

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

ISSN 2520-2294

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 3(11) / 2018



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 3(11)

Київ 2018

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **HEB elibrary.ru; Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: РИНЦ; Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; JOURNAL FACTOR; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Scientific Indexing Services; Electronic Journals Library; InfoBase Index; International Institute of Organized Research; Open J-Gate; Cosmos Impact Factor; The Journals Impact Factor (JIF); CrossRef.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене у Перелік наукових фахових видань України,
відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України
№ 693 від 10 травня 2017 року.

Рекомендовано до друку
Вченою радою Київського кооперативного інституту бізнесу і права.
Протокол № 15 від 29 березня 2018 року.

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2018

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2018

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seria: Ekonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Секретар: **Колодич Юлія Ігорівна**

Редакційна колегія:

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Баланюк Іван Федорович** — доктор економічних наук, професор (Івано-Франківськ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бардаш Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бондар Микола Іванович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Вдовенко Наталія Михайлівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України (Мукачеве, Україна)

Член редакційної колегії: **Гринько Алла Павлівна** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Гуцаленко Любов Василівна** — доктор економічних наук, професор (Вінниця, Україна)

Член редакційної колегії: **Дерій Василь Антонович** — доктор економічних наук, професор (Тернопіль, Україна)

Член редакційної колегії: **Дмитренко Ірина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зеліско Інна Михайлівна** — доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зось-Кіор Микола Валерійович** — доктор економічних наук, професор (Полтава, Україна)

Член редакційної колегії: **Клочан В'ячеслав Васильович** — доктор економічних наук, професор (Миколаїв, Україна)

Член редакційної колегії: **Копилук Оксана Іванівна** — доктор економічних наук, професор (Львів, Україна)

Член редакційної колегії: **Кравченко Ольга Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Курило Людмила Ізидорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Лоханова Наталя Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Одеса, Україна)

Член редакційної колегії: **Малік Микола Йосипович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Олійник Олександр Васильович** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Осмятченко Володимир Олександрович** — доктор економічних наук, професор (Ірпінь, Україна)

Член редакційної колегії: **Охріменко Ігор Віталійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Паска Ігор Миколайович** — доктор економічних наук, професор (Біла Церква, Україна)

Член редакційної колегії: **Разумова Катерина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Танклевська Наталія Станіславівна** — доктор економічних наук, професор (Херсон, Україна)

Член редакційної колегії: **Токар Володимир Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Чижевська Людмила Віталіївна** — доктор економічних наук, професор (Житомир, Україна)

Член редакційної колегії: **Шпак Валентин Аркадійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Белялов Талат Енверович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Дудко Павло Миколайович** — кандидат економічних наук (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацька Республіка)

Член редакційної колегії: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in České Budějovice (Чеська Республіка)

Член редакційної колегії: **József Káposzta** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польща)

Член редакційної колегії: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польща)

ЗМІСТ**CONTENTS****СОДЕРЖАНИЕ****ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ****Гриджук Дмитро Миколайович**

РОЗВИТОК СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 7

Лойшин Анатолій АнатолійовичСТРУКТУРОВАННИЙ ОПИС ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ
ВІЙСЬКОВОЇ ЧАСТИНИ ЗА ДОПОМОГОЮ SWOT-АНАЛІЗУ 13**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Suleymanov Gazanfar Salman, Karayev Rafik Humbat**INNOVATIVE CRITERIA OF COMPETITIVE ECONOMIC DEVELOPMENT OF
ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN MANUFACTURING INDUSTRY 19**Drobnyazko Svetlana**

MODELING EXPENDITURE TO PROVIDE ECONOMIC SECURITY OF INSURANCE COMPANIES... 23

Гірна Ольга Богданівна

ПРОЦЕСНА ОРІЄНТАЦІЯ В КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАВОК..... 27

Ліскович Назарій ЮрійовичОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УКРАЇНІ 32**Серобян Арпіне Мікаелівна**ДО ПИТАНЬ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ВЕРТИКАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЮ КОМПАНІЄЮ 39**Урсакий Юлія Анатоліївна**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА 49

Харинович-Яворська Діана Октавіанівна
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ
ЩОДО ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ 54

Хоменко Олександр Анатолійович
МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 61

ЕКОНОМІКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Богдан Наталія Миколаївна
СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 68

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Цимбаленко Наталія Володимирівна
СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ 77

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Лубенченко Ольга Едуардівна
ПРЕДМЕТНА ОБЛАСТЬ АУДИТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 84

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Гуцаленко Оксана Олександрівна
АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 91

Золковер Андрій Олександрович
ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ У ПРОЦЕСАХ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 103

Гриджук Дмитро Миколайович
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Гриджук Дмитрий Николаевич
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры банковского дела
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана*
Grydzhuk Dmytro
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Banking
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

РОЗВИТОК СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

РАЗВИТИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT SYSTEMS OF EFFECTIVENESS OF BANKING ACTIVITIES

Анотація. В статті представлено інформаційні системи, які дають можливість учасникам процесу управління ефективності банківської діяльності реалізувати методики і бізнес-процеси управління на практиці. Проаналізовано складові IT-інфраструктури банку, на дослідженні яких може базуватися рейтинг банків. Показано, що основним елементом управлінської концепції, закладеної в BPM-системі, є цикл управління, позиції якого включають: визначення цілей розвитку, моделювання факторів, планування дій, постійний моніторинг, аналіз досягнутих результатів, складання фінансової та управлінської звітності. Показано, що BPM-системи можуть служити стратегічному управлінню банком, управлінню довгостроковим фінансуванням, управлінню розробками нових банківських продуктів, управлінню готівкою. BPM-системи об'єднують відомі управлінські технології і програмні рішення, причому розвиток BPM-платформ в банківському секторі відбувається під впливом тенденцій, які визначаються специфікою розвитку країни в світовому співтоваристві. BPM-рішення залучає управлінські теорії і методи в практику управління банком і прагне пов'язати їх в єдиний комплекс, ґрунтуючись на глибокому аналізі завдань банку і рушійних сил бізнесу. Підкреслюється, що комплекс BPM-рішень відповідає за цикл управління банком, причому комплекс включає BPM-догати, що безпосередньо реалізують різні функції корпоративного управління: рішення для планування і бюджетування, моделювання бізнесу із застосуванням методів функціонально-вартісного управління, рішення для формування корпоративної звітності, включаючи консолідовану звітність і звітність відповідно до міжнародних стандартів. Структурно BPM-рішення розглянуто на прикладі системи «Нурегіон», яка являє собою об'єднання п'яти взаємопов'язаних підсистем. Проаналізована функціональна архітектура класичної BPM-системи банку. Представлені основні вимоги до BPM-системі вітчизняної кредитної організації, що забезпечує автоматизацію технологій розрахунку та аналізу ризиків і підготовки звітності відповідно до міжнародних угод і національною стратегією розвитку банківської системи.

Ключові слова: IT-інфраструктура, BPM-системи, BPM-платформи, BPM-рішення, засоби OLAP.

