємодія регіональних державних органів у процесі реалізації стратегії пожежної безпеки [8, с. 180].

Аналіз пожежної безпеки на мезорівні в країні дає змогу детальніше проаналізувати стан пожежної небезпеки в регіонах, виявити конкретні тенденції та регіональні проблеми у сфері пожежної безпеки. Західний економічний регіон є одним із п'яти регіонів України, він включає Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Рівненську, Тернопільську, Хмельницьку і Чернівецьку області.

Дані табл. 1 свідчать про зростання пожежної небезпеки в областях Західного регіону в 2008–2016 рр.: сформувалася негативна тенденція до зростання кількості пожеж у всіх областях регіону, причому це зростання є вищим порівняно із середнім показником по Україні (крім Тернопільської, Хмельницької та Чернівецької областей). Так, в Україні у цілому за останні дев'ять років пожежі зросли в 1,60 рази, в Івано-Франківській, Львівській, Закарпатській, Рівненській та Волинській областях – відповідно у 2,72, 2,22, 1,95, 1,82 і 1,63 рази. Впродовж цього періоду збільшилася також регіональна частка пожеж від загальної кількості пожеж по Україні – від 16,7% у 2008 р. до 19,6% у 2016 р.

Динаміка кількості пожеж у розрахунку на 10 тис. населення характеризується такими ж негативними тенденціями. Проте позитивним є той факт, що як у Західному регіоні, так і в областях (окрім Івано-Франківської області у 2015 і 2016 рр.) протягом аналізованого періоду кількості пожеж у розрахунку на 10 тис. населення є нижчою за середнє значення цього показника в Україні. Так, у 2016 р. в Україні в розрахунку на 10 тис. населення виникло 17,3 пожежі, тоді як у середньому по регіону – 13,6 пожежі.

Наслідками пожеж є не тільки матеріальні, але, на жаль, і людські втрати. В Україні впродовж 2008–2016 рр.

Таблиця 1

Кількість пожеж в областях Західного регіону, 2008–2016 рр.

| Області | Роки | | | | | | | | | 2016 р. у % до 2008 р. |
|---|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Кількість пожеж | | | | | | | | | | |
| Волинська | 763 | 764 | 991 | 1028 | 1217 | 1007 | 1072 | 1388 | 1244 | 163,0 |
| Закарпатська | 717 | 812 | 802 | 1139 | 1834 | 1626 | 1464 | 2249 | 1396 | 194,7 |
| Івано-Франківська | 1129 | 1095 | 1201 | 1693 | 2072 | 1679 | 1870 | 2984 | 3067 | 271,6 |
| Львівська | 1619 | 1720 | 2078 | 2294 | 2576 | 2572 | 2502 | 4356 | 3586 | 221,5 |
| Рівненська | 809 | 1054 | 1050 | 1374 | 1260 | 1116 | 1298 | 1672 | 1471 | 181,8 |
| Тернопільська | 1371 | 825 | 882 | 1199 | 1112 | 940 | 1099 | 1697 | 1732 | 126,3 |
| Хмельницька | 815 | 813 | 963 | 978 | 977 | 843 | 911 | 1150 | 1172 | 143,8 |
| Чернівецьку | 545 | 576 | 590 | 704 | 777 | 644 | 679 | 886 | 865 | 158,7 |
| Пожежі у регіоні: – кількість – частка від кількості пожеж по Україні | 7768 16,7 | 7659 17,4 | 8557 13,7 | 10409 17,1 | 11825 16,6 | 10427 17,0 | 10895 15,7 | 16382 20,6 | 14533 19,6 | 187,1 117,4 |
| Всього пожеж по Україні | 46476 | 44015 | 62207 | 60790 | 71443 | 61114 | 68879 | 79581 | 74221 | 159,7 |
| Кількість пожеж у розрахунку на 10 тис. населення | | | | | | | | | | |
| Волинська | 7,4 | 7,4 | 9,6 | 9,9 | 11,7 | 9,7 | 10,3 | 13,3 | 11,9 | 160,8 |
| Закарпатська | 5,8 | 6,5 | 6,4 | 9,1 | 14,7 | 12,9 | 11,6 | 17,9 | 11,1 | 191,4 |
| Івано-Франківська | 8,2 | 7,9 | 8,7 | 12,3 | 15,0 | 12,1 | 13,5 | 21,6 | 22,2 | 270,7 |
| Львівська | 6,3 | 6,7 | 8,2 | 9,0 | 10,1 | 10,1 | 9,9 | 17,2 | 14,1 | 223,8 |
| Рівненська | 8,6 | 9,2 | 9,1 | 11,9 | 10,5 | 9,6 | 11,2 | 14,4 | 12,7 | 147,7 |
| Тернопільська | 7,4 | 7,6 | 8,1 | 11,1 | 10,3 | 8,8 | 10,3 | 15,9 | 16,2 | 218,9 |
| Хмельницька | 6,1 | 6,1 | 7,2 | 7,4 | 7,4 | 6,4 | 7,0 | 8,9 | 9,0 | 147,5 |
| Чернівецьку | 6,0 | 6,4 | 6,5 | 7,8 | 8,6 | 7,1 | 7,5 | 9,7 | 9,5 | 158,3 |
| В середньому по регіону | 7,0 | 7,2 | 8,0 | 9,8 | 11,0 | 9,6 | 10,2 | 13,3 | 13,6 | 194,3 |
| В середньому по Україні | 10,1 | 9,6 | 13,6 | 13,3 | 15,6 | 13,4 | 16,0 | 18,6 | 17,3 | 171,3 |

Джерело: розраховано автором на основі [10; 11; 13]

спостерігається позитивна тенденція не тільки до абсолютного скорочення кількості загиблих на пожежах, а й до скорочення відносного показника (кількість загиблих на пожежах у розрахунку на 100 тис. населення) як по Україні, так і в кожній області, у тому числі в областях Західного регіону (табл. 2).

За останні дев'ять років в Україні кількість людей, які загинули унаслідок пожеж, зменшилася наполовину, в регіоні – на 37,8%, у тому числі по областях – від 9,8% у Хмельницькій області до 54,0% в Івано-Франківській області. Проте частка людей, які загинули внаслідок пожеж у регіоні від загальної кількості загиблих на пожежах людей, збільшилася з 14,7% у 2008 р. до 19,0% у 2016 р.

У цілому в Україні в 2008 р. в розрахунку на 100 тис. населення гинуло 8,4 людини, а в 2016 р. – 4,4, тобто цей показник скоротився на 47,6%. Така ж ситуація спостерігається і в областях Західного регіону. Проте позитивним є той факт, що як у Західному регіоні у цілому, так і в областях людські втрати внаслідок пожеж у розрахунку на 100 тис. населення є нижчими, ніж у середньому по Україні.

Стосовно травмованих на пожежах, то в останні роки в Україні також спостерігається зменшення цього показника. Так, у 2016 р. порівняно з 2015 р. кількість травмованих людей на пожежах зменшилася на шість осіб – з 1 357 осіб у 2015 р. до 1 351 особи в 2016 р. За абсолютним показником в Україні в 2016 р. найменше людей було травмовано на пожежах у Чернівецькій області – 16 людей. Серед областей регіону збільшення кількості осіб, травмованих на пожежах, зареєстровано у чотирьох облас-

тах: Івано-Франківській, Тернопільській, Хмельницькій та Львівській.

Отже, в усіх областях Західного регіону показники кількості пожеж на 10 тис. населення і показники кількості загиблих на 100 тис. населення є нижчими за середньодержавні значення. Це свідчить про реальну вищу пожежну безпеку у цьому регіоні порівняно з іншими регіонами держави. Підтвердженням цього є проведена нами кластеризація областей України за сукупністю показників пожежної безпеки в 2014 р. (виділено п'ять кластерів) [7]. У цілому найменша пожежна небезпека спостерігається в областях Західної України. Так, до першого кластеру, де найвища пожежна безпека, належать Львівська і Закарпатська області, до другого – Волинська, Івано-Франківська, Рівненська, Хмельницька і Чернівецька області, до третього – Тернопільська область.

У цілому офіційна статистика пожеж свідчить, що як у Західному регіоні, так і в державі пожежна безпека є загальнодержавною проблемою. В результаті пожеж у Західному регіоні в середньому за 2008–2016 рр. щороку гинуло 502 особи, в середньому щоденно виникало 33 пожежі, внаслідок яких кожні 18 годин гинула людина.

Пожежна безпека є важливим складником регіональної безпеки. На макрорівні економічна безпека є найважливішою якісною характеристикою економічної системи, основою життєдіяльності суспільства, його соціально-політичної та національно-етнічної стійкості [12, с. 2], стратегічним складником національної безпеки [4, с. 59], вона визначає всі складники національної безпеки, у тому числі й пожежну безпеку. На нашу думку, регіональна економічна безпека є найважливішим фундаментальним

Таблиця 2

Кількість людей, що загинули внаслідок пожеж в областях Західного регіону, 2008–2016 рр.

| Області | Роки | | | | | | | | | 2016 р. у % до 2008 р. |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------------------------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Загинуло людей на пожежах | | | | | | | | | | |
| Волинська | 63 | 55 | 54 | 51 | 53 | 28 | 46 | 40 | 32 | 50,8 |
| Закарпатська | 52 | 55 | 35 | 48 | 50 | 46 | 22 | 32 | 30 | 57,7 |
| Івано-Франківська | 100 | 65 | 57 | 72 | 61 | 61 | 49 | 57 | 46 | 46,0 |
| Львівська | 121 | 110 | 109 | 88 | 98 | 81 | 69 | 72 | 78 | 77,2 |
| Рівненська | 61 | 60 | 53 | 84 | 58 | 49 | 43 | 43 | 43 | 70,5 |
| Тернопільська | 70 | 59 | 56 | 54 | 64 | 49 | 65 | 38 | 44 | 62,8 |
| Хмельницька | 51 | 51 | 50 | 49 | 48 | 46 | 51 | 48 | 46 | 90,2 |
| Чернівецька | 53 | 51 | 51 | 51 | 48 | 32 | 34 | 38 | 36 | 67,9 |
| Загинуло людей у регіоні | 571 | 506 | 465 | 497 | 480 | 392 | 379 | 368 | 355 | 62,2 |
| Частка від загиблих по Україні | 14,7 | 15,7 | 16,5 | 17,3 | 17,4 | 15,7 | 16,9 | 18,9 | 19,0 | 129,2 |
| Загинуло внаслідок пожеж в Україні | 3886 | 3209 | 2819 | 2869 | 2751 | 2494 | 2246 | 1947 | 1872 | 48,2 |
| Загинуло людей на пожежах у розрахунку на 100 тис. населення | | | | | | | | | | |
| Волинська | 6,1 | 5,3 | 5,2 | 4,9 | 5,1 | 2,7 | 4,4 | 3,8 | 3,1 | 50,8 |
| Закарпатська | 4,2 | 4,4 | 2,8 | 3,8 | 4,0 | 3,7 | 1,6 | 2,5 | 2,4 | 57,1 |
| Івано-Франківська | 7,2 | 4,7 | 4,1 | 5,2 | 4,4 | 4,4 | 3,5 | 4,1 | 3,3 | 45,8 |
| Львівська | 5,0 | 4,3 | 4,3 | 3,5 | 3,9 | 3,2 | 2,7 | 2,8 | 3,1 | 62,0 |
| Рівненська | 5,3 | 5,2 | 4,6 | 7,3 | 5,0 | 4,2 | 3,7 | 3,7 | 3,7 | 69,8 |
| Тернопільська | 6,4 | 5,4 | 5,2 | 5,0 | 5,9 | 4,6 | 6,1 | 3,6 | 4,1 | 64,1 |
| Хмельницька | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,7 | 3,6 | 3,5 | 3,9 | 3,7 | 3,5 | 92,1 |
| Чернівецька | 5,9 | 9,6 | 5,6 | 5,6 | 5,3 | 3,5 | 3,7 | 4,2 | 4,0 | 67,8 |
| В середньому по регіону | 6,3 | 4,7 | 4,4 | 4,6 | 4,5 | 3,7 | 3,6 | 3,5 | 3,3 | 52,4 |
| По Україні | 8,4 | 6,9 | 6,2 | 6,3 | 6,0 | 5,5 | 5,2 | 4,5 | 4,4 | 52,4 |

Джерело: розраховано автором на основі [10; 11; 13]

складником регіональної безпеки в державі [8], вона визначає інші види безпеки на мезорівні, у тому числі й регіональну пожежну безпеку. Під регіонально економічною безпекою розуміють «складну багатofакторну категорію, яка спрямована на задоволення економічних та соціальних потреб населення регіону, реалізацію національних інтересів, захист від негативних чинників з урахуванням загальнодержавних тенденцій розвитку економіки» [15, с. 28]. Регіональну економічну безпеку можна оцінити системою показників, до яких належать: обсяг і темпи зростання валового регіонального продукту, рівень та якість життя населення, середньомісячна номінальна заробітна плата, обсяги, індекс споживчих цін і динаміка регіональних інвестицій (табл. 3).

Стан пожежної безпеки у Західному економічному регіоні впродовж 2008–2016 рр. охарактеризуємо двома показниками: кількістю пожеж та кількістю загиблих унаслідок пожеж.

Для виявлення взаємозв'язку між економічною та пожежною безпекою Західного регіону використаємо кореляційний аналіз й обчислимо коефіцієнти парної кореляції, які дають можливість виявити лінійний взаємозв'язок між двома показниками та сформулювати конкретні закономірності між регіональними економічними показниками та основними показниками пожежної статистики. Коефіцієнти парної кореляції наведено в табл. 4.

Аналіз отриманих коефіцієнтів парної кореляції свідчить про те, що впродовж 2008–2016 рр. у Західному економічному регіоні, як і в інших регіонах, позитивна економічна динаміка (зростання валового регіонального продукту, валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, середньомісячної номінальної заробітної

плати, інвестицій в основний капітал) позитивно не впливає на стан пожежної безпеки: зростання цих показників зумовлює збільшення кількості пожеж, а відповідно, і прямих матеріальних збитків від них. Показник кількості пожеж практично не корелює з індексом споживчих цін (коефіцієнти кореляції є статистично незначущі).

Таку негативну ситуацію можна пояснити тим, що прискорення науково-технічного прогресу зумовило протягом останніх років уведення в експлуатацію промислових об'єктів із підвищеною пожежною небезпекою, впровадження високоенергонасичених технологій, збільшення поверховості будинків та будівництва підземних споруд, широке застосування у виробництві та побуті пожежонебезпечних синтетичних і полімерних матеріалів [3, с. 72], а також використання вживаних електроприладів та обладнання. Все це підвищує ризик виникнення пожеж. Разом із тим державне фінансування системи пожежної безпеки як на макро-, так і на мезорівні за залишковим принципом, невиконання державних програм у сфері забезпечення пожежної безпеки не дали змоги оновити матеріально-технічну базу. Наприклад, на балансі Мукачівської державної пожежної частини знаходяться тільки дві робочі пожежні машини, які введені в експлуатацію ще понад 15 років назад [3, с. 72], що утруднює ефективне виконання своїх функцій пожежними.

Високу ймовірність виникнення пожеж і позитивну динаміку їх зростання в регіоні зумовлюють також значне зношення основних фондів виробничих об'єктів, недостатній обсяг коштів на пожежно-профілактичні заходи, низький рівень пожежної культури. Крім того, показник кількості пожеж відображає пожежі на різних об'єктах, які характеризуються різною специфікою і причинами. Будівлі та споруди житлового сектору найбільш вразливі

Таблиця 3

Динаміка основних регіональних економічних показників у Західному економічному регіоні, 2008–2016 рр.

| Роки | Валовий регіональний продукт, млн. грн. | Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн. | Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн. | Індекси споживчих цін, відсотки | Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн. |
|------|---|---|--|---------------------------------|--|
| 2008 | 128995 | 12039 | 1472 | 120,8 | 38638 |
| 2009 | 126847 | 11865 | 1565 | 111,5 | 24682 |
| 2010 | 148425 | 13901 | 1844 | 108,6 | 26400 |
| 2011 | 184954 | 17332 | 2106 | 103,4 | 33016 |
| 2012 | 214812 | 20127 | 2444 | 99,1 | 34195 |
| 2013 | 218819 | 20516 | 2646 | 99,8 | 32294 |
| 2014 | 256492 | 24050 | 2824 | 125,4 | 33581 |
| 2015 | 323586 | 30381 | 3395 | 143,8 | 50701 |
| 2016 | 322326 | 30265 | 4105 | 111,6 | 52842 |

Джерело: розраховано автором на основі [10; 11; 13]

Таблиця 4

Коефіцієнти парної кореляції

| Пара показників | | Коефіцієнт кореляції |
|---|--|----------------------|
| Валовий регіональний продукт, млн. грн. | Кількість пожеж | 0,95 |
| | Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб | -0,88 |
| Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн. | Кількість пожеж | 0,95 |
| | Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб | -0,88 |
| Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн. | Кількість пожеж | 0,90 |
| | Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб | -0,89 |
| Індекси споживчих цін, відсотки | Кількість пожеж | 0,45 |
| | Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб | -0,30 |
| Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн. | Кількість пожеж | 0,84 |
| | Кількість загиблих унаслідок пожеж, осіб | -0,52 |

до виникнення пожеж, в Україні тут щорічно виникає три чверті всіх пожеж. У 2016 р. в Україні необережне поводження з вогнем зумовило 67,9% пожеж, порушення правил пожежної безпеки під час улаштування та експлуатації електроустановок – 17,2%, порушення правил пожежної безпеки під час улаштування та експлуатації печей – 7,1% [1].

Аналіз зміни основних регіональних економічних показників у Західному регіоні й кількості людей, які загинули внаслідок пожеж, свідчить про наявність оберненої залежності між цими показниками. Від'ємні коефіцієнти парної кореляції між показниками добробуту й економічного розвитку (валового регіонального продукту, валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, середньомісячної номінальної заробітної плати) і кількістю людей, які загинули внаслідок пожеж, є статистично значущі. Це дає змогу зробити висновок, що зростання рівня життя позитивно впливає на безпеку людини, у тому числі й на пожежну. Наше дослідження виявило недостатньо високий зв'язок між індексами споживчих цін в області й кількістю людей, що загинули внаслідок пожеж: кореляційний коефіцієнт є статистично незначущим.

Проведене дослідження дає змогу підтвердити сформульовані нами регіональні закономірності:

1) зміна кількості пожеж у Західному регіоні є в прямій залежності від зміни валового регіонального продукту, валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу та середньомісячної номінальної заробітної плати;

2) кількість людей, які загинули внаслідок пожеж, обернено залежна від обсягу валового регіонального продукту, валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу та середньомісячної заробітної плати [8, с. 183];

3) зміна кількості пожеж у Західному регіоні є в прямій залежності від зміни інвестицій в основний капітал.

Отже, між пожежною й економічною безпекою регіону існують об'єктивні і реальні взаємозв'язки. Можна стверджувати, що пожежна небезпека в Західному регіоні зумовлена недостатнім рівнем регіональної економічної безпеки. Це підтверджують наукові дослідження М. Вавріна з використанням регіонального кластерного аналізу економічної безпеки в Україні [2, с. 46], який за інтегральним показником рівня економічної безпеки виділив чотири кластери: безпека, ризик, криза, небезпека. Чотири області Західного регіону відносяться до зони кризи: Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська; до зони ризику відносяться Львівська область, а до зони безпеки – Волинська, Хмельницька і Чернівецька області. Така ситуація вимагає розроблення та реалізації державної програми підвищення рівня економічної безпеки в регіоні, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню регіональної пожежної безпеки.

Висновки. Пожежна безпека як складник національної безпеки, яка визначається рівнем економічної безпеки як у суспільстві, так і в регіонах, характеризується як економічними, так і соціальними аспектами, відображає соціально-економічну ситуацію в країні, а відповідно, є одним із важливих чинників стабілізації соціально-економічних відносин як у країні у цілому, так і в регіональному розрізі. Проведення державою регіональної політики забезпечення пожежної безпеки однозначно повинно відбуватися з урахуванням економічного рівня розвитку регіону. Обґрунтований взаємозв'язок між регіональною пожежною й економічною безпекою повинен ураховуватися державою під час проведення регуляторної політики стосовно забезпечення вищого рівня як економічної, так і пожежної безпеки в регіоні. Сьогодні підвищенню регіональної економічної, відповідно і пожежної безпеки повинні сприяти зміна у розподілі сфер повноважень між державою і громадою, децентралізація управління та передача адміністративних функцій на місця відповідно до європейських стандартів.

Список використаних джерел:

1. Аналіз масиву карток обліку пожеж. URL: <http://undicz.dns.gov.ua/ua/Analiz-masivu-kartok-obliku-pozhezh.html>.
2. Ваврін М. Економічна безпека України: кластеризація регіонів. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2014. Вип. 8(4). С. 41–46.
3. Гулак О.В. Організаційно-правові аспекти забезпечення пожежної безпеки в Україні. International Scientific Journal. 2015. № 5. С. 71–75.
4. Кириченко О.А. Організаційно-правове забезпечення функціонування системи економічної безпеки України. Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. 2010. № 1. С. 54–59.
5. Мартин О.М. Пожежна безпека – складова національної безпеки: монографія. Львів: СПОЛОМ, 2017. 292 с.
6. Мартин О.М. Пожежна безпека – складова національної безпеки: її суть та зв'язок з економічною безпекою. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.1. С. 291–300.
7. Мартин О.М., Завада О.П. Пожежна та економічна безпека в Україні, їх взаємозв'язок: регіональні аспекти. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 11. URL: www.global-national.in.ua/issue-11-2016.
8. Мартин О.М., Дубинецька П.П. Пожежна безпека Причорноморського регіону в контексті взаємозв'язку з економічною безпекою регіону. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 7. С. 179–184.
9. Махлаев А.Н. Формирование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия в условиях нестабильности внешней среды: на примере управления пожарным риском: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 08.00.05. СПб., 2006. 22 с.
10. Регіони України, 2016, частина I: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2015. 299 с.
11. Регіони України, 2016, частина II: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2015. 692 с.
12. Савенко В.С., Литвинов А.І. Економічні аспекти національної безпеки країни. URL: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/77296.doc.htm.
13. Україна в цифрах у 2016 році: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2017. 240 с.
14. Частоколенко І.П., Частоколенко П.П. Обеспечение пожарной безопасности субъекта хозяйствования как фактор достижения его экономической безопасности. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. 2010. Вип. 26(1). С. 98–103.
15. Штангрет А.М., Петрашова О.М. Теоретичні підходи до визначення ієрархічних рівнів категорії «економічна безпека». Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 1. С. 24–29.
16. Brushlinsky N.N., Ahrens M., Sokolov S.V., Wagner P. World Fire Statistics. International Association of Fire and Rescue Services. Centre of Fire Statistics of CTIF. 2016. № 21. 62 p.

Аннотация. Обеспечение пожарной безопасности является важной потребностью экономической системы как на макро-, так и на мезоуровне. В статье выделены статистические показатели, которые характеризуют состояние пожарной и экономической безопасности Западного региона. Проанализирована взаимосвязь между экономической и пожарной безопасностью региона. Сформулированы основные закономерности с использованием корреляционного анализа. Предложено учитывать уровень экономической безопасности региона при проведении региональной политики обеспечения пожарной безопасности.

Ключевые слова: пожарная безопасность, экономическая безопасность, статистика пожаров, прямые убытки от пожаров, региональные аспекты.

Summary. Fire safety as important prerequisite to the functioning of human society is the important requirement all economic system both on macro and the meso level. The article highlights the main statistical indicators that characterize the state of fire and economic safety in the Western region. Analyzed the relationship between economic and fire safety. As a result of the study the basic laws using correlation analysis are formulated. To consider the level of economic security of the region in the implementation of regional policy on ensuring fire safety is proposed.

Key words: fire security, economic security, fire statistics, direct losses from fires, regional aspects.

УДК 338.2:336.648

Мастюк Д. О.

*аспірант кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Mastiuk D. O.

*PhD student, department of economics and entrepreneurship,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ТОВАРИСТВ

THE ORGANIZATIONAL MAINTENANCE OF THE IMPLEMENTATION PROCESS OF THE CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT STRATEGIES AT THE POWER-PRODUCING LISTED ENTERPRISES

Анотація. У статті вдосконалено заходи, спрямовані на забезпечення запровадження стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств. Запропоноване забезпечення базується на поєднанні підходів до фінансування, специфічних завдань та мети для кожного типу стратегії, що дає змогу здійснювати запровадження вибраних стратегій у діяльність акціонерних товариств відповідно до ключової мети та підходу до фінансування. У рамках науково-методичного підходу та для посилення організаційного запровадження розглянуто алгоритм вибору стратегії та перевірки відповідності загальним цілям і фінансовій політиці підприємства, а також урахування переходу до іншої стратегії та її перегляд. Проведено практичну реалізацію етапів науково-методичного підходу до вибору стратегії управління структурою капіталу акціонерного товариства. Поєднання алгоритму вибору та організаційного забезпечення в рамках науково-методичного підходу дає змогу вибрати необхідну стратегію для обраних акціонерних енергогенеруючих товариств, а також визначити рекомендовані заходи для їх реалізації та очікувані результати від запровадження.

Ключові слова: капітал, структура капіталу, акціонерне товариство, структура капіталу акціонерного товариства, управління структурою капіталу акціонерного товариства, стратегія, стратегія управління структурою капіталу, вибір стратегії управління структурою капіталу, науково-методичний підхід до вибору стратегій, забезпечення запровадження стратегій управління структурою капіталу.

Постановка проблеми. Науково-методичний підхід до вибору стратегій управління структурою капіталу на акціонерних енергогенеруючих підприємствах включає в себе фінансово-економічний аналіз, прогнозування та аналіз структури капіталу, а також запровадження і реалізацію даних стратегій. Зазначений підхід дасть змогу підвищити ефективність, гнучкість та адаптивність акціонерних енергогенеруючих товариств відносно такого

вибору та управлінських рішень, а отже, зменшити боргове навантаження на АТ та поліпшити фінансово-економічні результати діяльності. Однак необхідною умовою є вдосконалення організаційного забезпечення процесу запровадження стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З-поміж сучасних зарубіжних дослідників значний внесок у роз-

виток теоретичних і практичних положень щодо теорії капіталу, його структури і методології оцінки зробили Дж. Нітзан, Ш. Біклер, С. Майерс, Р. Брейлей [2], С. Брю, К. Макконнелл та ін. Питанню формування та оптимізації структури капіталу присвячено велику кількість робіт різних учених. До зарубіжних економістів можна віднести С. Майерса, Р. Брейлей [1; 2], Ф. Модільяні, М. Міллера, Г. Доналдсона [3–5] та ін. Серед вітчизняних представників доцільно виділити С.В. Мочерного [13], В.Г. Федоренко [14], Н.П. Мацелюх [12], І.А. Максименко, Г.О. Крамаренко [9] тощо. Проте дослідження теоретичних джерел показало відсутність інформаційного базису щодо організаційного забезпечення запровадження стратегії управління структурою капіталу в акціонерних енергогенеруючих товариствах.

Мета статті полягає у вдосконаленні наукових засад процесу організаційного забезпечення запровадження стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств. Для досягнення мети в роботі використано методи узагальнення, формалізації та системний метод та сформульовано такі завдання:

- провести практичну реалізацію етапів науково-методичного підходу до вибору стратегії управління структурою капіталу акціонерного товариства (СКАТ);
- охарактеризувати заходи, спрямовані на забезпечення запровадження відповідних стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередньому дослідженні було розкрито науково-методичний підхід до вибору стратегії управління СКАТ, який базується на відповідних принципах функцій і методах та інструментах, що дає змогу визначити найбільш оптимальну стратегію управління СКАТ [10; 11; 7; 6]. У рамках блок-схеми науково-методичного підходу розглянемо безпосередньо алгоритм вибору стратегії управління СКАТ. Окрім самого вибору стратегії управління СКАТ, запропонований алгоритм забезпечує перевірку відповідності загальним цілям підприємства та фінансовій політиці, а також він урахує перехід до іншої стратегії та її перегляд.

Алгоритм вибору, зміни та запровадження стратегії управління СКАТ запропоновано інтерпретувати так (рис. 1).

У процесі реалізації запровадженого науково-методичного підходу до вибору стратегії управління та алгоритму визначення стратегії акціонерні товариства здатні в будь-який момент переглянути реалізацію стратегії та визначити нову, відповідно до цілей, завдань, результатів та підходу.

Незважаючи на те що ключовою рекомендацією є повна реалізація вибраної стратегії управління СКАТ відповідно до термінів, цілей та завдань, підприємства матимуть можливість екстренно змінювати/переходити/оновлювати стратегію в рамках вже визначеного підходу.



Рис. 1. Алгоритм визначення, зміни та запровадження стратегії управління СКАТ у рамках науково-методичного підходу до вибору стратегії

Джерело: розроблено автором

Основною причиною зміни стратегії в рамках визначеного підходу є швидкість процедури зміни: рішення щодо зміни стратегії можуть прийматися на рівні топ-менеджменту, не залучаючи власників (тільки в разі зміни структурних часток власного капіталу), та мінімізація витрат на перехід від стратегії до стратегії. Також перехід від стратегії до стратегії в рамках підходу до фінан-

сування знижує рівень фінансово-економічних ризиків. У разі успішного завершення реалізації стратегії АТ може переглянути підхід до фінансування та вибрати нову стратегію згідно з тим самим чи новим підходом.

У процесі реалізації алгоритму визначення було зроблено низку припущень: 1) визначені стратегії відповідають фінансовій політиці АТ; 2) заходи реалізації стра-

Таблиця 1

Організаційне забезпечення запровадження стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств

| Особливості запровадження стратегій управління СКАТ | | | | |
|---|---|---|--|---|
| Стратегія | Стратегія підтримки наявного ступеня ефективності | Стратегія розвитку підприємства та підтримки (збільшення) існуючого ступеня ефективності | Стратегія поетапного відходу від боргового фінансування діяльності та (підтримка) збільшення ефективності управління СКАТ | Стратегія відходу від боргового фінансування діяльності або банкрутство |
| Мета | Підвищення рівня ефективності управління СКАТ та забезпечення її сталої зміни. Значення СКАТ у цьому разі є другим пріоритетом | | Зменшення рівня боргового навантаження та фінансових ризиків, стабілізація динаміки значень СКАТ. EVA у цьому разі є другим пріоритетом | |
| Завдання | Спрямування джерел на підтримку ефективності управління СКАТ та загальної результативності АТ; дотримання значень боргу до 33% у СКАТ. | Переспрямування вільних/ додаткових/не ефективно задіяних джерел фінансування на підвищення та стабілізацію значень EVA та загальної результативності АТ; дотримання значень боргу до 50% у СКАТ. | Зменшення рівня волатильності структури капіталу; стабілізація часток власного та боргового капіталів у структурі в межах 50-73% показника СКАТ; реструктуризація боргу. | Зменшення рівня боргу до значень 74-100% та стабілізація динаміки значень боргу у СКАТ; зниження ризику настання банкрутства; реструктуризація боргу. |
| Підхід | Консервативний / Помірний | | Агресивний | Перенавантажений |
| Рівень | Стратегічний (довго- та середньостроковий) | | | |
| Відповідальні | Голова правління, заступник голови правління, директор із фінансово-економічних питань та корпоративного управління, технічний директор, менеджери усіх ланок | | | |
| Нормативне забезпечення | Статут, фінансова політика компанії та фінансова стратегія, загально-корпоративна стратегія | | | |
| Інформаційне забезпечення | Аналіз фінансово-економічних показників діяльності, зміни показників структури капіталу та ефективності управління структурою капіталу, інформація щодо ефективності використання активів ПАТ | | | |
| Фінансове забезпечення | Цінні папери (акції, облигації), кредити банківські, міжнародні, державні дотації, вільні фінансові джерела, державні та міжнародні програми та проекти, корпоративні проекти | | | |
| Методи діагностики | Визначення EVA та структури капіталу, трасування Фібоначчі; методи визначення рівня фінансового важеля, рентабельності капіталу | | | |
| Термін реалізації | 3-5 років | | | |

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Динаміка зміни структури капіталу та її ефективності, а також границі Фібоначчі для ПАТ «Центрэнерго»

| Рік | D/E | EVA | EVA (Equity) | EVA (Debt) | 0% | 38,2% | 61,8% | 100% |
|------|------|----------|--------------|------------|---------|----------|----------|----------|
| 2003 | 0,32 | 133315,9 | 164029,1 | -30713,2 | -419686 | 213269,6 | 345027,8 | 558297,4 |
| 2004 | 0,32 | -113748 | -108399 | -5348,32 | | | | |
| 2005 | 0,28 | -143508 | -128849 | -14659,3 | | | | |
| 2006 | 0,29 | 17820,69 | 6117,774 | 11702,92 | | | | |
| 2007 | 0,25 | -122683 | -137004 | 14321,36 | | | | |
| 2008 | 0,40 | -419686 | -216245 | -203441 | | | | |
| 2009 | 0,41 | -418566 | -283165 | -135402 | | | | |
| 2010 | 0,40 | -198598 | -197899 | -698,61 | | | | |
| 2011 | 0,25 | -142332 | -141569 | -762,629 | | | | |
| 2012 | 0,27 | 45656,83 | 21846,38 | 23810,45 | | | | |
| 2013 | 0,24 | 276255 | 215505,3 | 60749,69 | | | | |
| 2014 | 0,09 | -68080,8 | -65129,4 | -2951,39 | | | | |
| 2015 | 0,11 | -82330,1 | -58184,4 | -24145,7 | | | | |
| 2016 | 0,08 | 558297,4 | 600273,2 | -41975,8 | | | | |

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

тегії в подальшому не підлягають змінам; 3) підхід до фінансування в період реалізації стратегії залишається незмінним. Запровадження стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств потребує відповідного науково-організаційного забезпечення, яке б поєднувало в собі різні форми забезпечення, підходи, методи, заходи реалізації тощо. У попередніх роботах автором було запропоновано матрицю стратегій, яка розподілена на чотири основні зони, де кожна зі стратегій відповідає підходу до фінансування та рівню ефективності управління структурою капіталу [6–8; 10; 11]. Таким чином, ураховуючи науково-методичний підхід до вибору стратегії, а також алгоритм вибору стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств, запропоновано таке забезпечення запровадження з огляду на зони стратегій та їх основні типи, а також підходи до фінансування (табл. 1).

Одним із ключових елементів запропонованого забезпечення є визначення основних заходів реалізації стратегії управління СКАТ для кожного з досліджуваних підприємств у рамках визначеної стратегії. Розглянемо окремо кожне з досліджуваних акціонерних товариств для вибору стратегії, визначення рекомендованих заходів та можливих результатів. Для цього використовуємо показник відношення боргового капіталу до власного або структури капіталу (D/E), показник економічно-доданої вартості (EVA), як визначника ефективності управління структурою капіталу та трасування Фібоначчі. ПАТ «Центренерго» характеризується такими значеннями ефективності управління СКАТ та структури капіталу (табл. 2).

Показник структури капіталу ПАТ «Центренерго» протягом 14 років не перевищував 41% у 2009 р., тобто в складі капіталу 41% припадає на боргові джерела фінансування. При цьому ефективність структури капіталу становила -419 686 тис. грн., що є мінімумом за досліджуваний період. Станом на 2014 р. підприємство оперувало 9% боргового капіталу, що є найнижчим значенням протягом періоду дослідження, а в 2015 р. показник D/E становив 11%. Ефективність структури капіталу (показник EVA) досягає максимального значення в 2016 р. і становить 558 297,4 тис.мгрн., при цьому значення показника структури капіталу становить 8%. Абсолютне значення для 38,2% по трасуванню Фібоначчі становить 213 269,6 тис. грн., а для 61,8% – 345 027,8 тис. грн.

Підприємство лише в 2016 р. досягло високого ступеня ефективності управління структурою капіталу зі значенням показника відношення боргових до власних джерел 8%. У 2013 р. ПАТ «Центренерго» досягло середнього рівня ефективності за 24% боргових джерел. Останні роки характеризуються низьким рівнем ефективності управління структурою капіталу. З 2013 по 2015 р. підприємство має спадну тенденцію за показником економічно-доданої вартості. З проведеного дослідження можна спостерігати, що в роки, коли EVA приймає негативні значення, борговий капітал підприємства функціонує ефективніше за власний. Основна причина цього – незначна його частка в структурі. ПАТ «Центренерго» у своїй діяльності притримується консервативного підходу до фінансування активів. Таким чином, найбільш прийнятна стратегія управління структурою капіталу є стратегія розвитку підприємства та збільшення ступеня ефек-

Таблиця 3

Заходи впровадження вибраної стратегії управління структурою капіталу для ПАТ «Центренерго»

| |
|--|
| – Визначити основні цілі корпоративної стратегії підприємства та вибрати пріоритетні напрями фінансування. |
| – Проаналізувати структуру активів підприємства та визначити, які профінансовані власним капіталом, а які – борговим у рамках наявного консервативного підходу. |
| – Встановити цільовий діапазон співвідношення боргового та власного капіталу. |
| – Вирахувати потребу в додаткових фінансових джерелах. |
| – За необхідності залучити найдешевші довгострокові фінансові ресурси для стимулювання розвитку підприємства, росту прибутковості та підвищення ефективності управління структурою капіталу. |
| – Розподілити наявні та додатково залучені фінансові ресурси й спрямувати у визначені найбільш прибуткові напрями діяльності. |

Джерело: результати авторських досліджень

Таблиця 4

Динаміка зміни структури капіталу та її ефективності, а також границі Фібоначчі для ПАТ «Київенерго»

| Рік | D/E | EVA | EVA (Equity) | EVA (Debt) | 0% | 38% | 62% | 100% |
|------|------|----------|--------------|------------|----------|----------|---------|---------|
| 2003 | 0,13 | 519066,5 | 524174,2 | -5107,68 | -1533870 | 718169,6 | 1161856 | 1880025 |
| 2004 | 0,11 | 266356,4 | 271007,9 | -4651,52 | | | | |
| 2005 | 0,25 | -157132 | -148391 | -8740,43 | | | | |
| 2006 | 0,39 | -88505,3 | -82983,4 | -5521,87 | | | | |
| 2007 | 0,58 | -66971,9 | -64885,4 | -2086,42 | | | | |
| 2008 | 1,06 | -363973 | -155359 | -208613 | | | | |
| 2009 | 0,51 | 103163,6 | 29871,77 | 73291,79 | | | | |
| 2010 | 0,43 | 24401,37 | 25762,12 | -1360,75 | | | | |
| 2011 | 0,62 | -1007749 | -653540 | -354210 | | | | |
| 2012 | 0,03 | 1880025 | 1823912 | 56113,02 | | | | |
| 2013 | 0 | 517569,5 | 517569,5 | 0 | | | | |
| 2014 | 0 | -22701,5 | -22701,5 | 0 | | | | |
| 2015 | 0 | -190981 | -190981 | 0 | | | | |
| 2016 | 0,25 | -1533870 | -1170311 | -363559 | | | | |

Джерело: власні розрахунки автора

тивності управління структурою капіталу. Для реалізації вибраної стратегії управління необхідно визначити низку послідовних заходів (табл. 3).

ПАТ «Київенерго» у 2003–2016 рр. характеризується такими показниками ефективності й структури капіталу (табл. 4).

Проаналізувавши динаміку зміни ефективності управління структурою капіталу ПАТ «Київенерго», зазначимо, що 2003–2004, 2009–2010 та 2012–2013 рр. характеризуються позитивними значеннями ефективності управління структурою капіталу. Тим не менше, лише в 2012 р. підприємство досягає максимального її значення – 100% за критерієм Фібоначчі, що входить до зони високого ступеню ефективності й становить 1 880 025 тис. грн., при цьому відсоток боргових джерел фінансування у структурі капіталу – 3%. Мінімальне значення становить -1 533 870 тис. грн. за 25% боргових джерел фінансування й є границею в 0% за Фібоначчі. Згідно з проведеним аналізом, підприємство притримується консервативного та помірнього підходів до фінансування власної діяльності. Лише в 2008, 2009 та 2011 рр. підприємство використовувало агресивне фінансування. Проте його ефективність є значно низькою. З огляду на динаміку показника структури капіталу та її ефективності, рекомендованою стратегією для ПАТ «Київенерго» є стратегія розвитку підприємства та збільшення ефективності управління структурою капіталу за консервативного та помірнього

підходів. У табл. 5 відображено основні заходи впровадження стратегії та її очікувані результати.

Показники динаміки зміни структури капіталу та ефективності управління ПАТ «ДТЕК «Західенерго» за 2003–2016 рр. відображено в табл. 6.

Динаміка структури капіталу та показника ефективності для ПАТ «ДТЕК «Західенерго» показує, що підприємство значною мірою є перенавантаженим борговими джерелами. Протягом дев'яти з 14 досліджуваних років підприємство використовувало помірний, агресивний підходи та перенавантажене фінансування діяльності. З 2003 по 2010 р. ефективність структури капіталу підприємства знаходилася у від'ємній зоні, тобто в зоні низької ефективності. Максимум ефективності управління структурою капіталу ПАТ «ДТЕК «Західенерго» припадає на 2013 р. і становить 495 780,4 тис. грн., що є максимумом за границею Фібоначчі. Мінімальне значення ефективності, а отже, границя в 0%, досягається в 2015 р. за значення структури в 0,58 і становить -1 501 745 тис. грн. Відзначимо, що в 2011 р. спостерігається максимальне боргове навантаження на підприємство. Водночас за значення показника структури капіталу 1,32 підприємство досягає значення ефективності 96 940,86 тис. грн., залишаючись при цьому в зоні низької ефективності.

З 2013 по 2016 р. за зростання показника структури капіталу спостерігається падіння рівня ефективності. ПАТ «ДТЕК «Західенерго» характеризується нестабіль-

Таблиця 5

Заходи впровадження вибраної стратегії управління структурою капіталу для ПАТ «Київенерго»

| Заходи впровадження стратегії |
|---|
| – Визначити основні цілі корпоративної стратегії підприємства та вибрати пріоритетні напрями фінансування. |
| – Проаналізувати структуру активів підприємства та визначити, які профінансовано власним капіталом, а які – борговим у рамках наявного консервативного підходу. |
| – Спрямувати фінансові можливості підприємства на поетапне погашення найдорожчих зобов'язань. |
| – Для помірнього підходу фінансування діяльності додатково визначити граничний діапазон боргового капіталу в структурі інвестованого. |
| – Визначити кроки та терміни переходу від консервативного до помірнього у разі інтенсифікації розвитку, і навпаки. |
| – Розрахувати потребу в додатковому фінансуванні виходячи з вибраних напрямів та підходу. |
| – Стабілізувати співвідношення короткострокових та довгострокових боргових джерел фінансування. |
| – Залучити додаткове фінансування діяльності за потреби. |
| – Розподілити наявні та додатково залучені фінансові ресурси та спрямувати у визначені найбільш прибуткові напрями діяльності. |

Джерело: результати авторських досліджень

Таблиця 6

Динаміка зміни структури капіталу та її ефективності, а також границі Фібоначчі для ПАТ «ДТЕК «Західенерго»

| Рік | D/E | EVA | EVA (Equity) | EVA (Debt) | 0% | 38% | 62% | 100% |
|------|------|----------|--------------|------------|----------|----------|----------|----------|
| 2003 | 0,11 | -63189,4 | -63700 | 510,6006 | -1501745 | 189388,1 | 306392,3 | 495780,4 |
| 2004 | 0,11 | -46506,3 | -46124,8 | -381,549 | | | | |
| 2005 | 0,22 | -38596,9 | -35083,6 | -3513,3 | | | | |
| 2006 | 0,38 | -2561,83 | -8452,17 | 5890,341 | | | | |
| 2007 | 0,45 | -32278,1 | -54455,8 | 22177,72 | | | | |
| 2008 | 0,45 | -380634 | -94445,8 | -286188 | | | | |
| 2009 | 0,67 | -480542 | -246956 | -233585 | | | | |
| 2010 | 0,95 | -160201 | -89949,9 | -70250,7 | | | | |
| 2011 | 1,32 | 96940,86 | 37572,1 | 59368,76 | | | | |
| 2012 | 0,98 | -197394 | -96831,2 | -100563 | | | | |
| 2013 | 0 | 495780,4 | 495780,4 | 0 | | | | |
| 2014 | 0,38 | 214973,5 | 421023,7 | -206050 | | | | |
| 2015 | 0,58 | -1501745 | -829715 | -672031 | | | | |
| 2016 | 0,74 | 152084,4 | 42830,94 | 109253,5 | | | | |

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

ною динамікою економічно-доданої вартості. У цьому разі стратегія поетапного відходу від боргового фінансування діяльності та збільшення ефективності управління структурою капіталу є доцільною для ПАТ «ДТЕК «Західенерго». Проте слід додати, що за умови значної волатильності показника ефективності та показника структури необхідно використовувати жорстке планування структури та контроль над залученням і використанням джерел фінансування діяльності. Для реалізації стратегії на ПАТ «ДТЕК «Західенерго» необхідно запровадити такі заходи (табл. 7).

ПАТ «Донбасенерго» деякою мірою відображає кращу динаміку ефективності управління структурою капіталу за умови її зміни. У табл. 8 відображено результати дослідження даних показників для підприємства.

За даними таблиці спостерігаємо, що мінімальне значення економічно-доданої вартості становить -240 490 тис. грн., тобто є 0% границею Фібоначчі, а максимальне – 818 379,6 тис. грн., 100% – границя Фібоначчі. Порівняно з попередньо проаналізованими підприємствами ПАТ «Донбасенерго» характеризується найменшою за розміром зоною від'ємних значень, що говорить про більш високу ступінь ефективності управління структурою капіталу. Границя Фібоначчі 38% становить 312 621 тис. грн., а 62% становить 505 758,6 тис. грн. Протягом аналізованих 13 років показник навантаження структури капіталу не перевищував позначки 79% у 2012 р. У 2013 р. значення структури капіталу становило 77%. Ефективність структури капіталу в 2012 р. становила – 16 854,1 тис. грн., а в 2013 р. – 426 838,8 тис. грн.