Аннотация. В статье представлены информационные системы, позволяющие участникам процесса управления эффективностью банковской деятельности реализовать методики и бизнес-процессы управления на практике. Проанализированы составляющие ИТ-инфраструктуры банка, на исследовании которых может базироваться рейтинг банков. Показано, что основным элементом управленческой концепции, заложенной в BPM-системе, является цикл управления,

позиции которого включают: определение целей развития, моделирование факторов, планирование действий, постоянный мониторинг, анализ достигнутых результатов, составления финансовой и управленческой отчетности. Показано, что BPM-системы могут служить стратегическому управлению банком, управлению долгосрочным финансированием, управлению разработками новых банковских продуктов, управлению наличными. BPM-системы объединяют известные управленческие технологии и программные решения, причем развитие BPM-платформ в банковском секторе происходит под влиянием тенденций, которые определяются спецификой развития страны в мировом сообществе. BPM-решения привлекает управленческие теории и методы в практику управления банком и стремится связать их в единый комплекс, основываясь на глубоком анализе задач банка и движущих сил бизнеса. Подчеркивается, что комплекс BPM-решений отвечает за цикл управления банком, причем комплекс включает BPM-приложения, непосредственно реализующих различные функции корпоративного управления: решение для планирования и бюджетирования, моделирования бизнеса с применением методов функционально-стоимостного управления, решения для формирования корпоративной отчетности, включая консолидированную отчетность и отчетность в соответствии с международными стандартами. Структурно BPM-решения рассмотрены на примере системы «Hyperion», которая представляет собой объединение пяти взаимосвязанных подсистем. Проанализирована функциональная архитектура классической BPM-системы банка. Представлены основные требования к BPM-системе отечественной кредитной организации, обеспечивающей автоматизацию технологий расчета и анализа рисков и подготовки отчетности в соответствии с международными соглашениями и национальной стратегией развития банковской системы.

Ключевые слова: IT-инфраструктура, BPM-системы, BPM-платформы, BPM-решения, средства OLAP.

Summary. The article presents information systems that allow participants in the process of managing the effectiveness of banking activities to implement the methods and business processes of management in practice. The components of the IT infrastructure of the bank have been analyzed, which can be based on the rating of banks. It is shown that the main element of the management concept embodied in the BPM-system is the management cycle, whose positions include: definition of development goals, factor modeling, action planning, continuous monitoring, analysis of achieved results, financial and management reporting. It is shown that BPM-systems can serve strategic management of the bank, managing long-term financing, managing the development of new banking products, cash management. BPM-systems unite well-known management technologies and software solutions, and the development of BPM-platforms in the banking sector is influenced by trends that are determined by the specifics of the country's development in the world community. The BPM solution attracts management theories and methods into the practice of bank management and seeks to link them into a single complex, based on a thorough analysis of the bank's tasks and the driving forces of the business. It is emphasized that the package of BPM-solutions is responsible for the bank management cycle, and the complex includes BPM-applications that directly implement various functions of corporate governance: a solution for planning and budgeting, business modeling using cost-management methods, solutions for corporate reporting, including consolidated reporting and reporting in accordance with international standards. Structurally BPM-solutions are considered on the example of the «Hyperion» system, which is a combination of five interconnected subsystems. The functional architecture of the classic BPM-system of the bank was analyzed. The main requirements for the BPM system of the domestic credit organization providing automation of technologies for calculating and analyzing risks and preparing reports in accordance with international agreements and the national strategy for the development of the banking system are presented.

Key words: IT infrastructure, BPM-systems, BPM-platforms, BPM-solutions, tools OLAP.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За активного розвитку ринку фінансових послуг, глобалізації у банківському секторі та посилення нагляду (передусім з боку центробанку) для кредитних установ стає необхідністю використання комплексних технологій управління на оперативному, тактичному і стратегічному рівнях. Ці рівні повинні бути максимально наближені один до одного, щоб в результаті дії зворотного зв'язку максимально швидко реагувати і вносити відповідні корективи в стратегію поведінки банку на сучасному ринку. Даний

підхід до управління забезпечують BPM-системи (Business Performance Management — управління ефективністю бізнесу). Як система управління BPM-рішення є комбінацією п'яти основних елементів: учасники процесу управління; бізнес-процеси управління; теорії та методи управління; інформаційні системи; цикл управління.

BPM визнає в комплексі учасниками банківського процесу управління всіх осіб, причетних до діяльності банку: особи, які приймають рішення, а також беруть участь у підготовці та реалізації цих рішень; клієнти; сторонні організації; постачальники, які забезпечують життєдіяльність банку; представни-

ки органів державного регулювання. Прикладами управлінських бізнес-процесів можуть служити стратегічне управління банком, управління довгостроковим фінансуванням, управління розробками нових банківських продуктів, управління готівкою і т. ін.

BPM-рішення залучає управлінські теорії і методи в практику управління банком і прагне пов'язати їх в єдиний комплекс, ґрунтуючись на глибокому аналізі завдань банку і рушійних сил бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях [1,2,3] вчені досліджували оцінку впливу інформаційних технологій на продуктивність банківського капіталу. Інформаційні системи дають можливість учасникам процесу управління реалізувати методики і бізнес-процеси управління на практиці. Інформаційна система охоплює весь банк і передбачає спільний доступ до даних усіх зацікавлених осіб [4]. Важливим моментом є взаємодія інформаційної BPM-системи з транзакційними системами [5].

На Рис. 1 представлена схема архітектури BPM системи, яка складається з трьох рівнів [6].

До BPM-систем відносяться: ELMA, EMC Business Process Manager, IBM WebSphere Business Integration Modeler, ARIS Business Architect, Intalio, JBoss jBPM, Lombardi Teamworks, Microsoft BizTalk

Server, Oracle BPM Suite, SAP NetWeaver, Ultimus BPM Suite, Unify NXJ від таких виробників як: IBM, Oracle Corporation, Lombardi Software та їх програмні продукти IBM WebSphere Business Integration Modeler, Oracle BPM Suite, Lombardi Teamworks відповідно (Рис. 1). BPM-система, об'єднуючи архітектурне середовище бізнес-додатків, маючи з ними тісний зв'язок, виконує функції з управління ефективністю бізнесу.