Таблиця 7

Заходи впровадження вибраної стратегії управління структурою капіталу для ПАТ «ДТЕК «Західенерго»

| Заходи впровадження стратегії |
|---|
| – Визначити основні цілі корпоративної стратегії підприємства та вибрати пріоритетні напрями фінансування. |
| – Проаналізувати структуру активів підприємства та визначити, які профінансовано власним капіталом, а які – борговим. |
| – Спрямувати фінансові можливості підприємства на поетапне погашення найдорожчих зобов'язань. |
| – Встановити пріоритетний підхід до фінансування діяльності: рекомендовано використовувати консервативний та помірний підходи, тобто до 50% боргового капіталу. |
| – Визначити чіткі кроки контролю та моніторингу використання залучених джерел у рамках реалізації визначеного підходу до фінансування. |
| – Стабілізувати співвідношення короткострокових та довгострокових боргових джерел фінансування. |
| – Розподілити наявні та додатково залучені фінансові ресурси та спрямувати у визначені найбільш прибуткові напрями діяльності. |

Джерело: результати авторських досліджень

Таблиця 8

Динаміка зміни структури капіталу та її ефективності, а також границі Фібоначчі для ПАТ «Донбасенерго»

| Рік | D/E | EVA | EVA (Equity) | EVA (Debt) | 0% | 38% | 62% | 100% |
|------|------|----------|--------------|------------|---------|--------|----------|----------|
| 2003 | 0,46 | -43890,3 | -24643,7 | -19246,5 | | | | |
| 2004 | 0,52 | 2911,423 | 9661,244 | -6749,82 | | | | |
| 2005 | 0,38 | -7008,08 | -12812,1 | 5804,029 | | | | |
| 2006 | 0,41 | -27890,9 | -31821,9 | 3931,041 | | | | |
| 2007 | 0,22 | -53669,4 | -60782,2 | 7112,772 | | | | |
| 2008 | 0,29 | 7821,652 | 29631,69 | -21810 | | | | |
| 2009 | 0,35 | -103645 | -52136,3 | -51508,4 | | | | |
| 2010 | 0,53 | -240490 | -178833 | -61656,9 | -240490 | 312621 | 505758,6 | 818379,6 |
| 2011 | 0,47 | -100383 | -84474,8 | -15908,6 | | | | |
| 2012 | 0,79 | -16854,1 | -31051,9 | 14197,76 | | | | |
| 2013 | 0,77 | 426838,8 | 230874 | 195964,9 | | | | |
| 2014 | 0,50 | 818379,6 | 587968,7 | 230410,9 | | | | |
| 2015 | 0,40 | 45308,58 | 26210,96 | 19097,62 | | | | |
| 2016 | 0,74 | 1405,26 | -4263,21 | 5668,47 | | | | |

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Таблиця 9

Заходи впровадження обраної стратегії управління структурою капіталу для ПАТ «Донбасенерго»

| Заходи впровадження стратегії |
|--|
| – Визначити основні цілі корпоративної стратегії підприємства та вибрати пріоритетні напрями фінансування. |
| – Проаналізувати структуру активів підприємства та визначити, які профінансовано власним капіталом, а які – борговим. |
| – Визначити пріоритетний підхід до фінансування діяльності підприємства. ПАТ «Донбасенерго» найчастіше спирається на помірньо-агресивний підхід. |
| – Встановити цільовий діапазон співвідношення боргового та власного капіталу та вирахувати потребу в додаткових фінансових джерелах. |
| – За необхідності залучити найдешевші довгострокові фінансові ресурси. |
| – Розподілити залучений капітал та спрямувати у визначені найбільш прибуткові напрями діяльності, притримуючись при цьому визначених границь співвідношення. |

Джерело: результати авторських досліджень

Така динаміка за зазначені роки говорить про зменшення навантаження за рахунок покриття найдорожчих боргових зобов'язань, що, своєю чергою, призвело до значного росту економічно-доданої вартості. У 2014 р. можна спостерігати значне вивільнення боргових джерел до позначки 50% та зростання ефективності управління структурою капіталу до 13-річного максимуму, який дорівнює 818 379,6 тис. грн. У 2015 р. спостерігається падіння ефективності управління структурою капіталу, незважаючи на зменшення частки боргових джерел. При цьому зростання показника структури капіталу до 74% й далі призводить до падіння показника економічно-доданої вартості до позначки 1 405,26 тис. грн.

ПАТ «Донбасенерго» відзначається зростаючим трендом ефективності управління структурою капіталу. Значення показника ефективності управління власним капіталом переважає над значенням ефективності управління борговим капіталом у п'яти з 14 досліджуваних років. EVA боргового капіталу переважає над EVA власного капіталу в чотирьох із 14 досліджуваних років. Водночас підприємство досягає позитивних значень ефективності управління борговим та власним капіталом у 2013–2016 рр. Згідно з даними результатами, підприємству доцільно використовувати стратегію розвитку та підвищення ефективності управління структурою капіталу, заходи з реалізації якої відображено в табл. 9.

Таблиця 10

Динаміка зміни структури капіталу та її ефективності, а також границі Фібоначчі для ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго»

| Рік | D/E | EVA | EVA (Equity) | EVA (Debt) | 0% | 38% | 62% | 100% |
|------|------|----------|--------------|------------|----------|--------|--------|---------|
| 2003 | 0,23 | 371671 | 298838,2 | 72832,73 | -3169285 | 587220 | 950006 | 1537228 |
| 2004 | 0,58 | -30377,3 | -21942,2 | -8435,14 | | | | |
| 2005 | 0,64 | 8034,625 | -217,497 | 8252,123 | | | | |
| 2006 | 0,67 | -8585,03 | -9807 | 1221,974 | | | | |
| 2007 | 0,15 | 33497,23 | 18773,32 | 14723,91 | | | | |
| 2008 | 0,24 | -152163 | -54220,6 | -97942,1 | | | | |
| 2009 | 0,28 | -345157 | -217991 | -127166 | | | | |
| 2010 | 0,31 | 27466,15 | -16643,7 | 44109,89 | | | | |
| 2011 | 0,35 | 124305,2 | 76917,02 | 47388,14 | | | | |
| 2012 | 0,13 | 891249,3 | 784905,5 | 106343,8 | | | | |
| 2013 | 0 | 963534,8 | 963534,8 | 0 | | | | |
| 2014 | 0 | 1101800 | 1101800 | 0 | | | | |
| 2015 | 0 | -3169285 | -3169285 | 0 | | | | |
| 2016 | 0,25 | 1537228 | 1238700 | 298527,5 | | | | |

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Таблиця 11

Заходи впровадження вибраної стратегії управління структурою капіталу для ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго»

| Заходи впровадження стратегії |
|---|
| – Визначити основні цілі корпоративної стратегії підприємства та вибрати пріоритетні напрями фінансування, а також визначити етапи запровадження стратегії. |
| – Проаналізувати структуру активів підприємства та визначити, які профінансовано власним капіталом, а які – борговим. |
| – Встановити контроль над обсягом фінансових ресурсів у рамках пріоритетного консервативного підходу. |
| – Розробити план погашення зобов'язань підприємства. |
| – Врахувати сезонний характер діяльності підприємства. |
| – Стабілізувати співвідношення короткострокових та довгострокових боргових джерел фінансування. |
| – Розробити план залучення фінансових ресурсів у рамках визначених стратегії та підходу та залучити додаткове фінансування діяльності у разі потреби. |
| – Розподілити наявні та додатково залучені фінансові ресурси та спрямувати у визначені найбільш прибуткові напрями діяльності. |

Джерело: результати авторських досліджень

Таблиця 12

Стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих підприємств

| Підприємство | Тип рекомендованої стратегії | Підхід до фінансування |
|--------------------------|---|------------------------|
| ПАТ «Центренерго» | Стратегія розвитку підприємства та підвищення ступеня ефективності управління СКАТ | Консервативний |
| ПАТ «Київенерго» | Стратегія розвитку підприємства та збільшення ефективності управління СКАТ за консервативного підходу | Консервативний |
| ПАТ «ДТЕК «Західенерго» | Стратегія поетапного відходу від боргового фінансування діяльності та збільшення ефективності управління СКАТ | Агресивний |
| ПАТ «Донбасенерго» | Стратегія розвитку та підвищення ефективності управління СКАТ | Помірний |
| ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго» | Стратегія розвитку та підвищення ефективності управління СКАТ | Консервативний |

Джерело: результати авторських досліджень

Останнім досліджуваним підприємством є ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго», яке має такі результати ефективності управління структурою капіталу (табл. 10).

ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго», згідно з результатами, відзначається кращою результативністю порівняно з деякими досліджуваними підприємствами. Незважаючи на те що в 2015 р. показник економічно-доданої вартості приймає мінімальне значення за 14 досліджуваних років і становить -3 169 285 тис. грн., загалом підприємство у дев'яти з 14 років відзначається додатнім значенням ефективності управління структурою капіталу. Таке стрімке падіння ефективності управління капіталом спричинене значними збитками, одержаними за результатами діяльності в 2015 р. ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго» найефективніше використовує власний капітал, про що говорять додатні значення ефективності управління власним капіталом у семи з 14 років. Це говорить про акцент підприємства на консервативний підхід до фінансування та більш детальне планування використання власних ресурсів. Підприємству рекомендована стратегія розвитку та підвищення ефективності управління структурою капіталу з можливим переорієнтуванням на стратегію підтримки EVA, оскільки ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго» відзначається високим потенціалом для розвитку. Заходи впровадження виділено в табл. 11.

Отже, за результатами вибору в рамках запропонованого науково-методичного підходу з урахуванням науково-організаційного забезпечення запровадження стратегій узагальнено рекомендовані стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих підприємств (табл. 12).

Висновки. У ході дослідження отримано теоретичний елемент наукової новизни – вдосконалено наукові засади процесу організаційного забезпечення запровадження стратегій управління структурою капіталу, яке на відміну від наявних базується на поєднанні підходів до фінансування, специфічних завдань та мети для кожного типу стратегії, що дає змогу здійснювати запровадження вибраних стратегій у діяльність акціонерних товариств відповідно до ключової мети та підходу до фінансування.

Таким чином, запропонований алгоритм вибору та організаційне забезпечення запровадження вибраних стратегій управління структурою капіталу акціонерних товариств дає змогу вибрати необхідну стратегію для вибраних акціонерних енергогенеруючих товариств, а також визначити рекомендовані заходи для їх реалізації та очікувані результати від запровадження. Стратегії управління структурою капіталу та забезпечення їх реалізації є необхідними для подальшого розвитку досліджуваних підприємств, оскільки їх запровадження сприятиме більш

грунтовному та поетапному переходу до оптимізації джерел фінансування у структурі капіталу, а отже, й підвищення рівня ефективності управління. Своєю чергою, зростання ефективності управління структурою капіталу сприятиме подальшому оздоровленню мікроекономічного середовища акціонерних товариств, оскільки ефективне управління капіталом дає змогу зменшити витрати на обслуговування залучених джерел фінансування за рахунок вибору найдешевших із них у необхідній, попередньо встановленій пропорції та на визначений період. Окрім того, це дасть змогу підприємствам детальніше вибирати сфери спрямування залучених фінансових джерел для досягнення головної мети підприємницької діяльності, а саме максимізації прибутку. Отже, запровадження зазначених стратегій вплине безпосередньо і на власників акціонерних товариств, оскільки одним із результатів стратегічних рішень є збільшення вартості компанії та добробуту акціонерів.

Практичне значення отриманого елемента наукової новизни полягає у дослідженні вибраних акціонерних товариств, що, своєю чергою, дає змогу визначити таке: 1) загальні тренди зміни ефективності управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств є досить подібними, незважаючи на деякі відмінності у ПАТ «ДТЕК «Західенерго» та ПАТ «Центренерго»; 2) відсутність чіткої політики та стратегії управління структурою капіталу АТ призводить до відсутності чітких меж для боргових та власних джерел, що призводить до значної волатильності ефективності управління структурою капіталу та безпосередньо самої структури; 3) використання короткострокових і водночас дорогих ресурсів призводить до низької ефективності управління структурою капіталу. При цьому боргове навантаження короткостроковими джерелами є достатньо значним, що в подальшому призводить до їх акумуляції та переходу до довгострокових джерел і збільшення їх вартості; 4) незважаючи на зменшення боргового тиску та зниження рівня боргового капіталу в деяких досліджуваних періодах у структурі, підприємства неефективно використовують решту ресурсів для підтримки власного розвитку, а отже, й підвищення рівня ефективності управління структурою капіталу; 5) вибрані стратегії управління СКАТ відносяться до визначених підходів фінансування, яких притримуються вибрані АТ. Таким чином, стратегії управління СКАТ визначаються в рамках підходу та можуть змінюватися в рамках підходу до фінансування, оскільки зміна стратегії управління та заходів її реалізації в рамках підходу є швидшою та несе менше витрат, не тільки часових, а й фінансових. Безпосередньо підхід до фінансування діяльності визначається фінансовою політикою компанії.

Список використаних джерел:

1. Brealey R.A., Myers S.C. Principles of Corporate Finance, 10th edition. 2011. 969 p.
2. Brealey R.A., & Myers S.C. (1991). Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill, New York.
3. Donaldson G. (1961). Corporate Debt Capacity, Boston, MA: Harvard University Press.
4. Donaldson G. (1994). Corporate restructuring: managing the change process from within. Harvard Business School Press.
5. Donaldson, Gordon. (1984). Managing Corporate Wealth: The Operation of a Comprehensive Financial Goals System. New York, Praeger.
6. Mastiuk D. «Procedure of the capital structure management strategies development: practice from ukrainian listed power-producing companies», 12th International Conference “Challenges of Europe”, Bol, Croatia, 2017. У друці.
7. Mastiuk D., Krush P., Valouch P. “An Economic Value Added as a Measurement Tool of Capital Structure Effectiveness at the Power producing Enterprises”, 8th International Conference “Managing and Modelling of Financial Risks”, Ostrava, Czech Republic, 2016. 572–580 p.
8. Mastiuk D.O. The determinants of the capital structure effectiveness of ukrainian listed power-producing companies. Бізнес Інформ. 2017. № 7. С. 186–195.
9. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: підручник; Дніпропетровський ун-т економіки та права. К.: ЦНЛ, 2006. 520 с.

10. Мастюк Д.О. Методичні засади вибору стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 4(10). С. 76–81.
11. Мастюк Д.О., Круш П.В. Діагностика ефективності структури власного капіталу енергогенеруючих компаній. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2016. № 13. С. 213–221.
12. Мацелюх Н.П., Максименко І.А. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка: навч. посіб.; 2-е вид., перероб та доп. К.: Центр учбової літератури, 2014. 382 с.
13. Мочерний С.В. Економічна теорія: підручник. К.: Академія, 2004. 856 с.
14. Федоренко В.Г. Політична економія: підручник; за наук. ред. доктора економ, наук, проф. В.Г. Федоренка. К.: Алерта, 2008. 487 с.

Аннотация. В статье приведены меры, направленные на обеспечение внедрения стратегий управления структурой капитала акционерных энергетических компаний. Предлагаемое обеспечение основывается на сочетании подходов к финансированию, конкретных целей и задач по каждому типу стратегии, что позволяет осуществлять отдельные стратегии в деятельности акционерных обществ в соответствии с основными целями и подхода к финансированию. В рамках научно-методического подхода, а также для усиления организационного обеспечения предложен алгоритм выбора стратегий и проверки соответствия общим целям и финансовой политике предприятия, а также перехода к другой стратегии. Проведена практическая реализация этапов научно-методического подхода к выбору стратегии управления структурой капитала компании. Сочетание алгоритма выбора и организационного обеспечения в рамках научно-методического подхода позволяет выбрать необходимую стратегию для акционерных энергогенерирующих компаний, а также определить рекомендуемые меры по их реализации и ожидаемые результаты реализации.

Ключевые слова: капитал, структура капитала, акционерное общество, структура акционерного общества, управление структурой капитала акционерного общества, стратегия, стратегия управления структурой капитала, выбор стратегии управления структурой капитала, научно-методический подход к выбору стратегии, обеспечение внедрения стратегий управления структурой капитала.

Summary. In the article the means of the implementation maintenance of the capital structure management strategies (CSMS) are developed. The introduced maintenance is based on financial approaches, specific tasks and aims of each strategy that helps to maintain the implementation of the defined strategies into the PJSC's companies. To enhance the organizational implementation, the algorithm of the CSMS choosing/changing has been introduced within the scientific and methodological approach. The CSMS are in comply with general aims and financial policy of the PJSC. The practical realization on the scientific and methodological approach stages to the CSMS choosing has been done. The combination of the organizational maintenance and the algorithm within the scientific and methodological approach helps to define the exact CSMS and set up the actions and steps to its realization and forecasting of the results.

Key words: capital, capital structure, public joint-stock company, the capital structure of the public joint-stock company, the management of the capital structure at the public joint-stock company, strategy, the strategy of the capital structure management, choosing of the strategy of the capital structure management, theoretical and methodological approach to the strategy choosing, the embedding maintenance of the capital structure management strategy.

Меліхова Т. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізької державної інженерної академії*

Melikhova T. O.

*Cand. Sci. (Econ.), associate professor
of Accounting and Auditing Department
of Zaporizhzhia State Engineering Academy*

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

SCIENTIFIC APPROACHES TO THE DEFINITION OF CONCEPT OF «ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY»

Анотація. У статті представлено еволюцію змісту поняття «економічна безпека підприємства». Досліджено наукові підходи до визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства». Запропоновано власне визначення економічної безпеки підприємства. Виділено підходи до економічної безпеки підприємства, а саме: захисний, ресурсний, часовий, вартісний, гармонійний, цільовий, цивілізований, граничний, збалансований, стійкісний, стабільний, прогресивний, а також дано авторське їх визначення.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, сутність економічної безпеки підприємства, еволюція поняття економічної безпеки підприємства, підходи до визначення економічної безпеки підприємства.

Постановка проблеми. Під час переходу до ринкової економіки, в умовах жорстокої конкурентної боротьби почав активно розвиватися бізнес, який діяв в умовах недосконалого законодавства, криміналізації та бездіяльності контролюючих органів. Підприємства, захищаючи своє майно, повинні були вчитися протистояти таким загрозам, як рекет, рейдерство, грінмейл та кардінг; попереджати економічні злочини та різні види шахрайства; вчасно виявляти підроблення фінансових документів та випадки крадіжки товарно-матеріальних цінностей; оперативно запобігати шпигунству та розголошенню комерційної таємниці; відслідковувати відтік капіталу в офшорні зони. Для боротьби з корупцією, організованою економічною злочинністю та тіньовою економікою держава до останнього часу використовувала правоохоронні органи, які забезпечували безпеку як державі, так і підприємствам. Для протистояння загрозам на підприємствах керівництво стало створювати власні служби фінансово-економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність економічної безпеки підприємства досліджували такі науковці: А.А. Авагімов, Н.В. Ващенко, Д.К. Воронков, Т.Н. Гладченко, Л.І. Донець, А. Іванов, Г.А. Іващенко, К.В. Коваленко, О.В. Коваленко, П.Я. Кравчук, Д. Ламберт, Л.В. Лисенко, О.В. Маковоз, Ю.І. Матішак, О.Ф. Новікова, Р.Л. Нолан, І.П. Отенко, Р.В. Покотиленко, І.М. Сосновська, В.В. Шликов та ін. У процесі дослідження сутності категорії «економічна безпека підприємства» в працях учених виявлено відсутність єдиної точки зору щодо трактування як самого поняття, так і виділення його функціональних складників.

Мета статті полягає в аналізі наукових підходів до визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» і виділенні його функціональних складників.

Вклад основного матеріалу дослідження. Еволюція змісту поняття «економічна безпека підприємства» мала багатоетапний характер. Так, на першому етапі (1991–1997 рр.) поняття «економічна безпека підприємства» використовувалося для захисту комерційних таємниць, інтелектуальної власності й інформації підприємства. Дії фахівців були спрямовані на попередження витoku інформації від персоналу підприємства до конкурентів. На другому етапі (1998–1999 рр.) під час використання цього поняття почали враховувати негативний зовнішній вплив держави на діяльність підприємства. Третій етап (1999–2001 рр.) передбачав, що загрози економічній безпеці підприємства виникають залежно від конкретного профілю діяльності. Четвертий етап відбувався паралельно з третім (1999–2002 рр.), розвиток поняття продовжився з виділенням функціональних його складників, а загрози почали розділяти на зовнішні і внутрішні. На п'ятому етапі (2002–2005 рр.) під економічною безпекою підприємства почали розуміти ефективне його функціонування в умовах ризику, а саму небезпеку йому створюють негативні впливи та загрози із зовнішнього середовища, до яких йому важливо адаптуватися [1].

Своєю чергою, О.Ф. Новікова розуміє під поняттям економічної безпеки стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства, держави від економічних загроз та інших загроз національній безпеці [2, с. 247]. Ми погоджуємося з її думкою та вважаємо, що фундаментальним складником національної безпеки є економічна безпека, яка є універсальною категорією, її дія поширюється від держави до конкретного підприємства.

Юридична енциклопедія за редакцією Ю.С. Шемшученка визначає економічну безпеку як стан захищеності національної економіки з погляду забезпечення її розвитку та матеріальних інтересів людей [3].

Д. Ламбер [4] обґрунтовує взаємозв'язок економічної безпеки держави та підприємства, оскільки вважає економічну безпеку підприємства одним з елементів захисту національної економіки та наголошує, що реалізувати економічно безпечний розвиток можливо лише за умови сталого розвитку національної економіки. Отже, заходи із посилення безпеки є найважливішими в економічній політиці як із боку держави, так і з боку конкретного підприємства.

Свою чергою, Фінансово-економічний словник за редакцією А.Г. Завгороднього дає таке визначення поняття «безпека підприємства»: «Стан захищеності життя важливих інтересів підприємства від недосконалого законодавства, нечесної конкуренції, некомпетентного менеджменту, мафіозно-тіньових структур, а також його здатність протистояти цим загрозам» [5].

Р. Нолан висунув теорію стадійності процесів управління, в якій уся економічна система або процес знаходяться в постійному розвитку, що припускає проходження низки стадій, тобто в ній простежується розвиток категорії економічної безпеки підприємства [6]. П.Я. Кравчуком обґрунтовано гіпотезу, що в системі загальної безпеки підприємства доцільне виокремлення фінансово-економічного напрямку [7], тому вважаємо за доцільне більш детально зупинитися на дослідженні сутності категорії «економічна безпека підприємства».

В. Шликов у своїх дослідженнях змісту поняття економічної безпеки підприємства [8–12] дотримується думки, що забезпечення економічної безпеки підприємства відбувається через побудову такої системи захисту його економічних інтересів, де основна увага приділяється питанням боротьби з несумлінною конкуренцією, забезпеченню інформаційної безпеки і правовому захисту інтелектуальної власності.

Т.Н. Гладченко вважає, що економічною безпекою є стан захищеності, який має динамічний характер; погроза, що виходить зсередини підприємства, не менш небезпечна, ніж ззовні; система економічної безпеки підприємства повинна взаємодіяти на правовій основі з державною системою забезпечення економічної безпеки [13].

Аналіз підходів до визначення економічної безпеки займає ключове місце в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених. Серед науковців існують суперечливі погляди на формування підходів до економічної безпеки підприємств, одні науковці групують підходи тільки за напрямками, а інші дають назву цим напрямкам та наводять їх характеристику. Так, К.В. Коваленко виділив основні п'ять підходів до визначення економічної безпеки підприємства, а саме: стан ефективного використання ресурсів або потенціалу, наявність конкурентних переваг, стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз, реалізація і захист економічних інтересів, захист проти економічних злочинів [14].

Однак, І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков [15] додають такі напрями економічної безпеки, як гармонізація економічних інтересів, стан виробничої системи та стан економічного розвитку, але на відміну від попередніх авторів не виділяють захист проти економічних злочинів.

Узагальнивши погляди вчених щодо розкриття сутності категорії «економічна безпека підприємства», Ю.І. Матішак [16], по-перше, також виділяє підхід захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз; по-друге, підтримує виділення підходу дотримання стану виробничої системи, за якого досягаються стійкість та прогресивний розвиток підприємства; по-третє, вважає важливим підхід, який характеризує стан стійкості, рівноваги та найбільш ефективного використання корпо-

ративних ресурсів для стабільного функціонування підприємства; по-четверте, уточнює визначення підходу до захисту від недобросовісної конкуренції та наявності конкурентних переваг; по-п'яте, виділяє окремо підхід до забезпечення умов збереження його майна і комерційної таємниці; по-шосте, бачить разом підходи залежності від гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів його зовнішнього середовища.

На відміну від попередніх науковців О.В. Коваленко, Л.В. Лисенко [17] додають підхід здатності підприємства як складної економічної системи до збалансованості та стійкості, а також підхід спроможності підприємства забезпечувати реалізацію своїх фінансових інтересів. Важливо, що ці науковці не тільки виділяють окремі групи, а й указують змістовну назву підходів: ресурсно-функціональний, захисний, економіко-правовий, стійкісний, конкурентний, гармонізаційний, інформаційний, фінансовий.

Найбільш повний перелік підходів розглядають О.В. Маковоз та А.А. Авагімов [18], а саме: додають до переліку стан підприємства, що забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам; доповнюють перелік розрахунком кількісної й якісної характеристики властивостей підприємства, що відображає здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення внутрішньої та зовнішньої економічної загрози; наголошують на виділенні окремого стану підприємства, за якого ймовірність небажаної зміни яких-небудь характеристик його внутрішнього й зовнішнього середовища невелика, тобто менше певного інтервалу; наголошують на необхідності проведення боротьби з несумлінною конкуренцією, забезпечення мінімізації втрат і контролі над власністю, правовим захистом, охороною комерційної таємниці; виділяють окремо ціновий підхід, за якого забезпечення економічної безпеки визначається як розроблення стратегії встановлення обґрунтованих цін на вироблену продукцію (послуги); наголошують на важливості стану господарюючого суб'єкта, за якого життєво важливі компоненти структури й діяльності підприємств характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін. Цікава думка авторів на підхід стабільності, а саме вони під цим розуміють стан підприємства, що забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам. Отже, ці науковці наводять найбільш повний перелік напрямів підходів, а також зазначають їх назви. Також вони на відміну від розглянутих вище авторів доповнюють перелік підходами: математичним, інтервальним, мінімізації втрат, вузькофункціональним, стратегічним. У підході захисту уточнюють, що захист саме інтересів підприємства, під чим передбачають стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних економічних загроз або джерел безпеки. А замість інформаційного підходу зазначають силовий підхід, у якому розглядають схоронність комерційної таємниці й інших секретів підприємства, захист інформації. Вважаємо, доречно навести, що ці автори не розглядають таких підходів, як інформаційний, конкурентний, гармонізаційний, фінансовий.

У всіх розглянутих вище підходах є важливість ефективного використання ресурсів, але не зазначають яких саме. Тому вважаємо доцільним доповнити, що мається на увазі під ресурсами: капітал, персонал, інформація й технології, техніка й обладнання, права [19, с. 23–24].

На підставі аналізу думок науковців можна визначити, що поняття «економічна безпека підприємства» є багатовимірним й окремі автори розглядають її сутність із різ-



Рис. 1. Підходи до визначення «економічна безпека підприємства»

Джерело: розроблено автором

них поглядів, тому нами виділені та згруповані такі підходи до її трактування (рис. 1):

– захисний підхід, тобто стан захищеності від загроз чи незалежності від недобросовісної конкуренції, здатність своєчасно усувати різноманітні загрози або їм протистояти, зберігати стабільність функціонування та розвитку підприємства відповідно до його стратегічних цілей;

– ресурсний підхід, а саме ефективність використання ресурсів, стабільність функціонування та розвитку підприємства, а також запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам;

– часовий підхід, а саме зміни у середовищі протягом окремого відрізка часу, в якому є вірогідність небажаних змін;

– вартісний підхід, за якому можливо визначити розмір кількісної та якісної характеристики властивостей підприємства, розрахувати вартість капіталу, необхідного для самовиживання та його розвитку в умовах виникнення зовнішньої та внутрішньої економічної загрози;

– гармонійний підхід, що передбачає гармонізацію економічних інтересів підприємства з інтересами інших суб'єктів зовнішнього середовища;

– цільовий підхід, тобто стан економічної системи, який забезпечує досягнення цілей усієї системи;

– цивілізований підхід передбачає стан цивілізованого бізнесу, в якому відсутня шкода, яка б наносилася бізнесу навмисно чи ненавмисно;

– граничний підхід використовується, коли стратегічний потенціал знаходиться поблизу межі небезпеки та може погіршити стан підприємства, тому потрібно оперативно вживати заходи щодо подолання небезпек;

– збалансований підхід, тобто коли стан збалансованої системи підприємства стійкий до загроз та забезпечується подальший розвиток діяльності підприємства;

– стійкісний підхід, що зумовлює вживання комплексу заходів, які сприяють утримуванию рівня фінансовій стійкості підприємства в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз;

– стабільний підхід передбачає економічний стан, стабільний по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін;

– прогресивний підхід, який характеризує стан економічного розвитку підприємства та ефективність нейтралізації негативних факторів із подальшою протидією їх впливу [20].

Висновки. Автором виділено підходи до економічної безпеки підприємства, а саме: захисний, ресурсний, часовий, вартісний, гармонійний, цільовий, цивілізований, граничний, збалансований, стійкісний, стабільний, прогресивний, а також дано їм авторські визначення.

Проаналізувавши наявні підходи до визначення категорії «економічна безпека підприємства», нами запропоновано власне його тлумачення: економічна безпека під-

приємства – це оптимальна організація роботи служби економічної безпеки на підприємстві, яка забезпечує надійний захист його діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз, підтримує високий рівень економічної незалежності підприємства від впливу непередбачених обставин для попередження збитку, дає змогу миттєвого прийняття рішення для пристосовування роботи підприємства за непередбачуваних змін навколишнього середовища, попереджує небажані наслідки та дає змогу ефективно використовувати наявні на підприємстві ресурси для підвищення рівня фінансового стану, а також забезпечення подальшого розвитку бізнесу через досягнення стратегічних цілей.

Список використаних джерел:

1. Сосновська І.М. Поняття та значення економічної безпеки виробничо-господарської діяльності підприємств. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4303>.
2. Новікова О.Ф., Покотиленко Р.В. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: монографія. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. 408 с.
3. Юридична енциклопедія: у 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) та ін. К.: Укр. енцикл., 1998. Т. 1. 672 с.
4. Lambert D. La defense de l'economie: la conjugation des efforts de l'Etat, de l'entreprise et d'individus. Strategique. 1990. № 2. P. 83–98.
5. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник; 3-є вид., доп. перероб. Львів: Львівська політехніка, 2011. 844 с.
6. Nolan R.L. Managing the Computer Resource: A Stage Hypothesis, Communications of ACM. 1973. № 16(7). P. 399–405.
7. Кравчук П.Я. Формування системи корпоративної безпеки: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Тернопіль, 2006. 232 с.
8. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия; Санкт-Петербургский ун-т; Рязанский ин-т права и экономики МВД России. СПб.: Алетейя, 1999. 138 с.
9. Шлыков В.В. Экономическая безопасность предприятия. РИСК. 1997. № 6. С. 61–63.
10. Шлыков В.В. Экономическая безопасность предприятия. ЭКО. 2002. № 11. С. 94–99.
11. Шлыков В.В. Экономическая преступность: историко-правовые аспекты: учеб. пособ. Рязань: Рязанский ин-т права и экономики, 2000. 67 с.
12. Иванов А., Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия. М.: МАУП, 1995. 265 с.
13. Гладченко Т.Н. Индикаторы экономической безопасности предпринимательской деятельности. Менеджер. 2000. № 12. С. 111–113.
14. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
15. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. Х.: ХНЕУ, 2012. 256 с.
16. Матішак Ю.І. Сутність поняття «економічна безпека» як однієї зі складових забезпечення розвитку підприємства. URL: <file:///C:/Users/Nout/Desktop/1107-2236-1-SM.pdf>.
17. Коваленко О.В., Лисенко Л.В. Підходи до визначення поняття економічної безпеки підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_028.pdf.
18. Маковоз О.В., Авагімов А.А. Визначення поняття економічної безпеки підприємства. URL: <file:///C:/Users/Nout/Downloads/viznachennya-ponyattya-ekonomichnoyi-bezpeki-pidpriemstva.pdf>.
19. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. для студ. вузів. К.: ЦУЛ, 2008. 240 с.
20. Меліхова Т.О. Сутність та основні підходи до трактування економічної безпеки підприємства. Економічний розвиток держави, регіонів, підприємств і підприємництва проблеми та перспективи: матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції (Запоріжжя, 6 травня 2017 р.). Запоріжжя: ЗДІА, 2017. С. 86–88.

Аннотация. В статье представлена эволюция содержания понятия «экономическая безопасность предприятия». Исследованы научные подходы к определению сущности понятия «экономическая безопасность предприятия». Предложено собственное определение экономической безопасности предприятия. Выделены подходы к экономической безопасности предприятия, а именно: защитный, ресурсный, временной, стоимостный, гармоничный, целевой, цивилизованный, предельный, сбалансированный, стойкостный, стабильный, прогрессивный, а также дано им авторское определение.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, сущность экономической безопасности предприятия, эволюция понятия экономической безопасности предприятия, подходы к определению экономической безопасности предприятия.

Summary. The paper presents the evolution of the concept of "enterprise economic security". The scientific approaches to the definition of the essence of the concept "enterprise economic security" are investigated. Authors own determination of economic security of the enterprise is proposed. The author identifies approaches to the economic security of the enterprise, among them: a protective approach, a resource approach, a time approach, a cost approach, a harmonious approach, a target approach, a civilized approach, a limit approach, a balanced approach, a stable approach, a stable approach, a progressive approach, and also the author's definitions are given.

Key words: economic security of the enterprise, essence of economic safety of the enterprise, evolution of the concept of economic security of the enterprise, approaches to the definition of economic security of the enterprise.

Трохимець О. І.
доктор економічних наук, доцент,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Рябченко К. М.
аспірант,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Trokhymets O. I.
Dr. of Economics, Associated Professor,
Classic Private University, Zaporizhzhia

Ryabchenko Ch. M.
Postgraduate Student,
Classic Private University, Zaporizhzhia

ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

FOOD MARKET OF UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Анотація. Оскільки важливим фактором досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку держави є забезпечення адекватного механізму функціонування продовольчого ринку в роботі розглянуто особливості формування продовольчого ринку України з урахуванням зростаючої ролі чинників глобалізації, стан продовольчого ринку та визначено шляхи його розвитку спираючись на досвід розвинутих країн.

Ключові слова: продовольчий ринок, ринок виробництва молока, агропромисловий комплекс, кооперативи.

Вступ та постановка проблеми. Рівень соціально-економічного розвитку країни, ступінь її стабільності і безпеки в значній мірі визначаються наявністю необхідних можливостей для задоволення потреб населення харчовими продуктами і продовольчими товарами. Тобто, важливим фактором досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку держави є забезпечення адекватного механізму функціонування продовольчого ринку. Основною складовою досягнення цього виступає виробничо-продуктивна стійкість агропромислового виробництва. Незалежно від його обсягів, частини у внутрішньому валовому продукті, воно являє собою ту серцевину, навколо або з безпосередньою участю якої вирішується переважна більшість соціально-економічних проблем країни. Не дивно, що ще в першій половині ХХ століття в більшості країн світу пріоритетні позиції займав аграрний сектор. При хорошому розвитку аграрної сфери він збагачує країну економічно, зміцнює її у військово-оборонному і політичному відношенні, набуває значення одного з найважливіших чинників формування високого життєвого рівня громадян.

Формування продовольчого ринку України з урахуванням зростаючої ролі чинників глобалізації передбачає поглиблення досліджень, щодо формування ринків основних видів продукції. У цьому контексті, з незбираного молока, що виробляється як сільськогосподарськими підприємствами різного типу, так і сільським населенням в своїх подвір'ях істотно відрізняється від ринків хлібобулочної продукції, овочів, фруктів і ринків м'яса. Ці відмінності передбачають вивчення тих сегментів ринку, які вже мають прояв вільної конкуренції без будь-якого впливу державного регулювання. Ринок продукції з незбираного молока в цьому контексті є типовим зразком. Проблема

ринку молока розглядається в більш широкому макроекономічному плані та включає поголів'я корів, кормову базу тваринництва, переробку молока і доставку готової продукції до споживачів. У контексті зростання цін на неї з урахуванням високої інфляції і низького платоспроможного попиту населення це набуває підвищеної актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринку основних видів продукції тваринництва присвячено багато робіт українських вчених. Нашу увагу привернули ті, в яких проблема ринку молока розглядається в більш широкому макроекономічному плані. Вагомий внесок у розробку даних питань зробили провідні вчені Березін О., Дзюбенко Н., Вілкінсон Дж., Біджман Д. та ін.

Метою даної роботи є дослідити стан продовольчого ринку та визначити шляхи його розвитку спираючись на досвід розвинутих країн.

Результати дослідження. Н.О. Дзюбенко пропонує визначення продовольчого ринку як системи економічних відносин між продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу, обміну сільськогосподарської сировини та продовольчої продукції, а також збалансування інтересів суб'єктів ринку під впливом інструментів державного регулювання [4, с. 6].

Звернемось до визначення агропромислового комплексу, під даним поняттям розуміють діяльність після збору врожаю, пов'язану з трансформацією, збереженням та підготовкою сільськогосподарської продукції для посередницького чи кінцевого споживання (з акцентом на харчові продукти). Також АПК розглядається як експорт (особливо "нетрадиційний") або внутрішній ринок (населення зростання / урбанізація) агропромисловості, що є основою для створення доходів та зайнятості в країнах, що розвиваються.

Національне господарство будь-якої окремо взятої країни впливає на продовольчий ринок через створення умов і передумов у сфері виробництва засобів виробництва (тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин та ін.), віддаляючи в часі на 10-20 і більше років процес прийняття рішень державою щодо розвитку власного АПК, і процес наслідків цих рішень на цінові ситуації національного (свого) продовольчого ринку.

У цьому контексті аналіз нормативно-правової бази України щодо розвитку АПК і продовольчого ринку, зокрема, не є коректним, оскільки прийняті рішення в 2015–2017 рр. не можуть виправити наслідок тих рішень, які приймалися в 1991-1995 рр., коли в силу цілого ряду пов'язаних з технологією виробництв, формування ринку праці, руйнування виробничої і соціальної інфраструктури в сільській місцевості з неминучістю призвели до тих негативних наслідків, які виправити будь-якими рішеннями через 15–20 років неможливо.

При цьому, продовольчий ринок, що функціонує під впливом двох сил: позиції продовольчих товарів і попиту на них, у всіх розвинених країнах світу за останні 50-70 років формувалася тільки в одному еволюційному соціально-економічному руслі. Його економічну основу і зараз складають епохальні інновації в рамках технологічних укладів і науково-технічних революцій. Це означає, що доступні за ціною з гарантованою якістю продовольчі товари в даний час і в історичному минулому функціонували тільки там, де реально працювали економічні моделі з еволюційним пріоритетом держави на науково-технічний прогрес. Технологічно відстала країна не в змозі виробити достатню кількість продовольства з гарантованою якістю, а населення бідної країни не в змозі купити імпортовану або вітчизняну продукцію в силу низького рівня доходів.

У поєднанні дані аксіом стосовно ситуації в Україні на початок 2017 р вказують на те, що не змінюючи курс з імпорту основної групи наукомісткої продукції на власне виробництво в кооперації з більш розвиненими країнами, виробничий сектор не в змозі забезпечити високоякісну продовольчу сировину за доступними цінами. При цьому населення нашої країни, яке не має робочих місць у високотехнологічних виробництвах, не може мати високий рівень доходів, щоб забезпечити в сімейному бюджеті витрати на продовольство на рівні країн ЄС: 16–24% замість нинішніх 65–70%.

В основі динаміки продовольчої сировини, що формує продовольчий ринок в будь-якій окремо взятій країні, лежить аграрний сектор. Він впливає постійно протягом всієї історії землеробства і тваринництва, впливу природно-кліматичних, абіогенних (через науково-технічний прогрес) і інших чинників. Всі вони є складовою частиною глобальних змін умов життя людства на землі.

Слід зазначити, що динаміка розвитку АПК України характеризується несталістю, яка стає реальною загрозою не тільки для продовольчої, але і для національної безпеки держави. За останні роки істотно погіршилася забезпеченість населення України продуктами харчування. За розрахунком спеціалістів, енергетична цінність добового раціону харчування на одного жителя у 2017 році склала 2500 ккал. проти 3597 ккал. у 1990 році. Статистичні дані свідчать, про те що населення нашої держави споживає основних продуктів лише в межах 50–65% фізіологічних норм харчування. І це, самперед, стосується м'яса і м'ясопродуктів, молока й молокопродуктів, плодів та ягід. Населення України споживає цих продуктів у 1,6–3 рази менше, ніж жителі розвинених країн.

Продовольчий ринок будь-якої окремо взятої країни є завершальним етапом (ланкою) всього макроекономіч-

ного ланцюжка розвитку АПК – переробки виробничої сировини – маркетингових послуг і реалізації. Тому продовольчий ринок на всіх етапах еволюційного розвитку світової економіки несе відбиток двох довгострокових багатфакторних процесів.

Перший з них відображає співвідношення інтенсивних і екстенсивних факторів економічного зростання. Причому це відноситься як до науково-технічного комплексу, так і до промислового, де формується сфера АПК.

Другий процес охоплює все те, що традиційно прийнято називати сільсько-поселенською інфраструктурою, яка створила в кожній країні тільки їй властивий уклад життя населення: менталітет, трудову мотивацію, галузеву спеціалізацію, національні особливості переробки сировини в готову продукцію. Все це визначило стійку структуру споживання, яка відображає ринок у всіх його проявах.

Сільське господарство забезпечує зайнятість багатьох людей. Але воно однозначно має сезонний характер, що слід враховувати у разі розбудови національного продовольчого ринку. Так, зайнятість населення в аграрній сфері США складає 2 %, а в Україні – 16 %. Це є свідченням наявності величезних резервів вивільнення робочої сили, що водночас призведе до втрати робочих місць, збільшення кількості безробітних [11].

Існує гостра необхідність подальшого поглибленого дослідження теоретичних і практичних засад системи регулювання продовольчого ринку та сучасної інфраструктури просування сільськогосподарської продукції, механізму авансування обігу сільськогосподарської продукції, розвитку гуртових продовольчих ринків, бірж, лізингової діяльності, номенклатури засобів виробництва в умовах лізингу, форм державної підтримки лізингових операцій, процесів агропромислової інтеграції (фінансово – промислові групи, концерни, міжрегіональні спілки та асоціації товаровиробників, агрокомбінатів та інших формувань з виробництва, переробки, зберігання та збуту аграрної сировини та продовольства), організаційної структури галузей – сукупності організаційно-правових форм господарювання, їх співвідношення тощо.

В аграрній сфері України трансформуються форми власності, зокрема певна частина державних сільськогосподарських земель передається у колективну власність недержавним сільськогосподарським підприємствам, розподіляється на земельні частки (паї) між членами трудових колективів цих підприємств, завершилося паювання майна у колективних сільськогосподарських підприємствах, що стало важливою соціально-економічною передумовою формування приватної власності й відповідних їй економічних відносин [11].

Специфіка реформування продовольчого комплексу України зумовлюється загальноекономічними та біокліматичними умовами.

Біокліматичний потенціал виробництва продовольства в Україні є сприятливим, з огляду на достатню земельно-теплозабезпеченість. Більшість ґрунтів держави придатні щодо виробництва сільськогосподарської продукції. Рослинництво здатне забезпечити по-вноцінну кормову базу тваринництва, необхідну кількість зерна, плодовоовочевих, баштаних та продуктів інших сільськогосподарських культур. Природа України, територія і територіальне розміщення має велике значення у збереженні та відтворенні біокліматичної рівноваги та екологічної безпеки Європи. Адже, порушення природного середовища, пов'язані з природокористуванням, і перш за все, із збалансованістю освоєння природних ресурсів та станом природно-ресурсного потенціалу [9].

Найбільшими підприємствами на сільськогосподарського ринку України, є, агрохолдинги. Вплив цих підприємств важко недооцінити. Саме вони дають левову частку ВВП країни, створюють робочі місця, регулюють ціни на продукти харчування. Експорт України на 40% становить сільськогосподарська продукція, щоє результатами роботи агрохолдингів та інших фермерських господарств. Агрохолдинги України – вертикально інтегровані структури економічної системи.

Агрохолдинги України – не просто підприємства з земельним банком понад 100 тис. га. На сьогодні, помітно знижується накопичення земельних ресурсів великими агрокорпораціями. Все більше уваги приділяється веденню ефективного процесу вирощування сільськогосподарської продукції. Поліпшення та оптимізація виробництва, використання нових технологій, агрохімічних добавок робить вирощування і реалізацію зерна набагато більш ефективним, ніж просто збільшення кількості земельних ділянок.

Однак, величезні земельні території в наш час – не є гарантом високого і стабільного прибутку. Акцентувати увагу слід на модернізації виробництва, використанні

точних технологій при посіві і обробці, нових стійких до хвороб і погодних умов гібридів посівного матеріалу. Це дозволяє бути менш залежними від кліматичних факторів. Важливим аспектом також є модернізація виробничих потужностей і устаткування, які безпосередньо впливають на виробництво продукції, сушка, доробка і т.д. Це дозволяє значно підвищити ціну на готову продукцію. Таким чином, можна спостерігати таку тенденцію: агрохолдинги України все більше і більше уваги приділяють інвестиціям та нововведенням, з метою підвищення ефективності і прибутку.

В Україні продовжує зростати і кількість агрохолдингів і їх земельний банк. У 2017 році налічувалося 93 сільськогосподарських підприємства, які обробляють понад 10 тис. га. Загальний земельний банк в обробці агрохолдингами за 5 років збільшився з 5,6 млн га до 5,95 млн га в 2017 р. [5].

Збільшення сільськогосподарських угідь в користуванні цією категорією склав 6,3%. Лідерами по земельному банку залишаються «Кернел» – 580 тис. га, UkrLandFarming – 570 тис. Га, «Агропросперіс» (NCH) – 430 тис. га) (таблиця 1).