Відмітимо, що головний принцип, який закладається в сучасні банківські інформаційні системи, полягає в обробці і автоматизації бізнес-процесів, спрямованих на залучення й утримання найбільш вигідних клієнтів, персоналізації взаємин з клієнтами, що дозволяє мінімізувати операційні, адміністративні та інші витрати на роботу з ними [7].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Представити функціональні можливості BPM-рішення — інформаційної системи, що належить до систем нового класу і може служити ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності сучасного багатопіліального банку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Головний принцип, який закладається в сучасні

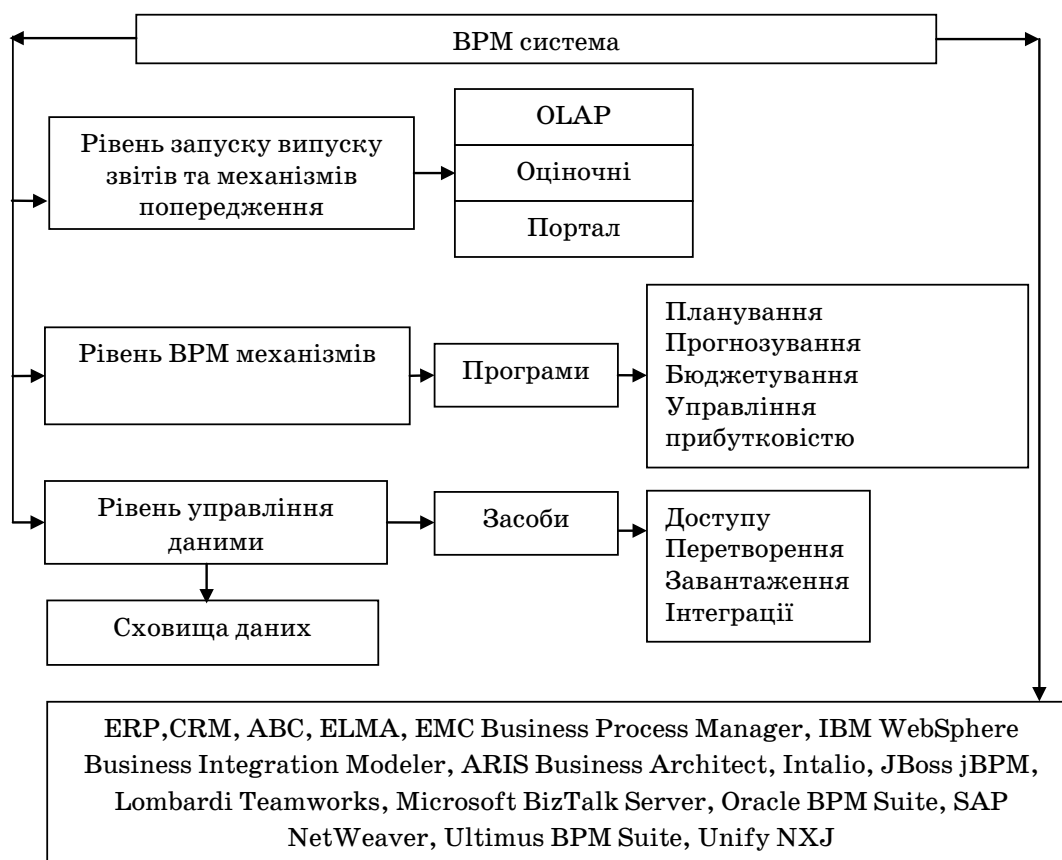


Рис. 1. Схема архітектури BPM системи
Джерело: розроблено автором на основі [6].

банківські інформаційні системи, полягає в обробці і автоматизації бізнес-процесів, спрямованих на залучення й утримання найбільш вигідних клієнтів, персоналізації взаємин з клієнтами, що дозволяє мінімізувати операційні, адміністративні та інші витрати на роботу з ними.

В даний час великі банки проводять активну політику в напрямі розвитку інформаційних систем. Рейтинг банків, що вважаються передовими, може базуватися на аналізі таких складових ІТ-інфраструктури банку:

- системи автоматизації банківської діяльності;
- інформаційно-аналітичні системи;
- CRM-системи автоматизації взаємовідносин з клієнтами;
- call-центри;
- системи роботи з пластиковими картками;
- системи електронних послуг типу «Банк — Клієнт», інтернет-банкінг;
- мобільний банкінг;
- IP-технології;
- системи захисту інформації;
- управління інформаційною інфраструктурою.

Основним елементом управлінської концепції, закладеної в BPM-системі, є цикл управління, що включає такі позиції:

- визначення цілей розвитку;
- моделювання факторів, що визначають досягнення цих цілей і бар'єрів на ринку;
- планування дій, що ведуть до досягнення поставлених цілей;
- постійний моніторинг, що дозволяє відстежувати стан ключових показників ефективності та їх відхилення від плану;
- аналіз досягнутих результатів, що дає змогу краще усвідомити природу носіїв ефективності;
- складання фінансової та управлінської звітності, що допомагає керівникам приймати економічно обґрунтовані рішення.

Сутність BPM-рішення як системи управління полягає в тому, що вона дозволяє системно і комплексно підійти до завдань управління великими багатofilіальними банками. В рамках BPM-рішень завдання стратегічного і тактичного рівнів виявляються логічно і технологічно зв'язаними в єдиний комплекс. Зростає «прозорість» банку, керівники різних рівнів починають краще усвідомлювати ключові фактори, що забезпечують успіх бізнесу. Це дає можливість ширше застосовувати практику делегування повноважень. Система управління стає гнучкішою, більшою мірою націленою на кінцевий результат, а, отже, — ефективнішою в сучасних умовах конкурентної боротьби на ринку надання банківських послуг.

Комплекс BPM-рішень відповідає за цикл управління банком та являється ієрархії управління. При цьому BPM-додатки, що безпосередньо реалізують різні функції корпоративного управління, базуються на платформі Business Intelligence (бізнес-інтелект). Серед програм слід виокремити підсистему, що реалізує методи цільового управління банком, оскільки саме ця підсистема забезпечує націленість системи корпоративного управління на ключові сфери, які визначають загальний стан банку. Крім того, до числа BPM-додатків належать рішення для планування і бюджетування, моделювання бізнесу із застосуванням методів функціонально-вартісного управління, рішення для формування корпоративної звітності, включаючи консолідовану звітність і звітність відповідно до міжнародних стандартів.

Структурно BPM-рішення можна розглянути на прикладі системи «Hyperion», яка являє собою об'єднання п'яти взаємопов'язаних підсистем:

- Performance Scorecard;
- Planning and Pillar;
- Business Modeling;
- Financial Management and Enterprise;
- Essbase and Analyzer.

Performance Scorecard — рішення для реалізації елементів стратегічного управління на основі збалансованої системи показників (BSC — Balanced Scorecard), яке дозволяє описувати цілі діяльності банку і контролювати їх рішення.

Planning and Pillar — спеціалізована система для вирішення завдань планування і бюджетування, що дозволяє організувати формування, контроль і аналіз виконання планів з охопленням усіх філій і додаткових офісів великого банку.

Business Modeling — система бізнес-моделювання та реалізації методів функціонально-вартісного аналізу, за допомогою якої можна формувати та аналізувати можливі сценарії, оптимізувати використання ресурсів і прогнозувати можливі доходи банку.

Financial Management and Enterprise — система для консолідації і трансформації фінансової звітності, фінансового аналізу та підтримки прийняття стратегічних фінансових рішень.

Essbase and Analyzer — універсальний OLAP-сервер для збору, обробки та подання інформації в різних аналітичних розрізах.

Функціональна архітектура класичної BPM-системи банку складається з трьох складових. Перша — сховище даних. У ньому консолідується оперативна фінансова інформація з різних автоматизованих модулів головного офісу, філій і додаткових офісів банку. Друга складова — набір інструментів для підтримки технологій управління підприємством:

фінансового планування, управлінського обліку, прогнозування і т. ін. Третя компонента BPM-рішення — засоби OLAP для оперативної роботи з діловими даними, які накопичуються у сховище даних.

Таким чином, BPM-системи не можна назвати чимось принципово новим. Вони об'єднують відомі управлінські технології і програмні рішення, які спочатку застосовувалися локально і вирішували завдання окремих підрозділів і користувачів. Нове BPM-рішень полягає в тому, що вони призначені для підтримки повного циклу управління банком. Це означає, що інструменти BPM взаємозв'язані і забезпечують виконання основних етапів управління ефективністю бізнесу.

На першому етапі визначаються основні стратегічні цілі банківського бізнесу та їх метрики, які встановлюють планові результати для досягнення. При стратегічному плануванні використовується збалансована система показників. На другому етапі на основі намічених у стратегічних планах ключових показників розробляються тактичні плани і розподіляються ресурси для їх виконання. Основним інструментом оперативного планування є бюджет. На третьому етапі відбувається порівняння планових і фактичних показників. Результати виконання бюджетних планів обчислюються на основі зібраних в сховищі даних первинного обліку з використанням інструментів «план-факт»-аналізу.

На заключному етапі стратегічні плани коригуються відповідно до реальних умов роботи банку. Для вирішення цього завдання потрібні управлінські звіти і спеціалізовані інструменти прогнозування і моделювання різних сценаріїв розвитку ситуації. Таким чином, цикл управління між обраною банком стратегією і її практичною реалізацією закінчується, закриваючи вирішене питання і залишаючи вихідні дані для подальшої розробки на новому етапі циклу.

Розвиток BPM-платформ в банківському секторі відбувається під впливом тенденцій, які визначаються специфікою розвитку країни в світовому співтоваристві. На українські банки сьогодні мають одночасний вплив такі нормативні документи:

- міжнародні банківські угоди «Basel II»;
- рекомендації МСФЗ;
- закони та підзаконні акти України;
- нормативні інструкції Національного банку України.

На тлі зростаючої інтеграції української фінансової системи в світовий економічний простір ці угоди і законодавчі акти спрямовані на підвищення стійкості банківського бізнесу, його прозорості і прогнозованості. Підтримка міжнародних і національних стандартів регулювання є невід'ємною частиною концепції BPM і тісно переплітається з реалізацією

традиційних інструментів фінансового управління, управлінського обліку та фінансового планування.

Основні вимоги до BPM-системи вітчизняної кредитної організації, що забезпечує автоматизацію технологій розрахунку та аналізу ризиків і підготовки звітності відповідно до міжнародних угод і національною стратегією розвитку банківської системи, можна умовно розбити на кілька груп:

- використання універсальних інформаційних об'єктів для зберігання різних угод;
- підтримка механізмів збору, зберігання і генерації графіків і потоків платежів;
- ведення єдиного реєстру клієнтів;
- бюджетування.

Переваги BPM-системи з документообігом полягають в тому, що з'являється можливість здійснення природного зв'язку між стратегічними та оперативними бюджетними планами. Крім цього, забезпечується ефективна взаємодія BPM-системи з АБС банку в плані підготовки і контролю господарських витрат. В управлінській звітності банку забезпечується точний і своєчасний облік господарських витрат. Електронний документообіг дозволяє скоротити час проходження заявки від продавця до оплати.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналізуючи все викладене, можна дійти таких висновків про сутність BPM-рішень у розрізі застосування в кредитній організації:

- BPM-система реалізує стратегію розвитку банку на основі постановки й автоматизації управлінських методик;
- набір BPM-додатків може забезпечити повний цикл управління ефективністю бізнесу;
- BPM-система реалізує методики бюджетування на оперативному рівні і забезпечує взаємозв'язок управління зі стратегічним рівнем;
- аналітична функціональність — складова комплексної системи управління масштабу великого багатопіліального банку та окремі аналітичні методики, вбудовані до складу BPM-системи;
- концепція BPM ґрунтується на принципах моделювання, в яких закладено процес виявлення та опису взаємозв'язків оперативних даних з ключовими показниками;
- BPM-системи призначені для автоматизації стратегічного планування розвитку бізнесу і для підтримки оперативного управління бізнес-процесами.

Виходячи з функціональних можливостей BPM-рішення, можна констатувати, що дана інформаційна система належить до систем нового класу і може служити ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності сучасного багатопіліального банку.

Література

1. Битюков С. Автоматизация сквозных бизнес-процессов предприятий с использованием BPEL [Электронный ресурс] / С. Битюков // «Oracle Magazine/Русское издание». — 2005. — Режим доступа до ресурсу: <http://citcity.ru/11225>
2. Репин В. В. Введение [Электронный ресурс] / В. В. Репин — Режим доступа до ресурсу: http://quality.eup.ru/DOCUM5/ebp.htm#_ftn4
3. Блудова Т. В. Моделивання інноваційно-інвестиційної діяльності в контексті економічної безпеки підприємства / Т. В. Блудова, В. В. Токар. // Ефективна економіка. — 2013. — № 2. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_58
4. BPMS.RU — Business Process Management (BPM) — программы для управления бизнес процессами, процессное управление, автоматизация бизнес-процессов: Софт [Электронный ресурс] — Режим доступа до ресурсу: <http://bpms.ru/soft/index.html>
5. Маслянюк П. П. Бізнес-інжиниринг організаційних систем / П. П. Маслянюк, О. С. Майстренко // Наукові вісті НТУУ КПІ. — 2011. — № 1. — С. 69–78.
6. Способы оптимизации бизнес-процессов для автоматизации управления компанией / Л. В. Кузнецова, А. В. Николаев, О. И. Максимов, А. Е. Глухов // Технические науки. Информатика, вычислительная техника. — 2008. — № 3. — С. 73–81.
7. Ізюмцева Н. В. Моделивання та організація проведення реінжинірингу бізнес-процесів у банківській системі / Ізюмцева Н. В., Лічмаровська А. В., Мирончик Г. В. // Вісник університету банківської справи Національного банку України. — 2011. — № 1 (10). — С. 160–168.