Таблиця 1

Найбільші агрохолдинги України

| № з/с | Агрохолдинг | Характеристика | Земельний банк, га ↑ |
|-------|---------------------------|--|----------------------|
| 1 | Кернел | «Кернел» – агрокомпанія-лідер, що експортує зернові культури Чорноморського регіону. Характеристика «Кернел» – розвинена інфраструктура, численні активи, виробничі землі, ряд елеваторів і терміналів, відпрацьовані логістичні ланцюги. Підприємство володіє провідними ролями в поставці зерна. | 580 000 |
| 2 | УкрЛандФармінг | Група UkrLandFarming входить в топ-10 світових земельних операторів, включає 22 області, 3 кліматичні зони, що дозволяє ефективно управляти ризиками. | 570 000 |
| 3 | Агропросперіс (NCH) | «Агропросперіс» – найбільший виробник і експортер сільськогосподарських культур. «Агропросперіс» надає повний комплекс товарів та послуг з вирощування зерна експортної якості, фінансування та експертного супроводу його виробництва, зберігання та продажу врожаю на світові ринки. | 430 000 |
| 4 | Миронівський Хлібопродукт | Миронівський хлібопродукт – агропромисловий холдинг, що нараховує 20 організацій в семи українських областях. По мірі розведення птахів, МХП займається вирощуванням сільськогосподарських культур, і це один з найважливіших сегментів діяльності компанії. | 370 000 |
| 5 | Астарта Київ | АСТАРТА – вертикально-інтегрований агропромисловий холдинг, який з 1993 року працює в галузі цукрового та сільськогосподарського виробництва. Основна діяльність полягає у вирощуванні буряків, зернових та олійних культур, виробництва високоякісного цукру та супутніх продуктів (меяса та сухого гранульованого жом), а також молока та м'яса. | 283 000 |
| 6 | Мрія Агрохолдинг | Мрія Агрохолдинг – одна з найбільших агропромислових компаній України. Агрохолдинг обробляє землі Львова, Тернопільської, Хмельницької, Черновицької, Івано-Франківської та Рівненської областей. | 180 000 |
| 7 | Укрпромінвест-Агро | Укрпромінвест-Агро – одна з провідних вертикально-інтегрованих агропромислових компаній України. Земельний банк Укрпромінвест-Агро на сьогодні складає 122 тис. га, розташованих у Вінницькій, Житомирській, Черкаській, а також Полтавській, Дніпропетровській областях. | 155 600 |
| 8 | ІМК | ІМК – це інтегрована сільськогосподарська компанія в Україні. Напрями діяльності: виробництво сільськогосподарських культур (кукурудза, пшениця, соняшник, соя, картопля); виробництво молока. ІМК – одна з 10 найбільших аграрних компаній в Україні. | 129 600 |
| 9 | Агротон | Агротон спеціалізується на рослинництві, молочному тваринництві, виробництві хлібопродуктів, зберіганні зернових. Основним видом діяльності групи компаній «Агротон» є вирощування, перероблення, зберігання та продаж сільськогосподарських культур (соняшник і пшениця), а також тваринництво та виробництво продуктів харчування. | 122 000 |
| 10 | Агродженерейшн | Головним напрямом діяльності компанії є виробництво зернових та масличних культур. Землі компанії розташовані в п'яти регіонах України – Харківській, Львівській, Сумській, Житомирській та Тернопільській областях, які мають високоякісні ґрунти та сприятливі кліматичні умови для досягнення високої урожайності культурних культур. | 120 000 |

Найбільша кількість агрохолдингів у 2017 році перебувало в Київській (32), Чернігівській (28) і Полтавській (26) областях [9].

Як бачимо головним чином найбільші холдинги спеціалізуються на рослинництві чому передують наступні фактори:

1. Которкостроковий обрій планування інвестицій через політичну нестабільність.

2. Швидкий у порівнянні з животноводством період повернення інвестицій.

3. Сировинний характер продукції що реалізується.

Що стосується валового виробництва аграрних холдингів, за 2017 рік воно склало 55,9 млрд грн, або 22% від загального обсягу по країні. У 2016 році частка агрохолдингів в загальному виробництві с / г продукції була трохи вищою і становила 23%.

Таким чином, агрохолдинги України є чи не головними суб'єктами в економіці країни. Вони – «законодавці» цін на продукти харчування, одні з головних експортерів і «видобувачів» ВВП країни, творці тисяч робочих місць по всій Україні і новатори в області сільського господарства і веденні точного землеробства.

Що стосується найбільш аграрних областей України, то можна зазначити, що до ТОП-5 областей з найбільшою питомою вагою у валовій аграрній продукції входять Вінницька (8,4%), Полтавська (6,8), Київська (6,1), Харківська (6,1) і Дніпропетровська (6%) області.

У розрізі областей – основних постачальників продукції тваринництва ситуація дуже залежить від корпоративного сектору – розміщення великотоварного виробництва. Молочною продукцією забезпечують Вінницька, Полтавська, Житомирська, Хмельницька і Львівська області. Ще один важливий елемент сільського господарства, що стрімко набирає популярність, – виробництво органічної продукції. Через високу ціну (в середньому на 30% більше ніж неорганічні аналоги) виробники орієнтовані переважно на зовнішні ринки, однак пропозиція всередині країни поступово зростає. Найбільше площ під органікою – у Київській, Херсонській, Харківській областях [6]. Важливу роль у тваринництві відіграє концентрація виробництва. Однією з яких може бути кооперація. Частка кооперативів в ВВП України менше 1%, в той час як в розвинених країнах ЄС і США – ця частка коливається від 40 до 70%. У західній системі рішення про те, кого буде об'єднувати кооператив, чим займатися і з якою метою залишають за виробниками-засновниками кооперативу, прописуючи тільки ті рамки, за які не повинен виходити кооператив, і чим він не може займатися.

Що стосується функціонування ринку продукції з незбираного молока в Харкові виділені стійкі великі товаровиробники молока. Саме вони без посередників реалізують продукцію міському населенню. Процес формування і функціонування ринку продукції з незбираного молока в місті Харкові після завершення регулювання процесу створення господарюючих суб'єктів ринкового типу відображає економічну сутність ринку. При повному усуненні держави від регулювання процесу ціноутворення та контролю за цінами, ринок молока знаходиться в стадії становлення.

При розгляді поведінки товаровиробника під впливом попиту на його товарну продукцію в реальній практиці продовольчого ринку будь-якої окремої взятої країни, в тому числі України, завжди діють, як мінімум дві групи факторів.

В першу групу факторів включені:

- ступінь досконалості технології товаровиробника в порівнянні зі світовими і страновими лідерами; пере-

віряється якістю продукції і ціною в порівнянні з середньою усталеною в конкретному регіоні України в конкретний період;

- сезон року і температурний режим істотно впливають на мінливий попит, що відчуває ринок цільної молочної продукції, свіжого м'яса, свіжої риби, овочів, фруктів і інших видів сезонної продукції (морозива, охолоджувальних та спиртних напоїв).

До другої групи чинників, що впливають на поведінку товаровиробника віднесено:

- частку продукції на конкретному продовольчому ринку місцевих товаровиробників, яка в період екстремальних несприятливих дорожніх умов, спричинених погодними умовами, може істотно впливати на динаміку пропозиції;

- частку імпорту з розвинених країн світу завжди може мати приховану демпінгову політику, що передбачає участь місцевих органів виконавчої влади у створенні сприятливих умов для вітчизняних товаровиробників, продукція яких не містить консервантів.

У своїй сукупності вони істотно впливають на формування пропозиції молока на товарному ринку. Слід при цьому зазначити, що стабільність складу покупців конкретних продовольчих товарів в м. Харкові залежить від сезонного виїзду на канікули студентів, школярів, пенсіонерів. Крім того, виїзд дітей на оздоровлення за межі міста також впливає на сезонний попит на молоко. Ці категорії населення складають понад 450 тисяч, з яких близько 200 тисяч – студенти. При цьому традиційний погляд на продовольчу продукцію більшістю населення конкретного регіону з урахуванням історичних кулінарних уподобань, змінюється на користь прямих контактів (без супермаркетів) з власниками корів.

Без урахування хоча б цих основних факторів, що впливають на динаміку виробництва і споживання основних видів молочних продуктів, важко дати науково обґрунтовані рекомендації концептуального характеру.

На рівні господарюючих суб'єктів заснованим фактором, що визначає ціну реалізації молока, виступає вартість кормової одиниці з урахуванням протеїнової забезпеченості.

Іншим фактором, що істотно впливає на ціну реалізації через собівартість, виступає амортизація техніки, яка використовується в тваринництві.

Дослідження ринкових механізмів при повній відсутності державного контролю за ціноутворенням передбачає:

- фрагментованість ринку (агентів-покупців) за кількістю продукції, що закуповується з урахуванням того, що контингент є постійною тому місце проживання не змінюється;

- з'ясування методів опитування (що орієнтує їх на придбання не переробленої цільного молока, а не на придбання молочних продуктів, готових до вживання (твердого сиру, сиркової маси, кефіру і ін.) Молочнокислих продуктів, сметани, вершків, сироватки та ін.)

- встановлення тих молочних продуктів в супермаркетах, які покупці продовжують купувати при збереженні орієнтації на «молоко з коліс».

Слід зазначити, що відсутність будь-яких регуляторів з боку муніципальної, регіональної і республіканської влади, тобто співвідношення попиту і пропозиції на підставі вибору покупців формують за минулими сезонами року динаміку роздрібною ціни.

По-друге, склад споживачів при деяких територіальних відмінностях в межах мегаполісу впливає на розмір однієї покупки (від 0,5 л до 10 л).

Тобто, аналізований тип ринку, крім чисто ринкового процесу купівлі – продажу, реально виконує ряд соціально важливих функцій.

Ринок продукції з незбираного молока в умовах повного відключення всіх форм державного регулювання в нинішніх умовах в м.Харкові має ознаки стійкого функціонування протягом календарного року конкурентного середовища, де попит і пропозиція співвідносяться в чистому вигляді.

Сезонне коливання молочної продуктивності корів у великих тваринницьких господарствах (чисельність поголів'я понад 200 корів) досить гнучко реагує на сезонні періоди підйому і спаду добового виробництва товарного молока, частина якого відправляється в великі молокозаводи, а частина реалізується спецтранспортом (молочні цистерни 2т.) По точках вільної реалізації населенню згідно затвердженого графіка.

Функціонування ринку продукції з незбираного молока м.Харкова показує, що досягнутий рівень рентабельності при реалізації молока без посередників і без його переробки має перспективу розвитку, при цьому не вступаючи в конкуренцію з іншими групами молочної продукції в супермаркетах.

В умовах децентралізації управління, яке здійснюється в руслі євроінтеграції макроекономічних тенденцій підвищений інтерес представляє осмислення ситуації з диференціацією реалізаційних цін молока по регіонах. При загальному макроекономічному правому полі в розрізі областей за перше півріччя 2017 року рівень середніх цін реалізації молока значно відрізняється (табл. 2).

Виконані розрахунки показують, що в регіонах з найбільш високими цінами реалізації молока в 2017 р спостерігався неоднакове зростання в порівнянні, як з 2010 р, так і з 2016 р В Дніпропетровській області за аналізований період за перше півріччя 2017 р до рівня 2010 м ціни зросли з 3195,6 до 7269,3. За цей період аналізований показник по Закарпатській області зріс на 172%, по Черкаській – 147%. Аналізуючи дані можна зазначити, що по-перше, регіони з високими показниками в 2010–2017 рр. повністю не збігаються, так Дніпропетровська, Закарпатська та Черкаська області за даними за 2017 р мали найвищі показники середніх цін реалізації молока. Але якби угруповання проводилась за результатами 2010 р, то найвищі були б в м. Києві та Херсонській області. Аналогічна ситуація простежується по регіонах з низькими показниками.

Близьким за рівнем реалізації цін на молоко до першої групи знаходиться Київська область з показником 7075,1 грн / т і Полтавська – 7072,8 грн / т. На рівні середніх показників по Україні знаходяться ціни в Кіровоградській області – 6864,5 грн / т, в Запорізькій – 6853,5 грн / т і в Житомирській – 6964,2 грн / т. До областей з низьким рівнем цін по Україні також відносяться Волинська (6678,1 грн / т) та Івана-Франківська (6683,7 грн / т).

Характер причинно-наслідкових зв'язків з часом і просторі, тобто за аналізований період в масштабі країни має більш широкий спектр чинників і умов, які виходять за рамки регіонального характеру. Це дає підставу стверджувати, що державне регулювання продовольчого ринку на макроекономічному рівні не може бути ефективним без одночасного позитивного зміни всієї системи ціноутворюючих факторів з самими господарюючими суб'єктами.

По регіонах із середніми і низькими показниками реалізаційних цін молока, динаміка приблизно аналогічна. Це показує значний спектр чинників і умов, саме на регіональному рівні можливості впливу на один з ключових показників продовольчого ринку – ціни на молоко.

Ринок, як відображення попиту і пропозиції на продовольство, вказує на більш широкий спектр причинно-наслідкових відносин в рамках державної системи формування продовольчого ринку окремо взятої країни. Як відомо, за період ринкової трансформації в Україні припинили існування крупно-товарні сільськогосподарські підприємства. Наслідком цього процесу стало загальне скорочення поголів'я великої рогатої худоби в тому числі корів, овець, свиней і птиці. Тобто рівні регіону були і розширюються широкі мотивації, як господарюючих суб'єктів (великих товаровиробників, агрофірм), так і особистих підсобних господарств. Це дозволяє в кожній області з різним ступенем ефективності використовувати пасовища, сінокоси, землі сільськогосподарського призначення, які з різних причин не засіваються. В одних і тих же макроекономічних умовах частка господарств з низькою чисельністю поголів'я корів неоднакова. Як відомо, рентабельність виробництв молока стійко підвищується після досягнення поголів'я корів не нижче 150–200 голів.

Формування конкурентного середовища на продовольчому ринку в кожному з регіонів України в даний час передбачає вирішення ряду базових організаційно-економічних питань:

- зняття гальмуючих чинників по використанню для потреб тваринництва пасовищ, сінокосів, для зміцнення кормової бази молочного і м'ясного скотарства;

Таблиця 2

Середні ціни реалізації 1 т. молока в Україні по областях за 2010, 2016 і січень-вересень 2017 г.

| Області / Роки | 2010 | 2016 | 2017 | 2017/2010* | | 2017/2016* | |
|------------------------|--------|--------|--------|------------|-----|------------|----|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| З високим показником | | | | | | | |
| Дніпропетровська | 3195,6 | 5470,0 | 7269,3 | 4073,7 | 128 | 1799,3 | 33 |
| Закарпатська | 2751,0 | 5450,4 | 7472,6 | 4721,6 | 172 | 2022 | 37 |
| Черкаська | 2900,9 | 5591,6 | 7156,7 | 4255,8 | 147 | 1565,1 | 27 |
| Із середнім показником | | | | | | | |
| Чернігівська | 2823,4 | 5436,3 | 6981,5 | 4158,1 | 147 | 1545,2 | 28 |
| Харківська | 2979,8 | 5406,5 | 6943,8 | 3964 | 133 | 1537,3 | 28 |
| Сумська | 2894,3 | 5256,5 | 6928,4 | 4034,1 | 139 | 1671,9 | 32 |
| З низьким показником | | | | | | | |
| Луганська | 2723,9 | 4682,1 | 6184,2 | 3460,3 | 127 | 1502,1 | 32 |
| Львівська | 2722,4 | 5615,6 | 6587,8 | 3865,4 | 142 | 972,2 | 17 |
| Одеська | 2487,0 | 4852,0 | 6264,1 | 3777,1 | 152 | 1412,1 | 29 |

Джерело: складено автором за джерелом [3]

- багаторівневе економічне стимулювання, збільшення поголів'я корів, як в сільгоспідприємствах всіх типів, так і в особистих господарствах населення.

У якісно нових економічних умовах значне скорочення поголів'я всіх видів тварин не могло не призвести до багаторазового зростання цін на всі види м'ясомолочної продукції перш за все. Цей процес істотно посилювався появою посередників по всьому продовольчому ланцюгу: виробництво сировини – переробка – транспортування і зберігання – реалізація товару споживачеві. Цей новий ринкова ланцюг до завищення кожним учасником, об'єктивно деформує класичний конкурентний ринок. До реформ частка витрат на продовольство у населення України і в суміжних країнах становила 22-25%. Через 5-7 років реформ вона піднялася до 62-70%. При цьому в розвинених країнах Європейського союзу цей показник знаходився на рівні 16-22%.

В існуючих реаліях кооперативного законодавства України прибуток – це взагалі заборонена річ, і це, є однією з найменш логічних і незрозумілих речей. Крім того, в країнах, де кооперативи є найбільш розвиненими, вони націлені на створення додаткової вартості і прибутку, яка розподіляється між членами кооперативу.

Як показує практика, кооперативи, які створювалися донорами в Україні, існували лише доти, доки було фінансування від донорів. Після цього вони або взагалі закривалися, або продовжували існувати тільки на папері.

В Україні зараз майже немає експортно орієнтованих виробників молочних продуктів високої якості – це абсолютно вільна ніша. А у українських професійних виробників молока є якісна сировина і бажання заробити більше.

Звичайно, якщо хтось хоче створити некомерційний кооператив як певний соціальний проект, нове законодав-

ство це також дозволяє, тому що все визначається статутом. Але, на відміну від існуючого кооперативного законодавства, сільськогосподарські кооперативи не будуть змушені залишатись соціальними проектами.

В Україні створена дійсно унікальна система кооперації, яка не дозволяє кооперативу фермерів простих речей, таких, наприклад, як придбання продукції у власних членів для об'єднання партій продукції або її переробки. Тому неможлива конкуренція з холдингами на ринку зерна. Велика проблема для кооперативів в Україні – це рівень бізнес-культури та розуміння принципів корпоративного управління кооперативами [8].

Кооперативи відіграють важливу роль у допомозі фермерам у збільшенні частки доданої вартості у ланцюжку постачання продовольства у всіх державах-членах. Основні функції кооперативів – це те, що вони покращують можливості переговорів своїх членів та надають переваги членам від економії масштабу. Крім того, кооперативи зменшують ринкові ризики, транзакційні витрати, забезпечують доступ до ресурсів та посилюють конкурентні позиції через інновації продукту

Таким чином, кооперативи розширюють свою діяльність на нижчих етапах харчового ланцюга зміцнення їх клієнтської та споживчої орієнтації.

Оскільки більшість ланцюгів характеризуються дисбалансом у торгівлі між фермерами та їхньою продукцією і партнерами, що працюють нижче, кооперативи відіграють ключову роль у зміцненні торгових можливостей.

Дослідниками ЄС виявлено, що велика частка ринку для кооперативів в конкретному секторі та країні може збільшити рівень цін та зменшити волатильність цін, як це зараз відбувається у молочному секторі [7].

Таблиця 3

Розвиток ринку виробництва молока в Україні за 1990–2016 рр.

| Показник | Рік | | | | | | | Темпи зростання, % | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--------------------|--------------|
| | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 | 2016 до 1990 | 2016 до 2010 |
| Поголів'я корів, тис. гол | 8378,00 | 4958,00 | 3635,00 | 2631,00 | 2263,00 | 2172,00 | 2134,00 | у 3,9 рази | 81,10 |
| У т.ч., у сільськогосподарських підприємствах | 6192,00 | 1887,00 | 904,00 | 626,00 | 570,00 | 504,00 | 486,00 | у 12,7 рази | 77,60 |
| Господарства населення | 2186,00 | 3107,00 | 2769,00 | 2042,00 | 1734,00 | 1668,00 | 1648,00 | 75,40 | 80,70 |
| Середній річний уділ молока, кг | 2863,00 | 2359,00 | 3487,00 | 4082,00 | 4508,00 | 4917,00 | 5219,00 | 182,30 | 127,80 |
| Виробництво молока, тис. т. | 24508,00 | 12658,00 | 13714,00 | 11249,00 | 11133,00 | 10615,00 | 10387,00 | 44,40 | 92,30 |
| У т.ч., у сільськогосподарських підприємствах | 18634,00 | 3669,00 | 2582,00 | 2217,00 | 2648,00 | 2669,00 | 2711,00 | 122,20 | 14,50 |
| Господарства населення | 5854,00 | 8989,00 | 11132,00 | 9032,00 | 8485,00 | 7946,00 | 7676,00 | 131,10 | 84,90 |
| Ревлізовано СГП молока і молочних продуктів, тис. т. | 18023,00 | 2684,00 | 2121,00 | 2004,00 | 2506,00 | 2330,00 | 2596,00 | 14,40 | 129,50 |
| Надійшло молока переробним підприємствам, усього, тис. т. | 17958,00 | 3335,00 | 5689,00 | 4793,00 | 4647,00 | 4551,00 | 4182,00 | у 4,3 рази | 87,20 |
| У т.ч., від сільськогосподарських підприємств | 17943,00 | 1790,00 | 1797,00 | 1890,00 | 2428,00 | 2198,00 | 2494,00 | 13,90 | 131,90 |
| Населення | 15,00 | 1515,00 | 3814,00 | 2544,00 | 1737,00 | 2353,00 | 1688,00 | x | 66,30 |
| Споживання молока на 1 особу в рік, кг | 373,00 | 199,00 | 226,00 | 220,00 | 223,00 | 210,00 | 210,00 | 99,48 | 93,41 |
| Рівень рентабельності виробництва молока, % | 32,20 | -0,60 | 12,20 | 17,90 | 11,00 | 12,20 | 9,50 | - 22,7 п | - 8,4 п |
| Рівень споживання молока і молокопродуктів на одну особу, % | 98,2 | 52,40 | 59,50 | 57,90 | 58,70 | 55,30 | 55,30 | 42,90 | 0,30 |

Надій молока, експорт та імпорт, тис. т

| Країна, рік | Надій | | | Імпорт | | | Експорт | | |
|--------------------|-----------|--------|--------|-----------|-------|-------|-----------|-------|-------|
| | 2012-2014 | 2015 | 2016 | 2012-2014 | 2015 | 2016 | 2012-2014 | 2015 | 2016 |
| Азія | 294264 | 311400 | 321089 | 37891 | 39763 | 40875 | 6602 | 6370 | 6343 |
| Африка | 45834 | 46191 | 46162 | 9080 | 10377 | 10356 | 10090 | 1232 | 1195 |
| Центральна Америка | 16795 | 17168 | 17301 | 4812 | 5544 | 5584 | 663 | 730 | 751 |
| Південна Америка | 68901 | 70145 | 70356 | 3659 | 3703 | 3600 | 4559 | 4325 | 4345 |
| Північна Америка | 100365 | 103163 | 105031 | 2170 | 2672 | 2757 | 10307 | 9871 | 9833 |
| Європа | 214855 | 222325 | 224170 | 6845 | 5287 | 5423 | 23445 | 26671 | 27638 |
| Світ | 771262 | 802754 | 815965 | 65315 | 68407 | 69664 | 68476 | 72153 | 73211 |
| Україна | 11230 | 10600 | 12039 | 42,4 | 64,7 | 101 | 158 | 131 | 93 |

В даний час формування споживчої поведінки на продовольчому ринку відбувається за трьома рівнями факторів. На першому рівні виявляються психологічні чинники (сприйняття товарів і особисте ставлення до них, ставлення до рівня доходів), на другому рівні – соціальні чинники (соціальні уявлення про розподіл доходів, рівень доходів і їх стабільність), на третьому рівні в концентрованому вигляді проявляється сукупність всіх цих різномірних чинників, які прийнято визначати поняттями: спосіб життя, поведінка споживачів, співвідношення попиту і пропозиції.