References

1. Bityukov S. Avtomatyzatsiya naskriznykh biznes-protsesov pidpriyemstv z vykorystannyam BPEL [Elektronnyy resurs] / S. Bityukov // «Oracle Magazine / Rosiys'ke vydannya». — 2005. — Rezhym dostupu do resursu: <http://citcity.ru/11225>
2. Ryepin V. V. Vvedennya [Elektronnyy resurs] V. V. Ryepin — Rezhym dostupu do resursu: http://quality.eup.ru/DOCUM5/ebp.htm#_ftn4
3. Bludova T. V. Modelyuvannya innovatsiyno-investitsiynoyi DIYAL'NOSTI v konteksti ekonomichnoyi bezpeky pidpriyemstva / T. V. Bludova, V. V. Tokar. // Efektyvna ekonomika. — 2013. — № 2. — Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_58
4. BPMS.RU — Business Process Management (BPM)-prohramy dlya upravlinnya biznes protsesamy, protsesne upravlinnya, avtomatyzatsiya biznes-protsesov: Soft [Elektronnyy resurs] — Rezhym dostupu do resursu: <http://bpms.ru/soft/index.html>
5. Maslyanko P. P. Biznes-inzhiniring orhanizatsiynikh system / P. P. Maslyanko, O. S. Maystrenko // Naukovi visti NTUU KPI. — 2011. — № 1. -С. 69–78.
6. Sposoby optymizatsiyi biznes-protsesov dlya avtomatyzatsiyi upravlinnya kompaniyeyu / L. V. Kuznyetsova, A. V. Nikolayev, O. I. Maksymov, A. E. Hlukhov // Tekhnichni nauky. Informatyka, obchyslyval'na tekhnika. — 2008. — № 3. — S. 73–81.
7. Izyumtseva N. V. Modelyuvannya ta orhanizatsiya provedennya reinzhynirynhu biznes-protsesov u bankivs'kiy systeme / Izyumtseva N. V., Lichnarovs'ka A. V., Myronchik H. V. // Visnyk universytetu bankivs'koyi spravy natsional noho banku Ukrayiny. — 2011. — № 1 (10). — S. 160–168.

Лойшин Анатолій Анатолійович

*підполковник, ад'юнкт кафедри економіки та фінансового забезпечення
Інституту оперативного забезпечення та логістики*

Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського

Лойшин Анатолий Анатольевич

*подполковник, адъюнкт кафедры экономики и финансового обеспечения
Института оперативного обеспечения и логистики*

Национальный университет обороны Украины имени Ивана Черныховского

Loishyn Anatolii

*Lieutenant Colonel, Associate Professor of
Economics and Management Financial Support of the
Operative Institute Provision and Logistics*

National University Defense of Ukraine named after Ivan Chernyakhovsky

СТРУКТУРОВАННИЙ ОПИС ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ВІЙСЬКОВОЇ ЧАСТИНИ ЗА ДОПОМОГОЮ SWOT-АНАЛІЗУ

СТРУКТУРИРОВАННОЕ ОПИСАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ВОИНСКОЙ ЧАСТИ С ПОМОЩЬЮ SWOT-АНАЛИЗА

STRUCTURED DESCRIPTION OF THE FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF THE MILITARY BASE BY A SWOT ANALYSIS

Анотація. В системі Міністерства оборони України та Збройних Силах України проводиться впровадження системи внутрішнього контролю, елементом якого є налагодження системи управління ризиками на всіх рівнях військового управління. Налагоджена система управління ризиками дає можливість попереджати та своєчасно реагувати на загрози, що виникають під час здійснення будь-якої діяльності. Від зазначеного процесу залежить успішність виконання запланованих завдань та досягнення поставлених цілей.

У статті представлено теоретичний підхід до визначення слабких та сильних сторін організації системи управління фінансовими ризиками військової частини (установи, організації) її можливостей та загроз. Саме визначення внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на процес управління ризиками постає одним з найважливіших питань при організації внутрішнього контролю.

Проведено структурований опис підсистеми управління фінансовими ризиками за допомогою SWOT-аналізу, як вихідних даних для прийняття ефективних управлінських рішень в загальній системі управління ризиками військової частини (установи, організації); вироблено ряд стратегій направлених на покращення підсистеми управління фінансовими ризиками в загальній системі управління ризиками.

Фінансові ризики розглядаються у статті, як ризики, що виникають в процесі здійснення фінансових операцій, готівкових та безготівкових розрахунків, документального оформлення фінансової сторони господарських операцій та інших операцій інструментом здійснення яких виступають фінанси.

У статті досліджується можливість застосування SWOT-аналізу саме до процесу управління фінансовими ризиками, а не до організації в цілому. Послідовність проведеного дослідження дає змогу оцінити використання зазначеного методу аналізу поетапно: визначення факторів, їх структуризація, дослідження взаємодії факторів між собою.

Саме дослідження взаємодії факторів між собою дає можливість за допомогою сильних сторін організації процесу управління ризиками та можливостей сил і засобів цієї підсистеми найпродуктивніше використати сильні сторони задля позбавлення слабких та попередити можливі загрози.

Ключові слова: фінансовий ризик, управління ризиками, SWOT-аналіз.

Аннотация. В системе Министерства обороны Украины и Вооруженных Силах Украины проводится внедрение системы внутреннего контроля, элементом которого является налаживание системы управления рисками на всех уровнях военного управления. Отлаженная система управления рисками позволяет предупреждать и своевременно реагировать на возникающие угрозы при осуществлении любой деятельности. От указанного процесса зависит успешность выполнения запланированных задач и достижения поставленных целей.

В статье представлены теоретический подход к определению слабых и сильных сторон организации системы управления финансовыми рисками воинской части (учреждения, организации) ее возможностей и угроз. Само определение внутренних и внешних факторов, влияющих на процесс управления рисками возникает одним из важнейших вопросов при организации внутреннего контроля.

Проведено структурированное описание подсистемы управления финансовыми рисками с помощью SWOT-анализа, в качестве исходных данных для принятия эффективных управленческих решений в общей системе управления рисками воинской части (учреждения, организации); произведено ряд стратегий, направленных на улучшение подсистемы управления финансовыми рисками в общей системе управления рисками.

Финансовые риски рассматриваются в статье, как риски, возникающие в процессе осуществления финансовых операций, наличных и безналичных расчетов, документального оформления финансовой стороны хозяйственных операций и других сделок инструментом осуществления которых выступают деньги.

В статье исследуется возможность применения SWOT-анализа именно в процесс управления финансовыми рисками, а не к организации в целом. Последовательность проведенного исследования позволяет оценить использование указанного метода анализа поэтапно: определение факторов, их структурирование, исследования взаимодействия факторов между собой.

Именно исследования взаимодействия факторов между собой дает возможность с помощью сильных сторон организации процесса управления рисками и возможностей сил и средств этой подсистемы наиболее продуктивно использовать сильные стороны для лишения слабых и предупредить возможные угрозы.

Ключевые слова: финансовый риск, управление рисками, SWOT-анализ.

Summary. The system of the Ministry of Defense of Ukraine and the Armed Forces of Ukraine introduces an internal control system, the element of which is the establishment of a risk management system at all levels of military management. The established system of risk management provides an opportunity to warn and respond in a timely manner to the threats occurring in the course of any activity. From this process depends on the success of the planned tasks and achievement of the set goals.

The article presents the theoretical approach to the definition of the weak and strong points of the organization of the financial risk management system of the military unit (institution, organization) of its capabilities and threats. It is the definition of internal and external factors that influence the process of risk management is one of the most important issues in the organization of internal control.