При такому розумінні поведінки споживача на продовольчому ринку в даний час в Україні прийнято виділяти соціально-психологічні, психологічні, фізичні та економічні чинники.

Ринок, як відображення попиту і пропозиції на продовольство вказує на більш широкий спектр причинно-наслідкових відносин в рамках державної системи формування продовольчого ринку окремо взятої країни. На нашу думку, саме в такому контексті науково-технологічного прогресу, який продемонстрований у всіх розвинених країнах Європи і світу, стало можливим самозабезпечення основними видами продуктів при збереженні сільських територій в контексті національної ідентичності, де збереглися трудові і народні традиції, обряди, свята з їх архаїчним змістом, яке не могло залишитися в містах.

Саме з цієї причини державні структури всіх рівнів підтримують етнокультурні самобутні освіти в сільських територіях, хоча технологічні особливості XXI століття неухильно змінюють зміст і форми аграрної праці. Останні, як відомо, визначає як собівартість продовольчої сировини через впровадження нових засобів автоматизації та роботизації, так і вимоги до професійного рівня аграрних товаровиробників. Останній істотно залежить від некерованих погодних-кліматичних змін і тому вимагає державних гарантій свого безприбуткового рівня ведення виробництва.

Іншим фактором глобального характеру, що впливає на особливості ринкових форм розвитку продовольчого ринку, є муніципальні органи великих міст і, перш за все, мегаполісів. Розвиток ринку виробництва молока в Україні за 1990–2016 рр. зазначено у таблиці 3.

У 2016 році відбувається зростання світової продукції молочної продукції на 1,6 відсотка до 816 мільйонів тонн в 2016 році [10].

Надій збільшився в Європі, Азії та Америці, але існує застій в Африці. У Індії, урбанізація і підвищення доходів підсилюють попит, хоча і невеликі розміри і обмежена продуктивність стада є одним з актуальних викликів для галузі. Підвищення продуктивності також спостерігається в Пакистані, Туреччині та Китаї. У Китаї, де очікується відновлення виробництва після останнього маржинального зростання, більше уваги приділяється розвитку вели-

ких ферм та вдосконалення генетики, тоді як низькі ціни фермерських господарств привели деяких виробників меншого масштабу до виходу з промисловості.

У Японії та Республіці Корея низька прибутковість ймовірно, призведе до подальшого виходу з провідних країн виробництва молока. У Африці посушливі умови в багатьох країнах на північному сході і в південній частині континенту і, як наслідок, спричиняють скорочення виробництва молока. Проте, деяких районів Північної Африки, включаючи Єгипет і Туніс, не торкнулась засуха, тому відбудеться поліпшення стану тварин, і очікується збільшення виробництва молока.

У Південній Америці злиття стад через великі ферми та супроводжуючий процес генетичного відбору стали основою для розширення галузі. Крім того, прибутковість в ряді країн покращується, головним чином, через більш сприятливі коефіцієнти цін на корм / молоко. В результаті цього виробництва молока зросло у Бразилії, Еквадорі і Перу. Проте посуха в Колумбії, Венесуелі і Чилі, і затоплення в Аргентині призвело до зменшення виробництва молока в 2016 році. У Уругваї, де приблизно половина виготовленого молока експортується саме у формі молока та молочних продуктів, переважають низькі міжнародні ціни, що можуть негативно впливати на виробництво.

У Північній Америці виробництво в Сполучених Штатах складає зросло на 2% до 96,3 млн. тонн, завдяки доступними цінами на корма та сильним внутрішнім попитом. В Європі що виробництво молока зросло до 1,3 відсотка до 165,7 млн. Тонн. Проте низькі ціни на внутрішньому та міжнародному рівнях – послабив ефект скасування системи квотування молока в 2015 році. Проте в рамках ЄС є помітні відмінності між країнами, такі як збільшення кількості поголів'я корів на 10 відсотків в Ірландії та на 5 відсотків у Польщі та Естонії. На 2016 рік збільшення надою зосереджено в Ірландії, Нідерландах, Данії та Сполучених Штатах [10] (таблиця 4).

Очікується збільшення світового попиту, що може посилити торгівлю у молочних продуктах на 1,5% до 73,2 млн. тонн молока в 2018 році. Основні чинники очікуваного зростання торгівлі до 2018 року – це продовження розширення закупівель в Азії, у тому числі у В'єтнамі, Бангладеші, Шрі-Ланці та Республіці Корея, з обмеженим відновленням попиту на імпорт, який очікується в Китаї, а в інших регіонах – більші поставки до США та Алжиру.

Висновки. Важливими напрямками реформування агропромислового комплексу як сировинно-ресурсної бази продовольчого ринку, є формування багатокладної економіки в аграрній сфері, харчовій та переробній промисловості, кооперація, інтеграція, демонополізація, удосконалення системи управління, створення ринкової інфраструктури тощо. Цього можливо досягти шляхом

стимулювання самозабезпечення країни і регіонів продуктами харчування, з метою забезпечення продовольчої безпеки; створення умов досягнення прибутковості підприємств харчової та переробної промисловості; забезпечення розширеного відтворення, зорієнтованого на підвищення життєвого рівня населення; створення умов перманентного використання досягнень науково-технічного прогресу та зростання конкурентоздатності виробництва; формування єдиного економічного простору держави та виходу її ринкових суб'єктів на ринки країн ближнього і дальнього зарубіжжя

Кооперативний рух перетворюється в потужний соціально-економічний механізм, який впливає на розвиток економіки різних країн. В даний час кооперативна форма в Україні не розвивається на достатньому рівні. Для України важливий досвід європейських країн в розвитку кооперації, так як подолати продовольчу кризу можливо за допомогою кооперативів.

І саме на основі аналізу діяльності зарубіжних кооперативів слід вибрати найбільш підходящі для наших умов важелі, інструменти, окремі стратегічні напрямки у процесі розвитку кооперативного руху. З огляду на невелику концентрацію земель у підприємствах саме кооперативний рух може стати новим витком розвитку, адже сучасні економічні тенденції ведуть пошук інноваційних, ефективних альтернативних бізнесів, включаючи формування кооперативів, які в порівнянні з окремими підприємствами більш конкурентоспроможні.

Акцентуючи увагу на все більш обмеження в унікальних бізнес-стратегіях, слід застосовувати інноваційні способи об'єднання ресурсів, зберігаючи незалежність. Кооперативи можуть більш ефективно отримувати доступ до ринків, поставок або послуг. Оскільки уряди в усьому світі скорочують послуги та скасовують ринки збуту, кооперативи розглядаються як корисна альтернатива наданню товарів та послуг.

Список використаних джерел:

1. Березін О. В. Проблеми формування продовольчого ринку України: [Монографія]. – К.: Вища школа, 2002. – 211 с.
2. Березін О.В. Альтернативні підходи до організації продовольчого ринку // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2000. – № 4. – С. 74-76.
3. Державний комітет статистики України: офіційний веб-сайт Електрон. аналог: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Дзюбенко Н.О. Соціально-економічне прогнозування розвитку продовольчого ринку в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук, спец. 08.00.03 / Н.О. Дзюбенко ; наук. кер. О.С. Сенишин; М-во освіти і науки України, Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. – Луцьк: [б. и.], 2014. – 20 с.
5. Топ-10 агрохолдингів України. Основные акценты в инфографике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/publishing/infografika/top10-agrokholdingov-ukrainy-aktsenty-2017-v-infografike/>.
6. Топ-5 найбільш аграрних областей України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/news/ukraina/top5-naibolee-agrarnykh-oblastei-ukrainy/>.
7. Bijman Jos (2012) Support for Farmers' Cooperatives Final Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/external-studies/2012/support-farmers-coop/fulltext_en.pdf.
8. Chloupková J. (2017) European Cooperative Movement – Background and common denominators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uwcc.wisc.edu/info/intl/chloupkova.pdf>.
9. LFM book-Агрохолдинги України 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/lfm_book.
10. Milk and milk products FAO food outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/comm_markets_monitoring/Dairy/Documents/FO_Dairy_June_2016.pdf.
11. Wilkinson J. Agro-industry trends [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gaif0>.
12. 8-blog.mediavince.com/content/agro-industry_trends_ppt.pdf.

Анотація. Поскольку важным фактором достижения высокого уровня социально-экономического развития государства является обеспечение адекватного механизма функционирования продовольственного рынка в работе рассмотрены особенности формирования продовольственного рынка Украины с учетом растущей роли факторов глобализации, состояние продовольственного рынка и определены пути его развития опираясь на опыт развитых стран.

Ключевые слова: продовольственный рынок, рынок производства молока, агропромышленный комплекс, кооперативы.

Summary. An important factor in achieving a high level of socio-economic development of the state is providing an adequate mechanism for functioning of the food market, the peculiarities of the formation of the food market of Ukraine are considered taking into account the growing role of globalization factors, the state of the food market and the ways of its development based on the experience of developed countries are noted.

Key words: food market, milk production market, agro-industrial complex, cooperatives.

Кабанова О. О.
старший викладач кафедри маркетингу та підприємництва
Класичного приватного університету

Kabanova O. O.
Senior Lecturer at the Department of Marketing and Entrepreneurship
Classic Private University

ОЦІНКА НАЦІОНАЛЬНИХ БРЕНДІВ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

ASSESSMENT OF NATIONAL BRANDS WITHIN FORMING THE IMAGE ECONOMY

Анотація. У статті здійснено оцінку рівня розвитку сучасних національних брендів та виявлення тенденцій й імперативів їх розвитку. Визначено природу національного бренду й брендингу як інструменту формування іміджевої економіки в умовах гострої конкуренції. Проведено аналіз найдорожчих національних брендів країн світу. Виявлено специфічні причини зростання рейтингів національних брендів. Проведено оцінку найбільш прогресивних за темпами зростання брендів. Проаналізовано рейтинг українського бренду. Сформульовано тенденції й імперативи розвитку сучасних національних брендів у світі.

Ключові слова: брендинг, національний бренд, вартість бренду, Індекс міцності бренду, туризм, іноземні інвестиції, імідж, імідж країни

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність національної економіки та імідж країни у період стрімкого розвитку постіндустріального інформаційного світу залежить не лише від соціально-економічних, навіть інституціональних чи екологічних показників зростання економіки, а також від свідомого сприйняття національної економіки всередині країни та особливо за її межами. Тому актуальним для розвинених, а вкрай визначальними для країн з ринком, що швидко розвивається, є використання сучасних маркетингових технологій, зокрема брендингу для поліпшення свого іміджу з метою залучення інвесторів, туристів, потенційних іноземних споживачів товарів, що експортуються, розвитку почуття національної ідентичності місцевого населення.

Так на стику політології і маркетингу з'явився новий науковий напрям – національний брендинг. Брендинг визначається як діяльність, спрямована на цілеспрямоване формування бренду, тобто унікального образу на кшталт торгової марки в масовій свідомості, що дозволяє не тільки чітко диференціювати її від конкурентних пропозицій, а й породжувати прихильність споживачів до неї [2]. З економічної позиції, формування власного бренду країною зумовлює її інвестиційну й туристичну привабливість, а також привабливість регіонів, окремих місцевостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням природою формування, розвитку бренду, бренду країни, його типологізацією та визначальними рисами присвятили свої праці провідні іноземні та українські вчені, науковці та спеціалісти й експерти у галузях політології, культурології, маркетингу, менеджменту та інших галузей науки, зокрема С. Анхольт, О. Зозулев, О. Зубик, Е. Галумова, М. Кавартзис, С. Каширьску, Ф. Котлера, З. Люльчак, М. Майланен, О. Мороз, Ю. Нестерова, А. Панкрухіна, Д. Райесто, Д. Хайде, Л. Шульгіна та ін. Окрім виявлення природи формування та ролі брендингу як інструменту формування та підтримки іміджу країни варто розглядати національний бренд як оціночну категорію національної економіки, яка має вартісні характеристики у результаті ринкових відносин, де й створюється ця вартість.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінювання рівня розвитку сучасних національних брендів та виявлення тенденцій й імперативів їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гостра конкуренція, її інтенсивність, між країнами визначає глибину зв'язків між національними економіками та посилює глобалізацію світової економіки. Пошуки нових ринків збуту, боротьба за доступ до ресурсів стимулюють конкурентну боротьбу.

У таких умовах актуалізуються питання не тільки формування конкурентних переваг і позитивного іміджу країн світу, але й внеску кожної держави в активи глобальної економічної системи та визначення, а отже, національного брендингу [3, с. 80]. Національний бренд розуміють як цілісне символічне уявлення про державу, що склалося у свідомості цільової аудиторії на основі особистого досвіду або в результаті ряду цілеспрямованих інформаційних впливів в контексті реалізації інформаційної стратегії щодо формування в масовій свідомості уявлення про країну [1, с. 101].

Науковець О. Шевченко визначає бренд країни як «сукупність характеристик (назва, термін, знак, символ, малюнок, слоган тощо), які об'єднують уявлення самої країни про себе, містять її ексклюзивні та позитивні характеристики та виділяють її серед інших держав світу. Також бренд країни пояснюють як внесок певної нації, яка зацікавлена у підтримці свого позитивного іміджу, в активи глобальної економіко-політичної системи» [4, с. 62]. Окрім формування іміджу країни, підвищення рівня її конкурентоспроможності у глобальній економіці, за допомогою національного брендингу досягаються стратегічні цілі економічного розвитку держави у конкретних галузях, що дозволяє країні ефективно і швидко створювати добробут, нівелювати загрози і ризики.

Світовий досвід створення розвитку національного брендингу показує, що найбільш розповсюдженим інструментарієм є [3, с. 84]:

1) брендинг території: створення власної концепції, логотипу, слогану. Сьогодні перед брендом країн стоять такі завдання: виділити її зі списку інших, сформувати і

закріпити певні емоційні асоціації, виробити потрібні стереотипи сприйняття цієї країни у людей;

2) управління репутацією та іміджем країни;

3) ефективне використання конкурентних переваг;

4) створення заохочувальних програм на міському і державному рівнях для іммігрантів, інвесторів, студентів, робітників та туристів;

5) залучення всесвітньо відомих людей до маркетингових програм з просування певної території;

6) визначення унікального сегмента та активні цілеспрямовані маркетингові дії в його рамках.

Щороку оцінювання національних брендів у світі здійснює британська консалтингова компанія «Brand Finance». Рейтинг враховує вартість брендів, враховує інвестиційну

привабливість країни, імідж, легкість ведення бізнесу, а також туристичну привабливість та доступність послуг. Так, за оцінками компанії за останні три роки лідерами серед країн, чії бренди найпопулярніші та найдорожчі, є США, Китай та Німеччина. Серед десяти перших країн світу тримається 6-ї позиції Франція, якої рейтинг національного бренду стабільно отримує AA+.

Підкреслимо, що у 2018 році зафіксовано значне зростання вартості 6 брендів країн з 10-тки найдорожчих: Японія, Франція, Канада, Італія, Індія й Південна Корея, – порівняно з 2016 роком й подібним зростанням у 2017 році. Упродовж 2016, 2017 та 2018 років до 20-ти країн з найдорожчими брендами долучилися Польща з вартістю у 516 млрд дол. США й рейтингом

Таблиця 1

Топ-10 найдорожчих національних брендів у 2018 року, трлн дол. США

| Країна за рейтингом у 2018 році | Роки | | | Зміна вартості, % | | Рейтинг бренду ¹ |
|---------------------------------|--------|--------|--------|-------------------|----------------|-----------------------------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | у 2018 до 2017 | у 2018 до 2016 | |
| Сполучені Штати Америки | 20,574 | 21,055 | 25,899 | +23 | +26 | AAA |
| Китай | 7,087 | 10,209 | 12,779 | +25 | +80 | AA |
| Німеччина | 3,882 | 4,021 | 5,147 | +28 | +33 | AAA |
| Великобританія | 2,942 | 3,129 | 3,750 | +20 | +27 | AAA |
| Японія | 3,002 | 3,439 | 3,598 | +5 | +20 | AAA- |
| Франція | 2,339 | 2,969 | 3,224 | +9 | +38 | AA+ |
| Канада | 1,810 | 2,056 | 2,224 | +8 | +23 | AAA- |
| Італія | 1,52 | 2,034 | 2,214 | +9 | +46 | AA- |
| Індія | 2,066 | 2,046 | 2,159 | +5 | +5 | AA |
| Південна Корея | 1,289 | 1,845 | 2,001 | +8 | +55 | AA |

Джерело: складено автором за даними [5; 6; 7]

Таблиця 2

Топ-20 країн з найдорожчими національними брендами у 2016-2018 років

| Рейтинг країни | 2016 | 2017 | 2018 |
|----------------|------------------|------------------|------------------------------|
| 1 | США | США | США |
| 2 | Китай | Китай | Китай |
| 3 | Німеччина ↑ | Німеччина | Німеччина |
| 4 | Японія ↑ | Японія | Великобританія ↑ |
| 5 | Великобританія ↓ | Великобританія | Японія ↓ |
| 6 | Франція | Франція | Франція |
| 7 | Індія | Канада ↑ | Канада |
| 8 | Канада | Індія ↓ | Італія ↑ |
| 9 | Італія | Італія | Індія ↓ |
| 10 | Австралія | Південна Корея ↑ | Південна Корея |
| 11 | Нідерланди ↑ | Австралія ↓ | Австралія |
| 12 | Швейцарія ↑ | Іспанія ↑ | Іспанія |
| 13 | Іспанія ↑ | Мексика ↑ | Нідерланди ↑ |
| 14 | Мексика ↓ | Швейцарія ↓ | Мексика ↓ |
| 15 | Бразилія ↓ | Нідерланди ↓ | Швейцарія ↓ |
| 16 | Швеція ↑ | Індонезія ↑ | Індонезія |
| 17 | Росія ↑ | Росія ↑ | Бразилія ↑ |
| 18 | Індонезія ↑ | Бразилія ↓ | Росія ↓ |
| 19 | Бельгія ↑ | Швеція ↓ | Швеція |
| 20 | Польща | Тайвань ↑ | Об'єднані Арабські Емірати ↑ |

Джерело: складено автором за даними [5; 6; 7]

¹ Класифікація рейтингу бренду за Індексом міцності бренду (BSI) від 0 до 100. Клас «провальний» (D, DD, DDD) отримують бренди з Індексом від 0 до 15. Клас «слабкий» (C, CC, CCC) отримують бренди з Індексом від 20 до 30. Клас «середній» (B, BB, BBB) отримують бренди з Індексом від 35 до 45. Клас «сильний» (A-, A, A+) отримують бренди з Індексом від 50 до 60. Клас «дуже сильний» (AA-, AA, AA+) отримують бренди з Індексом від 65 до 75. Клас «міцний» (AAA-, AAA, AAA+) отримують бренди з Індексом від 80 до 100.

AA-, Тайвань з вартістю у 625 млрд дол. США й рейтингом AA+ й Об'єднані Арабські Емірати – 707 млрд дол. США (AAA) відповідно.

Відзначимо, що за останні три роки лідерами у світі як на політичному, так й економічному просторі залишаються США та Китай (табл. 2), чия боротьба за першість демонструється та підтримується їхніми брендами. Саме це формує їхній глобальний імідж. Зростання їх національних економік, зокрема залежить й від вартості національних брендів. Зокрема, у 2018 році США демонструє стабільний ріст вартості за останні три роки у 25,899 трлн дол. США, водночас, національний бренд Китаю у поточному році стрімко подорожчав на 80% порівняно з 2016 роком і склав 12,779 трлн дол. США. Таке швидке зростання показував Сінгапур у 2017 році у розмірі 83%.

Економіка США зростає швидкими темпами. Очікується, що в найближчі місяці 2018 року зростання буде продовжуватися. Зростання ВВП (18,037 трлн дол. США у 2017 році), продажі споживчих товарів, замовлень на будівництво, виробництва автомобілів тощо це підтверджує, що економіка США справді процвітає. Крім того, завдяки зниженню податкових ставок, що створило більш привабливе ділове середовище, Індекс міцності бренду (BSI) США зріс з 83,8 у 2017 році до 85,6 з 100 у 2018 році. В результаті, рейтинг брендів країни був підвищений від AAA- до AAA, а завдяки підвищенню вартості бренду підвищився рейтинг сили бренду, змістивши Швецію на восьму позицію серед найсильніших у світі національних брендів.

Китай зберігає своє друге місце серед найдорожчих брендів, незважаючи на довготривалу торговельну війну з США, демонструючи стійкість китайської економіки. Такий підйом вартості бренду завдяки іміджу таких процвітаючих міст, як Пекін та Шанхай, їхньої інфраструктури світового класу та висококваліфікованої робочої сили, що робить їх одними з найпривабливіших місць у світі для ведення бізнесу.

Хоча міцність бренду Китаю залишається відносно низькою на рівні 73,5 показника BSI, однак його зростання швидше за інші – на два пункти у 2018 році. На поліпшення показників впливає посилення Китаєм своєї ролі на світовій арені, захищаючи вільну торгівлю та реалізуючи боротьбу зі зміною клімату, водночас, США використовують політику протекціонізму та визначають пріоритети власних інтересів у рамках спільної енергетичної політики.

Зараз китайські компанії посідають перші 50 позицій з 500 найбільш вартих брендів за оцінками «Global 500». Водночас, у 2008 році серед таких брендів китайських

було лише 8. Китайські бренди лідирують у 4 секторах економіки: банківський сектор (компанія «ICBC»), алкогольні напої («Moutai»), страхування («PingAn»), нерухомість («Dalian Wanda»). У країні також відзначається щорічний Китайський день брендів 10 травня та загальнонаціональна Рада Китаю з розвитку бренда, присвячена дослідженням щодо створення брендів та оцінки брендів. За останні роки Китай переорієнтується на змішане виробництво у створенні світових торгових марок, таких як Huawei та Alibaba, успіх яких водночас зміцнює силу національного бренду й іміджу.

Китайські бренди та трансформований національний імідж Китаю як глобальної держави, що розвивається, зміцнює один одного і додають країні привабливість для інвесторів та туристів.

Стрімка динаміка між брендами американського та китайського ринків пояснюється широкою стагнацією брендів Західної Європи та просування азіатської економіки на глобальні ринки. Традиційні європейські бренди таких країн як Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Швейцарія, Швеція, Австрія, показують протягом 2016-2017 років повільне зростання вартості. Водночас, азіатські бренди зростають швидше.

Так, бренди В'єтнаму, Філіппін, Тайланду та Південної Кореї збільшили свої вартості від 37% до 43% у 2017 році порівняно з попереднім роком. Здорожчання брендів пояснюється активізацією іноземного інвестування, зовнішньою торгівлею та загальним зростанням економіки та ринку країн. Наприклад, В'єтнам залучив приблизно 12,5 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 13,4% більше за аналогічний період у 2016 році. Економіка Філіппін демонструє темпи зростання на рівні Китаю – у 6,7%, за рахунок торгівлі та аутсорсингу у бізнесі як основної рушійної сили. Також, очікується, що в Таїланді державні інвестиції зростуть до 9,2% до кінця 2018 року, а державні витрати залишаться основним джерелом економіки. Щодо економіки Південної Кореї, то її експорт зростає, особливо внаслідок зростання обсягів постачання мікросхем пам'яті та поставок сталевих продукції.

Південні країни ЄС також демонструють рекордно зростаючі темпи зростання вартості своїх брендів у 2017 році порівняно з попереднім роком. Зокрема, так звані країни «PIGS», а також Кіпр, які сформувалися під час кризи євросони, Португалія, Італія, Греція, Іспанія, показали зростання на 22%, 34%, 41%, 46% і 57% відповідно. Такі темпи пояснюються реалізацією необхідних стабілізаційних реформ і повернення довіри аналітиків та інвесторів.

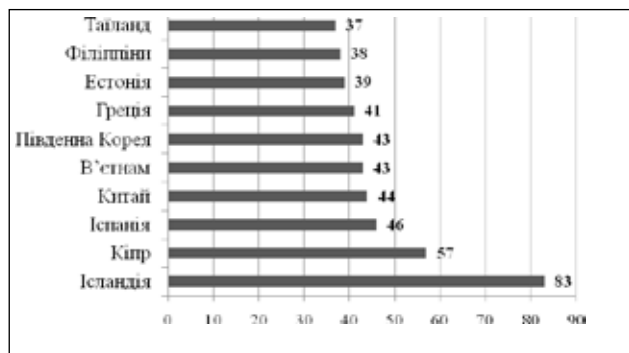


Рис. 1. Топ-10 найшвидших за розвитком національних брендів у 2017 році, у %

Джерело: складено за даними [6]

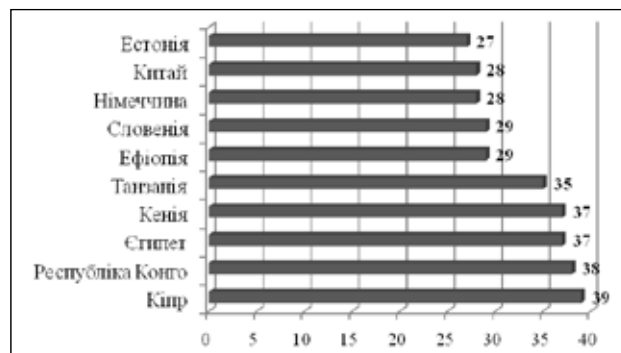


Рис. 2. Топ-10 найшвидших за розвитком національних брендів у 2018 році, у %

Джерело: складено за даними [7]

Важливим етапом у життєвому циклі національного бренду є прискорення за короткий час, що дає можливість стрімко завоювати масове сприйняття на ринку. Упродовж 2017-2018 років за оцінками спостерігалася швидке зростання вартості національних брендів країн як ЄС, так і значне пришвидшення темпів у країнах Африканського регіону.

Так, у 2017 році найшвидші темпи зростання вартості власного бренду у 83% порівняно з минулим роком показала Ісландія. Такі темпи пояснюються процвітанням туристичної галузі в країні та збільшення частки ВВП на розвиток традиційно домінуючого сектора економіки – риболовства. Завдяки телевізійному шоу «Game of Thrones», у якому більшість зимових сцен знімалися саме в Ісландії, у 2016 році спостерігалася рекордна кількість – 1,8 млн іноземних туристів, що на 40% більше за 2015 рік. За перші два місяці 2017 року зростання іноземних туристів становило вже 59% за аналогічний період у 2016 році, а до кінця року кількість зросла до 2,4 млн. Туристи витратили в 2016 році 212 млн дол. США, використовуючи кредитні тадебетові картки, а, оскільки, очікується збільшення кількості відвідувачів упродовж наступних років, то економіка отримуватиме значні грошові вливання.

За останніми оцінками «Brand Finance» у 2018 найвищий темп зростання рейтингу національного бренду у 38% порівняно з попереднім роком показав Кіпр, що перемістило його з останньої позиції на 97 у рейтингу країн світу. Серед перших 50 провідних національних брендів найпрогресивнішим став німецький бренд. Вартість бренду Німеччини у 2018 році зросла на 28% і сягнула 5,1 трлн дол. США. Це закріпило позицію країни як найціннішого європейського національного бренду серед перших трьох національних брендів країн світу після США і Китаю. Після значного зростання, Німеччина вдвічі перевищила вартість власного бренду у четвірці найдорожчих брендів – з 582 млрд дол. США у 2017 році до 1,4 трлн дол. США у 2018 році. Завдяки посиленому статусу країни як провідної сили в Європейському Союзі, зростаючої глобальної ролі Німеччини в економічному і в політичному діалозі рейтинг національного бренду підвищився з AAA- до AAA.

Також у 2018 році спостерігається стрімке зростання вартості національних брендів країн Африки: Демократична Республіка Конго, Єгипет, Кенія, Танзанія, Ефіопія й Гана, – де темпи зростання коливаються у межах від 28% до 38%.

Окрім вимірювання загальної вартості національного бренду, «Brand Finance» також оцінює відносну силу національних брендів, яка визначається за трьома ключовими складовими: товари та послуги, інвестиції та суспільство. Згідно з цими критеріями, у 2018 році національний бренд Сінгапуру знову затвердив титул найсильнішого у світі,

отримавши елітну оцінку рейтингу AAA+, а Індекс міцності бренду (BSI) для нього становив 92,4 з 100. У попередньому році значення показника становило 92,9 за рахунок зростання складової «Люди та навички». Високий показник Індексу бренду Сінгапуру визначився у поточному завдяки надзвичайно привабливому середовищу для інвестицій та середовищу високоосвіченої нації з високою якістю життя. Сінгапур також є визнаним центром технічного обслуговування в Азії, де більшість компаній сектора мають свою штаб-квартиру, а компанія «Facebook» вже оголосила про плани відкрити свій новий центр обробки даних у 2022 році. Окрім хорошої інфраструктури, потужність Азіатсько-Тихоокеанського регіону ідеально підходить для з'єднання з Китаєм, Гонконгом та Австралією.

Бренди України за оцінками експертів «Brand Finance» принесли їй у 2018 році 60-те місце у рейтингу серед найближчих сусідів та партнерів (табл. 3). Підкреслимо, що з вартістю бренду у 84 млрд дол. США у 2018 році піднялася з 62-го місця у 2016 році, а у 2017 році за швидкістю зростання (у 23%) український бренд обійшов всіх країн-сусідів, окрім Румунії (зростання на 27%). Найвищий рейтинг має Росія, яка посідає 18 позицію серед країн з найдорожчими брендами світу. Зазначимо, що бренди таких країн-сусідів, з якими межує Україна, як Молдова і Білорусь не потрапили навіть у 100 популярних брендів світу.

Серед популярних українських брендів можна виділити декілька: наприклад:

- «Nemiroff», «Roshen», «Наша Ряба» – у харчовому секторі;
- «Метінвест» є найбільшим в Україні виробників залізорудної сировини і сталі;
- «Київстар»; «МТС Україна» – у секторі телекомунікацій й мобільного та Інтернет-зв'язку;
- ПАТ «Запоріжтрансформатор», який є одним із найбільших спеціалізованих підприємств у світовому трансформаторобудуванні й займає провідне місце в Україні з виробництва, постачання та сервісного обслуговування силових і розподільних трансформаторів, трансформаторів спеціального призначення всього діапазону потужностей і напруг, перемикаючих пристроїв для регулювання трансформаторів;
- «METRO Cash & Carry», що є торговим підрозділом німецької «METRO Group» – однієї з найбільших міжнародних торгових компаній світу. ТОВ «Фоззі-Фуд» – структурна одиниця «Fozzy Group», яка є одним з найбільших операторів ритейлу в Україні; торгова мережа «АТБ»;
- ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» – найбільше металургійне підприємство України;
- «Мотор Січ» – одне з провідних світових підприємств, що займається розробкою, виробництвом, ремонтом і обслуговуванням авіаційних газотурбінних двигунів

Таблиця 3

Рейтинг національних брендів України та її сусідів у 2016-2018 роках

| Рейтинг країни у 2018 році | Країна | Вартість бренду у 2018 році, млрд дол. США | Зміна вартості у 2018 до 2017 року, % | Рейтинг країни у 2017 році | Рейтинг країни у 2016 році |
|----------------------------|----------------|--|---------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 18 | Росія | 830 | 0 | 17 | 18 |
| 23 | Польща | 654 | +14 | 23 | 21 |
| 34 | Туреччина | 382 | -33 | 24 | 26 |
| 45 | Румунія | 222 | +27 | 49 | 47 |
| 54 | Угорщина | 149 | +15 | 54 | 54 |
| 55 | Словаччина | 123 | +18 | 55 | 57 |
| 60 | Україна | 84 | +23 | 61 | 62 |

Джерело: складено автором за даними [5; 6; 7]

для літаків і вертольотів, а також промислових газотурбінних установок.

За результатами оцінювання національних брендів за останні роки варто сформулювати сучасні тенденції та імперативи розвитку національних брендів країн світу та на підставі цього підвищення привабливості їх економік, а також формування їх іміджу, іміджевої економіки:

1. Залучення нових інвестицій.

1. Для розвитку національного бренду країна використовує концепції маркетингу з метою підвищення її репутації серед інвесторів, зокрема інституційних. Корпоративний маркетинг створює величезну вартість через бренди, що базується на чіткому розумінні певних моделей споживання та як бренди співвідносяться з ними.

2. Визначальним у позиціонуванні національного бренду є чітке розуміння того, чим керується інвестор у прийнятті рішень та його стратегії. Наприклад, у випадку з позиціонуванням національного бренду Мексики були проведені дослідження й виявлено, що головним для інвесторів у цьому регіоні для розміщення їх інвестицій була політична й економічна стабільність. Після виявлення цього фактору стало зрозуміло, що інвестор цікавиться географічними перевагами та розміром ринку. Третім за вагомістю фактором для прийняття остаточного рішення щодо інвестування став розвиток ринку праці, особливо наявність та швидкість розвитку висококваліфікованих та здібних працівників. Та наступним, однак не останнім, став фактор легкості ведення бізнесу у країні.

3. Використовуючи факторний маркетинг, пов'язаний з визначення легкості та швидкості ведення бізнесу, корпоративні інвестори Мексики вклали свої гроші у себе. Головним меседжем при створенні брендів Мексики було уявлення про те, скільки часу необхідно витратити для відкриття бізнесу в країні. Для порівняння, у Китаї – 33 дні, у Бразилії – 119 днів, а у Мексиці інвестор згає лише 9 днів.

2. Залежність міцності бренду від злиття та поглинання.

Обґрунтування міцності та стійкості бренду від його вартості є очевидною. Технічно методологія оцінки бренду використовує різні показники ризику, зокрема ті ж самі показники, які використовуються потенційними інвесторами при оцінці цільової країни.

На прикладі країн Європи виявлено зв'язок між міцністю національного бренду та потоком злиття та поглинання. Наприклад, після референдуму «Брексіт», фунт стерлінгів знецінився. Тому британські бренди стали «привабливими» для іноземних компаній. Для стабільно сильного національного бренду Британії, продаж корпоративних брендів країни за меншими цінами стала кращою, аніж втратити інвестиції взагалі. Для приватних брендів – це виклик спричинений турбулентністю ділового середовища для вимірювання та оцінки при управлінні брендом.

Також потоки злиття та поглинання розмежували національні бренди західних країн ЄС та східних за міцністю. Наприклад, Румунія, Словаччина й Болгарія отримують нижчі рейтинги бренду за Індексом міцності бренду, на підвищення якого необхідні десятиліття.

3. Країна як туристичний бренд.

Донедавна, бренд та брендинг розглядали як цільний комплекс FMCG (fast moving consumer goods), тобто швидкого руху споживчих товарів. Однак, сьогодні бренд формується у системі «від людей до країн». І це означає, що цінність може бути покладена на всіх і на все.

Туризм є основним потенційним джерелом доходу для всіх країн, регіонів та міст. Але конкуренція є інтенсив-

ною, і тому важливо забезпечити вирівнювання всіх точок дотику бренду, щоб забезпечити найкращий результат. Так, одним з несподіваних наслідків проведення британського референдуму, з падінням фунта порівняно з євро, стало зростання кількості туристів, які відвідують Лондон.

Прикладом розвитку туристичної країни стали країни Африки, яка налічує більше 54 країн. Завдяки різноманіттю культур, мов та національних валют, віддаленості континенту туристи отримують можливість відійти від реальності. Головним критерієм для туристів для відвідування країн Африки також є цінова політика, де кожен може задовільнити свої туристичні потреби відповідно до своїх коштів.

4. Національний знак якості товару

Кожна країна має на меті обрати певну форму конкурентної переваги для своєї продукції за рахунок іміджу й бренду країни. Деякі користуються просуванням туризму, деякі залученням прямих іноземних інвестицій, а інші проведенням глобальних подій, наприклад Олімпіади. Однак, це формує «вхідний» імідж країни, а економіка стає імпортозалежною. Врешті-решт, більшість країн мають більше шансів пом'якшити економічний спад внаслідок орієнтації їх на експорт, у тому числі й бренду.

Така орієнтація має враховувати, що на міжнародному ринку споживачі мають набагато ширший вибір товарів з різних країн. Вони прагнуть отримати впевненість та гарантію якості товару, а не лише якісний товар. Тому споживач потребує гарантію від урядів про якість експортованої продукції. Отже, для країн, які прагнуть створити міцний національний бренд, рішення полягає у розробці «Національного знаку якості», який підтверджує якість та автентичність експортного товару.

Завдяки зусиллям в'єтнамського уряду щодо розвитку програми національної марки «В'єтнамська цінність», сьогодні економіка В'єтнаму отримує 17 млрд дол. США та 22 млрд дол. США від експорту продукції обробленої харчової промисловості та легкої промисловості відповідно. Ці економічні впливання завдяки концентрованим зусиллям уряду є абсолютно необхідними для загального зростання економіки В'єтнаму.

Висновки. Визначено, що в умовах загострення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках країн продуктивним інструментом виграшу на конкурентній боротьбі є створення унікального національного бренду, який акумулює в собі загальне уявлення та сприйняття національної економіки серед споживачів, конкурентів та інвесторів. За рахунок національного бренду й брендингу досягаються стратегічні цілі економічного розвитку держави у конкретних галузях, що дозволяє країні ефективно і швидко створювати добробут, нівелювати загрози і ризики, формується іміджева економіка в умовах гострої конкуренції.

На основі оцінювання рейтингу світових національних брендів, що враховує вартість брендів, інвестиційну привабливість країни, імідж, легкість ведення бізнесу, а також туристичну привабливість та доступність послуг, виявлено, що за у 2016-2018 роках найпопулярнішими та найдорожчими брендами є бренди США, Китаю та Німеччини, чії вартості сягають 25,899 трлн дол. США, 12,779 трлн дол. США та 5,147 трлн дол. США відповідно. Стабільну позицію у першій десятці найдорожчих брендів посідає Франція з рейтингом за Індексом міцності бренду AA+.

Основними причинами лідерських позицій брендів США та Китаю визначено швидкі темпи зростання обох економік, незважаючи на торговельні війни між ними. За рахунок посилення політичної ролі кожної з них, екс-

пансії на споживчому ринку товарів, будівництва та виробництва автомобілів, зниження податкових ставок США обіймає першу позицію третій рік поспіль, що гарантує її національному бренду за Індексом міцності клас ААА. Однак, швидкість зрощання американського бренду невисока порівняно з китайським. Такий значний підйом бренду Китаю пояснюється високим рівнем легкості ведення бізнесу. Особливо привабливе ділове середовище у містах Пекін та Шанхай. Також варто зазначити тенденцію до зрощання вартості національних брендів азійських країн В'єтнаму, Філіппін, Тайланду та Південної Кореї – від 37% до 43% у 2017 році порівняно з попереднім роком, у результаті активізації іноземного інвестування, зовнішньої торгівлі та загального зрощання економіки та ринку країн. У 2017 внаслідок реалізації необхідних стабілізаційних реформ і повернення довіри аналітиків та інвесторів році показали зрощання на 22%, 34%, 41%, 46% і 57% відповідно країни «PIGS» – Португалія, Італія, Греція, Іспанія а також Кіпр.

За оцінками найбільш швидких у зрощанні вартості брендів у 2017-були бренди країн ЄС і країни Африканського регіону. У 2017 році найшвидші темпи зрощання вартості власного бренду у 83% порівняно з минулим роком показала Ісландія. У 2018 швидкі темпи

у 38% показав національний бренд Кіпру, на 28% зросла вартість бренду Німеччини, що закріпило країну у трійці лідерів серед провідних брендів світу. У цьому ж році бренди країн Демократичної Республіки Конго, Сьєрра-Леоне, Кенії, Танзанії, Ефіопії й Гани пришвидшилися у межах від 28% до 38%.

Проаналізовано рейтинг українського бренду. Так, за оцінками експертів «Brand Finance» у 2018 році національний бренд країни посідає 60-те місце у рейтингу серед найближчих сусідів та партнерів з вартістю у 84 млрд дол. США, показавши зрощання на 23% й обійшовши за темпами зрощання всіх країн-сусідів, окрім Румунії (зрощання на 27%). Серед популярних та провідних брендів України залишаються «Nemiroff», «Roshen», «Наша Ряба», «Метінвест», «Київстар», «МТС Україна», ПАТ «Запоріжжтрансформатор», «METRO Cash & Carry», ТОВ «Фоззі-Фуд», «АТБ», ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», «Мотор Січ».

За результатами оцінювання національних брендів за 2016-2018 роки сформульовано тенденції й імперативи розвитку сучасних національних брендів у світі, а саме: залучення нових інвестицій, залежність міцності бренду від злиття та поглинань, країна як туристичний бренд, національний знак якості товару.

Список використаних джерел:

1. Колесницька Н. Національний брендинг і особливості його застосування країнами Центрально-Східної Європи // *Studia politologica Ucraino-Polona*. 2014. Вип. 4. С. 101-107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Spup_2014_4_14.
2. Петрик В. М., Присяжнюк М. М., Мельник Д. С. Забезпечення інформаційної безпеки держави. Київ : ДПУ «Книжкова палата України», 2015. 672 с.
3. Полішко Г. Г. Світовий досвід створення національних брендів // *БІЗНЕС-ІНФОРМ*. 2015. № 11. С. 80-85.
4. Шевченко О. В. PR-технології в міжнародних відносинах (європейський досвід та перспективи України) : монографія. Київ : Центр вільної преси, 2003. 187 с.
5. Brand Finance Nation Brands:the Annual Report on the World's Most Valuable Nation Brands (October 2016). URL: http://brandfinance.com/images/upload/nation_brands_2016_report.pdf.
6. Brand Finance Nation Brands:the Annual Report on the World's Most Valuable Nation Brands (October 2017). URL: http://brandfinance.com/images/upload/bf_nation_brands_2017.pdf.
7. Brand Finance Nation Brands:the Annual Report on the World's Most Valuable Nation Brands (October 2018). URL: http://brandfinance.com/images/upload/bf_nation_brands_2018.pdf.

Аннотація. В статтю здійснено оцінку рівня розвитку сучасних національних брендів та виявлення тенденцій та імперативів їх розвитку. В статтю розглядається сутність національного бренду та брендингу як інструмента формування іміджевої економіки в умовах жорсткої конкуренції. Установлено, що в умовах посилюючої конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках продуктивним інструментом для перемоги в конкурентній боротьбі є створення унікального національного бренду, який акумулює загальне сприйняття та сприйняття національної економіки серед споживачів, конкурентів та інвесторів. Проведено аналіз найбільш дорогих національних брендів країн світу. На основі рейтингу глобальних рейтингів брендів, з урахуванням вартості бренду, інвестиційної привабливості країни, іміджу, легкості ведення бізнесу, а також туристичної привабливості та доступності послуг, було встановлено, що в 2016-2018 роках найбільш популярні та найбільш дорогі бренди представлені в США, Китаї та Німеччині. Основні причини лідерських позицій брендів в США та Китаї визначаються швидким зрощанням обох економік, незважаючи на торговельні війни між ними. За рахунок посилення політичної ролі кожного з них, розширення ринку споживчих товарів, будівництва та виробництва автомобілів, зниження податкових ставок США займає третю позицію третій рік поспіль, що гарантує його національному бренду оцінку ААА за Індексом міцності. Проведено оцінку найбільш прогресивних темпів зрощання брендів. По оцінкам, найбільш швидко зрощаючими брендами в 2017 році стали бренди країн ЄС та країн Африканського регіону. Проаналізовано рейтинг українського бренду. Так, за експертними оцінками "Brand Finance" в 2018 році національний бренд країни посідає 60-е місце у рейтингу серед своїх найближчих сусідів та партнерів з вартістю 84 млрд доларів. США, демонструючи зрощання на 23%. По результатам оцінки національних брендів за 2016-2018 роки сформульовано тенденції та імперативи розвитку сучасних національних брендів у світі.

Ключевые слова: брендинг, національний бренд, вартість бренду, Індекс міцності бренду, туризм, іноземні інвестиції, імідж, імідж країни.

Summary. The article deals with the nature of the national brand and branding as an instrument for the formation of the image economy in conditions of intense competition. It is established that in conditions of increasing competition on the domestic and foreign markets of the countries, a productive tool for winning the competition is the creation of a unique national brand that accumulates the general perception and perception of the national economy among consumers, competitors and investors. The analysis of the most expensive national brands of the countries of the world is carried out. Based on the rating of global brand ratings, taking into account brand value, country's investment attractiveness, image, ease of doing business as well as tourist attractiveness and availability of services, it has been found that in the 2016-2018 most popular and most expensive brands are the

US, China, and Germany. The main reasons for the leadership positions of brands in the United States and China are determined by the rapid growth of both economies, despite the trade wars between them. At the expense of strengthening the political role of each of them, expansions in the consumer goods market, construction and automobile production, the reduction of US tax rates occupies the first position for the third consecutive year, which guarantees its national brand by the AAA grade strength index. An estimation of the most progressive growth rates of brands is conducted. According to estimates, the fastest growing brand values in 2017 were the brands of EU countries and countries in the African region. The rating of the Ukrainian brand is analyzed. Thus, according to expert estimates of "Brand Finance" in 2018, the national brand of the country ranked 60th in the ranking among its nearest neighbors and partners with a value of 84 billion dollars. USA, showing an increase of 23%. According to the results of the evaluation of national brands for 2016-2018, the trends and imperatives of the development of modern national brands in the world are formulated.

Key words: branding, national brand, brand value, brand strength index, tourism, foreign investment, image, country image.

Баранова В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Baranova V. V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Travel
Business and Regional Studies
V.N. Karazin Kharkiv National University*

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

Анотація. В статті розглянуто економічну безпеку в контексті різних процесів оцінки. Детально вивчено існуючі підходи до оцінки економічної безпеки, опубліковані у наукових джерелах. Наведено змістовну характеристику позицій різних авторів стосовно проведення оцінки економічної безпеки. Розглянуті підходи до оцінки були згруповані у порівняльний, структурний та цільовий підходи. Виявлено переваги та недоліки кожного з підходів. Зазначено, що перевагою порівняльного підходу є те, що оцінка економічної безпеки базується на комплексній оцінці її як складного явища. В той же час наведено притаманні цьому підходу недоліки, такі як невизначеність розподілу пріоритетності (вагомості) складових економічної безпеки. Перевагою структурного підходу визначено спроможність здійснювати оцінку економічної безпеки через аналіз її функціональних складових. Основними недоліками структурного підходу відзначено невизначеність розподілу пріоритетності (вагомості) складових економічної безпеки. Зазначено, що за своїм змістом оцінка економічної безпеки є цілеспрямованим процесом встановлення співвідношення характеристик предмета оцінки певним, заздалегідь встановленим критеріям., отже найбільш доцільним у застосуванні є цільовий підхід, який дозволяє використовувати значення як кількісних показників так якісних індикаторів в якості цільових. Обґрунтовано, що при оцінці економічної безпеки доцільно застосовувати цільовий підхід, при цьому в якості цілі є досягнення значень основних соціально-економічних показників на рівні не гіршому або кращому, ніж прогнозовані значення, зважаючи на той факт, що предметом дослідження є інтеграційна взаємодія на фінансовому ринку, яка є своєрідним умовним пристроєм багатофункціонального призначення, за допомогою якого суб'єкти безпеки гарантують безпечний стан та розвиток національного господарства.