A structured description of the financial risk management subsystem with the help of SWOT analysis as a source data for the adoption of effective management decisions in the overall system of risk management of the military unit (institution, organization) was conducted; A number of strategies have been developed to improve the financial risk management subsystem in the overall risk management system.

Financial risks are dealt with in the article as the risks arising in the course of financial transactions, cash and cashless settlements, documentary registration of the financial side of business transactions and other operations the instrument serves as finances.

The article explores the possibility of applying SWOT-analysis to the process of managing financial risks, and not to the organization as a whole. The sequence of the conducted research allows evaluating the use of this method of analysis in a phased manner: the definition of factors, their structuring, and the study of the interaction of factors among themselves.

It is the study of the interaction of factors among themselves that makes it possible, with the help of the strengths of the organization of the risk management process and the capabilities of the forces and means of this subsystem, to make the most efficient use of the strengths to get rid of the weak and to prevent possible threats.

Key words: financial risk, risk management, SWOT-analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. З початку 2014 року Україна втягнута у збройний конфлікт на сході держави, Російська Федерація порушуючи усі міжнародні домовленості анексувала АР Крим. На початку збройного конфлікту Збройні Сили України не відповідали вимогам сучасної боездатної армії. Все вище зазначене стало основною причиною переглядів поглядів вищого керівництва держави у забезпеченні, розвитку і застосуванні Збройних Сил України та сектору оборони в цілому. Це стало поштовхом у розроблені нових концептуальних документів з оборонного планування.

Так, відповідно до Стратегії національної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287 [1], Воєнної доктрини України, затвердженої Указом Президента України від 24 вересня 2015 року № 555 [2], та Концепції розвитку сектору безпеки і оборони України, затвердженої Указом Президента України від 14 березня 2016 року № 92 [3] було вироблено рішення Ради національної безпеки і оборони України від 20 травня 2016 року «Про Стратегічний оборонний бюлетень України» затверджене Указом Президента України № 240/2016 з визначенням певної кількості оперативних цілей по якісному реформуванню Збройних Сил України, однією з яких є створення інтегрованої системи управління ризиками як складової системи оборонного планування [4], відповідно до чого видано Наказ Генерального штабу Збройних Сил України від 29.08.2016 № 340 «Про затвердження Інструкції з організації внутрішнього контролю у Збройних Силах України» [5]. Виконання зазначеної цілі дозволить належним чином активізувати та організувати роботу по попередженню виникнення фінансових порушень, посилить рівень внутрішнього контролю, і як наслідок: цільове та раціональне використання державних ресурсів, недопущення втрат та нестач військового майна. Тому питання управління фінансовими ризиками в загальній системі управління ризиками військової частини є невід'ємною складовою досягнення запланованих цілей оборонної реформи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досягненню запланованої цілі щодо питання управління фінансовими ризиками в Міністерстві оборони України та Збройних Силах України приділено значну увагу такими вітчизняними науковцями та управлінцями, як І. М. Ткач [6], К. Г. Кустріч [5, 6, 7], М. В., Бариніна [5, 6, 10], І. О. Воробйов [5, 6] та інші. Слід зазначити, що становлення системи управління ризиками, у тому числі фінансових

в Міністерстві оборони України та Збройних Силах України знаходиться лише на етапі становлення та організації, тому кількість наукових публікацій з даної проблематики є обмеженим, що дає підґрунтя до подальших досліджень.

Разом з тим, можливість застосування SWOT-аналізу саме до процесу управління ризиками в оборонному середовищі є не дослідженою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Теоретично здійснити можливість проведення структурованого опису підсистеми управління фінансовими ризиками за допомогою SWOT-аналізу, як вихідних даних для прийняття ефективних управлінських рішень в загальній системі управління ризиками військової частини, установи, організації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансові ризики — це ризики, які виникають в процесі здійснення фінансових операцій, готівкових та безготівкових розрахунків, документального оформлення фінансової сторони господарських операцій та інших операцій інструментом здійснення яких виступають фінанси.

Фактори, які впливають на ефективність управління фінансовими ризиками можна розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх факторів слід віднести:

- компетентність особового складу — компетентність у перекладі з латинської «*competentia*» означає коло питань, у яких людина добре обізнана; поінформованість, обізнаність, освіта; досвід — як інструмент при здійсненні експертних оцінок, здатність до креативного та продуктивного мислення, тобто набута у процесі навчання інтегрована здатність особистості, яка на додаток складається із знань, цінностей і ставлення, що можуть цілісно реалізуватися на практиці;
- етичність особового складу — тобто система норм поведінки людей, яка дозволяє оцінити з погляду моральних критеріїв, що добре і що погане є у відносинах між людьми, а також між окремою людиною і суспільством [8];
- корпоративна культура — (англ. *corporate culture*) — це система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми та передбачає його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності організації;
- загальна організованість — тобто злагодженість дій, як посадових осіб між собою, так і структурних підрозділів в цілому, розуміння свого значення у загальній структурі організації процесу управління ризиками;

- стан розроблення організаційних регламентів стосовно управління ризиками — наявність опрацьованого відповідно до наказу Міністерства оборони України № 340 та інших вказівок керівництва оборонного відомства положення про управління ризиками, затвердженого відповідним наказом керівника та інших службових документів із зазначеного питання;
 - періодичність ротації керівників структурних підрозділів військової частини (установи, організації) — наприклад: у зв'язку із службовою необхідністю помічник командира — начальник фінансової служби раптово переведений до іншого місця служби, що не може не позначитись на процесі управління фінансовими ризиками;
 - загальний рівень внутрішнього контролю тощо.
- Серед зовнішніх факторів необхідно виділити:
- адміністративні рішення вищих органів військового управління;
 - рівень компетентності аудиторів;
 - зміна відповідного законодавства;
 - періодичність ротації командира (начальника);
 - рівень організації циркуляції інформації стосовно управління фінансовими ризиками, тобто здатність органу військового управління, який здійснює керівництво, своєчасно доводити відповідні зміни у підходах до управління фінансовими ризиками, висвітленні проблемних питань та практичні шляхи по їх вирішенню.

Також, до внутрішніх та зовнішніх факторів необхідно додати періодичність проведення курсової підготовки, занять, тренінгів, круглих столів, як на рівні структурних підрозділів військової частини (установи, організації), так і за рішенням та організацією вищих органів військового управління.

Слід додати, що перелік вищевказаних факторів не є вичерпним, зазначено на думку автора лише основні з них. Разом з тим, зрозуміло, що кожна військова частина (установа, організація) має певні особливості функціонування тому зовнішніх та внутрішніх факторів може бути набагато більше.

Визначені основні з факторів, що впливають на процес управління фінансовими ризиками дають можливість виділити фактори, які можуть позитивно вплинути на зазначений процес, а які негативно. Також, це дає змогу провести структурований опис підсистеми управління фінансовими ризиками за допомогою SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз є методом стратегічного планування, за допомогою якого можливо визначити слабкі та сильні сторони організації для подальшого вироблення відповідних управлінських рішень [9].

SWOT — це скорочення перших літер слів англійською мовою:

S — strength — сила;

W — weaknesses — слабкість;

O — opportunities — можливості;

T — treats — загрози.

SWOT-аналіз виник у 60-х роках у Сполучених Штатах Америки та передбачає визначення сильних слабких сторін організації, які є факторами внутрішнього середовища та можливостей і загроз організації, що складають групу факторів зовнішнього середовища.

Необхідно зауважити, що в даній статті автор намагається застосувати SWOT-аналіз безпосередньо до процесу управління фінансовими ризиками, а не до організації в цілому.

Вище було виділено ряд внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на процес управління фінансовими ризиками, що дає можливість провести аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з визначенням відповідних можливостей, загроз, сильних та слабких сторін.

Аналіз зовнішнього середовища	Аналіз внутрішнього середовища
<i>Можливості:</i>	<i>Сильні сторони:</i>
– державна підтримка та гарантії; – залучення внутрішнього аудиту; – наявність кваліфікованого кадрового резерву; – залучення до фахової підготовки, курсів; – отримання оперативної інформації.	– організованість особового складу; – етичність особового складу; – креативність та компетентність особового складу; – стан розроблення організаційних регламентів; – корпоративна культура.
<i>Загрози:</i>	<i>Слабкі сторони:</i>
– ротація обізнаного та підготовленого особового складу; – зміна поглядів у застосуванні сил та засобів військової частини, установи, організації, і як наслідок оперативний перегляд раніше ідентифікованих та визначення нових можливих ризиків.	– плинність кадрів; – можливість не врахування досвіду з управління фінансовими ризиками інших військових частин (установ, організацій); – можливість наявності не ідентифікованих ризиків; – відсутність значного досвіду з управління ризиками особового складу.

Після визначення аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища з визначенням відповідних можливостей, загроз, сильних та слабких сторін маємо можливість дати відповідь наступним питанням:

1. Які сильні сторони можливо використати для отримання позитивної віддачі від можливостей?	Залучення до семінарів, тренінгів, фахових зборів підвищить компетентність особового складу. Залучення представників аудиту дасть змогу оцінити рівень опрацювання організаційних регламентів з управління фінансовими ризиками та управління ризиками військової частини (установи, організації) в цілому.
2. Які можливості можуть подолати наявні слабкості?	Підготовка кваліфікованого кадрового резерву дасть змогу укомплектувати посади у разі ротації особового складу. Залучення до семінарів, тренінгів, фахових зборів сприятиме врахуванню передового досвіду з управління фінансовими ризиками. Отримання оперативної інформації стосовно управління фінансовими ризиками сприятиме ідентифікації нових ризиків, які мали місце в інших військових частинах (установах, організаціях); приклад: належним чином оформленні оглядові листи з висвітленням стану справ з управління фінансовими ризиками. Кваліфіковані аудиторські висновки допоможуть вірно опрацьовувати організаційні регламенти з управління фінансовими ризиками.
3. Які сили необхідно використати для усунення загроз?	Розширення компетентності особового складу, передбачення дублювання службових обов'язків дасть змогу підготуватись до можливої ротації кваліфікованого та підготовленого особового складу. Моніторинг змін у законодавстві через ЗМІ та інші інформаційні джерела інформації, підписка на періодичні фахові видання дасть змогу своєчасно реагувати на зміну законодавства. Креативний підхід у своєчасному корегуванні та доповненні існуючих організаційних регламентів з урахуванням варіантів застосування сил та засобів, що в повній мірі дасть можливість вносити відповідні зміни при зміні відповідних планів застосування військової частини за призначенням.
4. Яких слабкостей необхідно позбавитись для попередження загроз?	Негативні наслідки плинності кадрів можна подолати якісним управлінням кар'єрою особового складу, здійсненням обґрунтованих ротацій з урахуванням керівних документів з питань кадрової роботи, своєчасною підготовкою дублерів та призначенням відповідних наставників з числа більш досвідчених посадових осіб військової частини (установи, організації). Відсутність значного досвіду з управління фінансовими ризиками особового складу можливо подолати шляхом залучення до групових занять з представниками інших військових частин (установ, організації); налагодження особистісних комунікацій та відповідний обмін досвідом в зазначеній проблематиці. Зазначене стане у нагоді у негайному реагуванні на зміни обстановки (середовища) та ідентифікації нових ризиків.

Визначені відповіді на вищезазначені питання дають змогу виробити певний алгоритм дій та стратегію командира (начальника) при прийнятті управлінських рішень.

З огляду на викладене, та з метою упорядкування отриманої інформації розробляємо наступні стратегії управління процесом управління фінансовими ризиками:

1. Стратегія досконалості — передбачає розширення компетентностей особового складу, застосування дублювання у виконанні функціональних обов'язків при моделюванні можливих подій в ході проведення практичних занять.

2. Стратегія комунікацій — проведення дискусій, обговорень, круглих столів, особистісного спілкування для обміну інформацією по проблематиці питань управління фінансовими ризиками.

3. Стратегія уважності — ретельний аналіз аудиторських висновків, урахування досвіду попередніх періодів та обов'язкове відображення у організаційних регламентах, розширення та доповнення функціональних обов'язків.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналізуючи все викладене, можна дійти таких висновків, що вироблення стратегій дій по покращенню системи управління фінансовими ризиками в загальній системі управління ризиками повинно бути закріплено опрацюванням відповідних планів реалізації визначених стратегій з обов'язковою деталізацією кожної стратегії за принципом: завдання, заходи, контроль, оцінка (витрати-результат).

Слід зазначити, що теоретично розглянуто лише один з варіантів застосування SWOT-аналіз в процесі вироблення управлінських рішень для покращення загального стану управління фінансовими ризиками.

Компонентів та факторів є набагато більше, кожна військова частина, установа, організація має свою специфіку діяльності, своє певне середовище, їх ідентифікація залежить від рівня досвіду, компетентностей, особливостей притаманних тій чи іншій структурній одиниці.

Результатом ефективності проведених заходів являється оцінка економічного ефекту та ключових

показників ефективності загальної системи управління ризиками за результатами аудиторської перевірки [10] у порівнянні з попередніми періодами.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у практичному застосуванні SWOT-аналізу при управлінні фінансовими ризиками військової ча-

стини в загальній системі управління ризиками з подальшою оцінкою рівня зазначеної системи військової частини. Також має місце необхідність аналізу інших способів виявлення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз як системи управління ризиками, так і військової частини в цілому.