Ключові слова: економічна безпека, національне господарство, фактори впливу, міжнародні рейтинги, безробіття, розподіл доходів, платіжний баланс, курсу валюти, прями іноземні інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Економічна безпека є відносно новим поняттям особливо в вітчизняній науці. Достатньо серйозні дослідження почали з'являтися в 90-е роки, коли економіка країни стала на шлях ринкового розвитку, і це не випадково, тому що створення ефективної системи забезпечення економічної безпеки є гарантією стійкого економічного розвитку країни. В сучасних умовах національна економіка функціонує під впливом мінливого зовнішнього середовища та економічних криз, які все частіше повторюються. Тому питання забезпечення економічної безпеки виявляються на першому плані. З метою нейтралізації загроз, що виникають, та підвищення економічної безпеки з точки зору функціонування фінансового ринку необхідно розробляти та приймати управлінські рішення, обґрунтованість яких дуже сильно залежить від об'єктивної, достовірної оцінки рівня економічної безпеки.

Аналіз існуючих досліджень та публікацій. Проблемами, присвяченими оцінці економічної безпеки цікавились багато науковців, серед яких С. Довбня, Н. Гічова, А. Іванілов, С. Устенко, Н. Іванченко, Г. Чехович, І. Білик, Т. Васильців, В. Вареник, С. Кавун, Б. Корецький, А. Сухорокува, Ю. Харазішвілі, І. Яремко, Н. Атрамонова, А. Атрашкова, І. Губенко, В. Шлемко, І. Білько, О. Баженова, А. Кораблева, В. Карпов, М. Копитко, В. Чернова, В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Черняк, О. Кутукова, Б. Удовіч, Н. Мухітов, А. Арбатов, О. Подмазко, В. Мар-

тиненко, О. Саєнко, О. Денісов, Є. Терехов та ін. Окремі аспекти проблеми оцінки економічної безпеки знаходять свої відображення у працях таких зарубіжних учених, як У. Мітчелл, Дж. Торре та Д. Некар, Б. Удовіч.

На законодавчому рівні методичний підхід до оцінки економічної безпеки знайшов відображення в «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки країни».

У той же час у науковій періодиці зустрічаються публікації з викладенням оригінальних (авторських) підходів до оцінки економічної безпеки.

Метою даної роботи є дослідження та систематизування підходів до оцінки економічної безпеки національного господарства та розробка власного підходу з врахуванням інтеграційної взаємодії на фінансовому ринку.

Виклад основного матеріалу. В процесі забезпечення економічної безпеки постає питання про її оцінювання.

М. Литовченко розглядаючи економічну безпеку в контексті оцінки впливу процесів злиття та поглинання на економічну безпеку запропоновано диференційовано підходити до оцінки поточного та перспективного стану економічної безпеки та розроблено математичний апарат врахування критичності значень індикаторів при визначенні інтегрального індексу економічної безпеки, що забезпечує більш чітке реагування на його значення при досягненні індикаторами небезпечного рівня.

Т. Радчук запропоновано оцінювати економічну безпеку з точки зору її інституціонального забезпечення шляхом включення до оцінки інституційних індикаторів.

На думку П. Колісниченко актуальними для оцінювання рівня економічної безпеки є питання дослідження впливу окремих факторів на економічну безпеку.

З. Варналій, С. Онищенко, О. Маслій оцінюють економічну безпеку з використанням інформації з міжнародних рейтингів на основі індикаторів економічної безпеки, які відображають умови розвитку національної економіки України.

Г. Чехович пропонує проводити оцінку економічної безпеки з врахуванням міжнародних взаємозв'язків на основі використання оціночних показників таких як обсяг і зростання ВВП; обсяг прямих іноземних інвестицій; обсяги зовнішнього боргу кожної окремої країни; робоча сила в країнах [11].

В результаті проведеного дослідження існуючі підходи до оцінки економічної безпеки нами були згруповані у три підходи.

Порівняльний підхід передбачає орієнтацію на показники країн-аналогів. До основних порівняльних індикаторів оцінки стану та рівня економічної безпеки держави відносяться: індикатор співставності економічного розвитку; індикатор порівняльної платоспроможності населення; індикатор покриття соціальних видатків заробітної платою; рівень тінізації економіки; експортна залежність економіки; імпортна залежність економіки; концентрація товарного експорту; концентрація товарного імпорту; географічна концентрація товарного експорту; географічна концентрація товарного імпорту; тривалість експортних операцій; привабливість інвестування; захищеність інтересів інвесторів та інші.

Зарубіжна практика кількісної оцінки економічної безпеки відбиває, в основному порівняльний підхід, проводячи оцінку по окремих напрямках, пов'язаних з різними сферами порівняння, наприклад, з економічною злочинністю, тіньовою економікою, протекціоністськими заходами з боку інших держав, соціальними кризами, промисловим шпигунством, станом фінансових і товарних ринків тощо. Перевагою порівняльного підходу є те, що оцінка економічної безпеки базується на комплексній оцінці її як складного явища. Але при реалізації порівняльного підходу, виникають певні труднощі пов'язані з такими обставинами. По перше, оскільки середовище функціонування країн різноманітне, то існує досить багато різних сфер оцінки безпеки. По друге проведення оцінки усього діапазону порівняння призводить до інформаційного перевантаження.

Окрім цього, метод порівняльного аналізу не дає змогу встановити причини вибору тих, а не інших показників, також не зрозумілим залишається процес визначення величин вагових коефіцієнтів. Отже отриманий в результаті проведення оцінки результат відбиває не абсолютну міру економічної безпеки певної країни, а лише відносно інших.

Другим є структурний підхід до оцінки економічної безпеки. Якщо розглядати праці науковців з точки зору структурного підходу, то оцінка економічної безпеки передбачає аналіз її функціональних складових. Зокрема, Б. Корецький, З. Живко, В. Халіна, О. Ареф'єва та Т. Кузенко, В. Жмуденко, Г. Ейтутіс та багато інших науковців розглядають економічну безпеку через призму її структуризації.

В роботі І.Зайцевої зазначено, що більшість дослідників економічної безпеки доходять висновку, що оцінювати необхідно саме основні структурні елементи економічної безпеки. О. Баженовою розроблено підхід в розрізі осно-

вних складових економічної безпеки та визначено основні її загрози та встановлено показники-індикатори [5].

До структурного, віднесено також підхід авторів А. Ткаченко та О. Резнікова, які вивчали економічну безпеку на рівні підприємства [15].

Основними недоліками структурного підходу є: невідзначеність розподілу пріоритетності (вагомості) складових економічної безпеки.

Третім є цільовий підхід до оцінки економічної безпеки. Розробці цільового підходу до оцінки економічної безпеки присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків. До одного з перших проєктів у цій сфері можна віднести так званий барометр економічної кон'юнктури, розроблений у 1916 р. У. Пірсоном. Сучасна оцінка економічної безпеки у вигляді системи економічних індикаторів широко використовується Національним бюро економічних досліджень США [7].

Представником цільового підходу слід вважати Б. Удовіча, за думкою якого стан економічної безпеки національної економіки країн Європейського Союзу необхідно оцінювати шляхом встановлення у якості цільових динаміку «об'єктивних» та «суб'єктивних» критеріїв. «Об'єктивними» критеріями визначено показники зайнятості та безробіття; бідності, розподіл доходів і освіта; клопотання про надання притулку та імміграція; платіжний баланс; стабільність курсу валюти та прямі іноземні інвестиції. «Суб'єктивними» критеріями є: задоволення рівнем життя населення ЄС; підтримка населення розширення ЄС; особиста економічна безпека та введення евро новими країнами-членами ЄС [3].

У своїй праці [18] В. Шлемко та І. Білько пропонують оцінювати фактичний стан економічного розвитку держави що дає чітке уявлення про перебіг трансформаційних процесів та залежність між розвитком економіки та її безпекою. Тому методичне забезпечення оцінки економічної безпеки національної економіки має відбивати всі «залежності» в цих межах.

Прихильниками цільового підходу оцінки економічної безпеки також є В. Забродський, В. Воропай та Н. Пилипенко. В своїй праці Н. Пилипенко зазначає, що при формуванні системи оцінки економічної безпеки слід виходити із узгодженості цілей і методів досягнення цих цілей, а саме це оцінка ступеня забезпечення умов для стійкого розвитку (цільовий) [14]. Перевагою цього підходу є простота інтерпретації отриманих результатів оцінки. Цільовий підхід забезпечує вигравш в часі, дозволяючи при встановленні цільового рівня здійснювати заходи не реактивного характеру, а превентивного характеру.

Здійснювати адаптивний моніторинг економічної безпеки на основі чисельних характеристики певного об'єкту стосовно його приналежності до певного класу об'єктів безпеки пропонують такі науковці як С. Устенко та Н. Іванченко. Запропонований авторами підхід до оцінки базується на використанні системи показників, які є достатніми для вирішення цільового завдання класифікації об'єктів безпеки [7].

За цільовими рівнями оцінюють безпеку С. Довбня та Н. Гічова. Розрахунок за рівнями безпеки передбачає зведення значень показників, порівняних з їхніми фактичними значеннями, в єдиний показник з врахуванням значимості окремих показників.

Т. Васильців у якості цільового критерію обґрунтовує провідну роль інвестицій у забезпеченні економічної безпеки, та пропонує проводити оцінку співвідношення величини бруто-інвестицій і ресурсів, необхідних для інвестиційної підтримки умов, що забезпечують економічну безпеку [7].

І. Губенко, В. Шлемко, І. Бінько, О. Баженова виділяють цільові індикатори оцінки економічної безпеки, які фактично виступають як оціночні показники. При цьому не конкретизуються критерії, яким відповідають запропоновані індикатори.

І. Губенко в своїх дослідженнях стверджує, що перелік показників повинен забезпечувати, з одного боку, здійснення максимально достовірного аналізу, а з іншого – можливість швидкого одержання інформації та їхніх розрахунків. [7].

В. Шлемко та І. Бінько серед загальної кількості індикаторів пропонують виокремити 12 основних, які відбивають фактичний стан економічного розвитку держави та дають чітке уявлення про перебіг трансформаційних процесів [18].

О. Баженовою, здійснено детальний аналіз в розрізі основних складових економічної безпеки та визначено основні її загрози та показники-індикатори з використанням оптимізаційної моделі системи економічної безпеки України [6]. При цьому, автор пропонує враховувати не тільки фактичні значення показників-індикаторів, а й їхні граничні рівні, завдяки чому стає можливим виявлення оптимальних значень індикаторів економічної безпеки.

Н. Мухітов, В. Мартиненко, В. Гесць, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Черняк в процесі оцінювання економічної безпеки пропонують застосовувати певні критерії, однак індикатори та показники не конкретизують.

Н. Мухітов пропонує проводити критеріальну оцінку економічної безпеки, що повинна включати в себе оцінку ресурсного потенціалу, можливостей його розвитку, рівня ефективності використання ресурсів, капіталу, праці, її відповідності рівню найбільш розвинених країн та рівню, за якого загрози внутрішнього та зовнішнього характеру зводяться до мінімуму; конкурентоздатності економіки; цілісності території та економічного простору; суверенітету, незалежності та можливості протистояння загрозам; соціальної стабільності та умов попередження і розв'язання соціальних конфліктів [9].

В. Мартиненко пропонує використовувати при оцінці економічної безпеки кількісні та якісні критерії. При цьому, кількісні критерії характеризують «межі» економічної системи, вихід за які призводить до небезпечного стану національної економіки, що загрожує національному суверенітету держави, забезпеченню її національних інтересів. За якісними критеріями оцінюється стан національної економіки з точки зору найважливіших процесів, які відображають рівень економічної безпеки [1].

В своїх працях такі автори як В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Черняк передбачають застосування таких критеріїв оцінки економічної безпеки: рівень і якість життя, темпи інфляції, норма безробіття, економічне зростання, дефіцит бюджету, розмір державного боргу; стан золотовалютних резервів, діяльність тіньової економіки; стан екології тощо.



Рис. 1. Методичний підхід до оцінки економічної безпеки національного господарства

А. Сухорокува, Ю. Харазішвілі, С. Терехов дотримуються двоступеневого підходу до оцінки економічної безпеки, за яким виділяються індикатори оцінки та показники, що їм відповідають [2]. Подібний підхід запропоновано також у «Методичних рекомендаціях до розрахунку рівня економічної безпеки держави».

В «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки держави» МЕРТ передбачено розрахунок індикаторів за окремими сферами економічної безпеки, які зводяться у 9 субіндексів з наступним їх агрегуванням у інтегральний індекс [10]. Подібним є підхід, запропонований А. Сухорокувою, Ю. Харазішвілі, який відрізняється переліком індикаторів та видом середньої, яка використовується для їх зведення в єдиний індекс. При цьому, індикатори оцінки економічної безпеки розраховуються на основі показників, відібраних за принципом репрезентативності, достовірності та інформаційної доступності [2].

Б. Удовіч, О. Саєнко передбачають в процесі оцінки економічної безпеки встановлення певних критеріїв та показників, що їм відповідають.

Б. Удовіч стверджує, що для оцінки економічної безпеки необхідно дослідити «об'єктивні» та «суб'єктивні» критерії. «Об'єктивними» критеріями визначено показники зайнятості та безробіття; бідності, розподіл доходів і освіта; клопотання про надання притулку та імміграція; платіжний баланс; стабільність курсу валюти та прямі іноземні інвестиції. «Суб'єктивними» критеріями є: задоволення рівнем життя населення ЄС; підтримка населенням розширення ЄС; особиста економічна безпека та введення сво новими країнами-членами ЄС [8].

О. Саєнко запропоновано для оцінки економічної безпеки систему критеріїв і показників, та визначено її як здатність економічної системи країни зберігати значення ключових параметрів її функціонування (температура економічного зростання та темп інфляції) в певних заданих межах незалежно від впливу негативних внутрішніх і зовнішніх факторів [17].

О. Денісовим обґрунтовано, що використання об'єктивної системи критеріїв, параметрів, індикаторів та порогових рівнів, надає можливість належним чином окреслити величину реальних та потенційних загроз [11].

За своїм змістом оцінка економічної безпеки є цілеспрямованим процесом встановлення співвідношення характеристик предмета оцінки певним, заздалегідь вста-

новленим критеріям. Практичне забезпечення розробки методичного підходу до оцінки рівня економічної безпеки повинно базуватися на кількісних показниках і якісних індикаторах, зведених у систему з можливістю зміни їх вагомості без змін самої методики.

Отже найбільш доцільним в даному є саме цільовий підхід до оцінки економічної безпеки національного господарства.

Зважаючи на той факт, що інтеграційна взаємодія на фінансовому ринку є своєрідним умонтованим пристроєм багатофункціонального призначення, за допомогою якого суб'єкти безпеки гарантують безпечний стан та розвиток національного господарства, при оцінці економічної безпеки пропонується застосовувати цільовий підхід, при цьому в якості цілі є досягнення значень основних соціально-економічних показників на рівні не гіршому або кращому, ніж прогнозовані значення (рис. 1).

Отже розроблений підхід є цільовим підходом до оцінки економічної безпеки, який на відміну від існуючих ґрунтується на принципі оцінювання економічної безпеки з позиції її забезпечення з використанням показників економічного та соціального розвитку країни, розподілених на ідентифікатори покращення та ідентифікатори погіршення економічної безпеки, що дозволяє здійснювати оцінку економічної безпеки та інтерпретацію її рівня.

Висновки. Було досліджено офіційні прогнозні значення основних соціально-економічних показників, закріплених відповідними постановами Кабінету міністрів України.

Було встановлено, що перелік показників, за якими було визначено прогнозні значення, змінювався - деякі показники додавались, деякі навпаки було виключено з прогнозу. Стосовно таких показників можна говорити, що їх врахування було значущим в конкретному році періоду з огляду на особливості ситуації, що склалась на поточний момент. Однак їх наступне виключення з прогнозу свідчить про те, що дані показники не мали вагомого значення на всьому проміжку досліджуваного періоду.

Беззаперечним видається висновок, що зміна рівня економічної безпеки відбувається під впливом цілої низки різноманітних чинників. Водночас в контексті даного дослідження цікаво дослідити яким чином на рівень економічної безпеки впливає фінансовий ринок та інтеграційні процеси, що протікають на ньому.

Список використаних джерел:

1. Мартиненко В. Теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки. *Економічний простір*. 2015. № 93. С. 131-140.
2. Харазішвілі Ю., Дронь Є. Проблема інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави. *Банківська справа*, 2015, № 1-2. С. 3-21.
3. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Х.: Право, 2009. 312 с.
4. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. Х.: ВД «Інжек», 2006. 240 с.
5. Кириченко О.А. Організаційно-правове забезпечення функціонування системи економічної безпеки України. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2010. № 1. С. 54-59.
6. Баженова О. Застосування системного підходу до аналізу економічної безпеки держави. *Вісник Київського національного університету. Серія «Економіка»*. 2003. Вип. 66-67. С. 122-124.
7. Ляшенко О.М. Забезпечення соціально-економічної безпеки в умовах глобалізації. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль: Економічна думка. № 5. 2007. С. 357-359.
8. Udovic Bostjan. Economic security: Large and small states in enlarged European Union. Centre of International Relations ; University of Ljubljana. URL : <http://www.atac.org/en/groups/centre-andperiphery-abolition-neocolonialism-working-group/wp/wp-content/uploads/2017/01/63-2.pdf> (дата звернення 18.12.2017)
9. Дуб Б.С. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність, структура, значення. URL: <http://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/63-2.pdf> (дата звернення 18.12.2017)
10. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. URL: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.

11. Сидоров О. А. Роль економічної безпеки в умовах розбудови постіндустріальної економіки. *Економічний простір*. Дніпро : ПДАБА, 2017. № 126. С. 51-60.
12. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. *Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України*. К., 2008. 48 с.
13. Якубович З.В. Недоліки методику оцінювання рівня економічної безпеки підприємств та шляхи їх усунення. *Вісник національного університету "Львівська політехніка"*. 2011. № 704. С. 71–76.
14. Пилипенко Н.М. Розвиток методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5953>. (дата звернення 18.12.2017)
15. Андрушків Б. Адаптивна структурно-компонентна модель забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 2. С. 42-50.*
16. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. *Фінанси України*. 2008. № 4. С. 88–97
17. Саєнко О.С. Методологія оцінки економічної безпеки країни: системний підхід. *Науковий вісник ОДЕУ*. Всеукраїнська асоціація молодих вчених. Науки: економіка, політологія, історія. 2009. № 15(93). С. 19–28.
18. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія. К. : НІСД, 1997. 144 с.

Анотація. В статтю розглянуті економічну безпеку в контексті різних процесів оцінки. Детально вивчені існуючі підходи до оцінки економічної безпеки, опубліковані в наукових джерелах. Приведено детальну характеристику позицій різних авторів щодо проведення оцінки економічної безпеки. Розглянуті підходи до оцінки були сгруповані в порівняльний, структурний і цільовий підходи. Виявлені переваги і недоліки кожного з підходів. Зазначено, що перевагою порівняльного підходу є те, що оцінка економічної безпеки базується на комплексній оцінці її як складного явища. В той же час приведено, присущі цьому підходу недоліки, такі як неопределенність розподілу пріоритетності (важливості) складових економічної безпеки. Перевагою структурного підходу визначено можливість визначення пріоритетності (важливості) складових економічної безпеки через аналіз її функціональних складових. Основними недоліками структурного підходу є неопределенність розподілу пріоритетності (важливості) складових економічної безпеки. Зазначено, що за своїм змістом оцінка економічної безпеки є цілеспрямованим процесом встановлення співвідношення характеристик предмету оцінки до певних, заздалегідь встановлених критеріїв, відповідно, найбільш цілеспрямованим в застосуванні є цільовий підхід, який дозволяє використовувати значення кількісних показників як якісних індикаторів в якості цільових. Обґрунтовано, що при оцінці економічної безпеки цілеспрямовано застосовувати цільовий підхід, при цьому в якості цілі є досягнення значень основних соціально-економічних показників на рівні не гіршому або кращому, ніж прогнозовані значення, враховуючи той факт, що предметом дослідження є інтеграційне взаємодія на фінансовому ринку, яка є своєрідним вбудованим пристроєм багатифункціонального призначення, з допомогою якого суб'єкти безпеки гарантують безпечне стан і розвиток національного господарства.

Ключові слова: економічна безпека, національне господарство, фактори впливу, міжнародні рейтинги, безробіття, розподіл доходів, платіжний баланс, курс валют, пряме іноземне інвестування.

Summary. The article considers economic security in the context of different assessment processes. The existing approaches to the assessment of economic security, published in scientific sources, are studied in detail. A meaningful description of the positions of various authors regarding the assessment of economic security is given. The considered approaches to evaluation are grouped into comparative, structural and target approaches. The advantages and disadvantages of each approach are identified. It is noted that the advantage of the comparative approach is that the assessment of economic security is based on a comprehensive assessment of it as a complex phenomenon. At the same time, the inherent shortcomings of this approach are given, such as the uncertainty of the distribution of priority (importance) of the components of economic security. The advantage of the structural approach is the ability to assess economic security through the analysis of its functional components. The main shortcomings of the structural approach are the uncertainty of the distribution of priority (importance) of the components of economic security. "Objective" and "subjective" criteria are defined. It is noted that the content of economic security assessment is a purposeful process of establishing the ratio of the characteristics of the subject of assessment to certain, pre-established criteria. It is substantiated that in assessing economic security it is advisable to apply a targeted approach, while the goal is to achieve the values of key socio-economic indicators at a level not worse or better than the projected values, given the fact that the subject of study is integration in the financial market, which is a kind of built-in multifunctional device, through which security actors guarantee the safe state and development of the national economy. It is proved that the developed approach is a targeted approach to the assessment of economic security, which in contrast to the existing is based on the principle of assessing economic security from the standpoint of its provision using indicators of economic and social development of the country, divided into indicators of improvement and deterioration of economic security, assessment of economic security and interpretation of its level. It is established that the change in the level of economic security occurs under the influence of a number of different factors.

Key words: economic security, national economy, influencing factors, international ratings, unemployment, income distribution, balance of payments, exchange rate, foreign direct investment.

НОТАТКИ

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 17

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Калабухова С. Ю.

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:
88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510
Факультет міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95
Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua
Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,32.
Підписано до друку 31.01.2018 р. Замов. № 0318/17. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»
м. Херсон, вул. Паровозна 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.