Література

1. Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>
2. Воєнна доктрина України, затверджена Указом Президента України від 24 вересня 2015 року № 555 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/555/2015>
3. Концепція розвитку сектору безпеки і оборони України, затверджена Указом Президента України від 14 березня 2016 року № 92 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/922016-19832>
4. Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 20 травня 2016 року «Про Стратегічний оборонний бюлетень України» затвердженого Указом президента України № 240/2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/2402016-20137>.
5. Наказ Генерального штабу Збройних Сил України від 29.08.2016 № 340 «Про затвердження Інструкції з організації внутрішнього контролю у Збройних Силах України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mil.gov.ua/diynalist/vnutrishnij-kontrol.html>
6. Стандарти внутрішнього контролю в Міністерстві оборони України та Збройних Силах України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mil.gov.ua/diynalist/vnutrishnij-kontrol.html>.
7. Кустріч К., Лойшин А. До питання управління ризиками у Міністерстві оборони України та Збройних Силах України [Електронний ресурс]/К. Кустріч, А. Лойшин// Social development & Security. — 2018. — Вип. 1 (1). — С. 27–36. — Режим доступу до журн.: <https://paperssds.eu/index.php/JSPSDS/article/view/25/23>
8. Снітинський В. В., Завальницька Н. Б., Брух О. О. Діловий етикет в міжнародному бізнесі: Навчальний посібник. — Львів, 2008. <http://www.megos.org.ua/etyket.1.9.html>.
9. Маркетинговий аналіз [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1577111551903/marketing/swot-analiz>
10. Наказ Департаменту внутрішнього аудиту Міністерства оборони України від 06.10.2017 № 33 «Про затвердження тимчасової настанови з проведення аудиту управління ризиками» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mil.gov.ua/diynalist/vnutrishnij-kontrol.html>.

References

1. Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy, zatverdzhena Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 26 travnia 2015 roku № 287 [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>
2. Voienna doktryna Ukrainy, zatverdzhena Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 24 veresnia 2015 roku № 555 [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/555/2015>
3. Kontseptsiia rozvytku sektoru bezpeky i oborony Ukrainy, zatverdzhena Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 14 bereznia 2016 roku № 92 [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.president.gov.ua/documents/922016-19832>
4. Rishennia Rady natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy vid 20 travnia 2016 roku «Pro Stratehichnyi oboronnyi biuleten Ukrainy» zatverdzheno Ukazom prezydenta Ukrainy № 240/2016 [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.president.gov.ua/documents/2402016-20137>.
5. Nakaz Heneralnoho shtabu Zbroinykh Syl Ukrainy vid 29.08.2016 № 340 «Pro zatverdzhennia Instruksii z orhanyzatsii vnutrishnoho kontroliu u Zbroinykh Sylakh Ukrainy» [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.mil.gov.ua/diynalist/vnutrishnij-kontrol.html>
6. Standarty vnutrishnoho kontroliu v Ministerstvi oborony Ukrainy ta Zbroinykh Sylakh Ukrainy [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.mil.gov.ua/diynalist/vnutrishnij-kontrol.html>.
7. Kustrich K., Loishyn A. Do pytannia upravlinnia ryzykamy u Ministerstvi oborony Ukrainy ta Zbroinykh Sylakh Ukrainy [Elektronnyi resurs]/K. Kustrich, A. Loishyn// Social development & Security. — 2018. — Vyp. 1 (1). — S. 27–36. — Rezhym dostupu do zhurn.: <https://paperssds.eu/index.php/JSPSDS/article/view/25/23>
8. Snitynskyi V. V., Zavalnytska N. B., Brukh O. O. Dilovyi etyket v mizhnarodnomu biznesi: Navchalnyi posibnyk. — Lviv, 2008. <http://www.megos.org.ua/etyket.1.9.html>.
9. Marketynhovyi analiz [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://pidruchniki.com/1577111551903/marketing/swot-analiz>
10. Nakaz Departamentu vnutrishnoho audytu Ministerstva oborony Ukrainy vid 06.10.2017 № 33 «Pro zatverdzhennia tymchasovoi nastanovy z provedennia audytu upravlinnia ryzykamy» [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.mil.gov.ua/diynalist/vnutrishnij-kontrol.html>.

Suleymanov Gazanfar Salman
Doctor of Economics, Professor
Azerbaijan State Oil and Industry University

Karayev Rafik Humbat
Dissertant of
Azerbaijan State Oil and Industry University

INNOVATIVE CRITERIA OF COMPETITIVE ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN MANUFACTURING INDUSTRY

Summary. The experience of developed countries in market relations shows that the basis of the economy is the entrepreneurial activity of the country. Strong, intelligence activity provides a healthy competitive environment in the country. That is, competition in the field of entrepreneurship stimulates the development of all production processes prior to consumption. Competitiveness in entrepreneurial activity is associated with the introduction of innovations and their implementation. Competitive economic development of entrepreneurial activity in the manufacturing industry directly depends on the innovative development of the industry and its effective work. Innovative progress plays an important role in the economic development of the country's economy, including in the processing industry. The countries leading in this area have the opportunity to influence the improvement of the economic process.

Key words: financial stability, monetary policy, privatization, state ownership, relative ratio.

The Concept “Azerbaijan 2020: A Glimpse into the Future”, “The State Program for the Development of Industry in the Republic of Azerbaijan for 2015–2000”, “The Strategic Roadmap for the National Economy of the Prediction of the Republic of Azerbaijan” by the President of the Republic in recent years on the competitive development of entrepreneurial activities in the country, and a number of other laws, orders, decrees and development concepts.

The main strategic goals in all these laws and development concepts are:

- Strengthening financial stability and sustainable monetary policy in the country.
- Introduction of progressive reforms in privatization and state enterprises and achievement of high rates of development of the non-oil sector.
- Restoring production based on innovations, using the latest achievements in the field of human capital development and scientific and technological progress.
- Development of a favorable business environment and stimulation of entrepreneurial activity, achievement of competitive development of processing industry enterprises, etc.

Successful implementation of strategic goals requires the creation of economic mechanisms that can assess the competitiveness of entrepreneurial activities in the manufacturing industry, allowing to determine the competitiveness of the industry as a whole.

To this end, in the proposed economic mechanism, all innovative indicators and criteria were formulated to assess the competitive development of the manufacturing industry. The structural diagram of the algorithm for implementing this economic mechanism is as follows (Figure 1):

1. Here is the productivity of the enterprise. 1.1. Cost per item (man); 1.2. Funding (thousand man.); 1.3. Product profitability (%); 1.4. Labor productivity (thousand man./adam).

2. Financing of the enterprise. 2.1. Frequency coefficient. 2.2. Payment coefficient. 2.3. Absolute liquidity ratio. 2.4. Circulation coefficient of floating assets.

3. Efficiency of sales and development of production. 3.1. Profitability of sale (%) 3.2. Product imprint ratio. 3.3. Load-carrying capacity of the production. 3.4. Commercial Efficiency and Sales Promotion Factor.

4. Product Competitiveness. 4.1. Product Price. 4.2. Product quality.

The economic essence of this algorithm is this:

- Evaluation of the production efficiency of the enterprise. This assessment shows the effectiveness of the product sales process, the effective use of fixed assets, the profitability of product sales and the efficient use of labor resources.
- Evaluation of financial security of the enterprise. This estimate shows the level of the company's dependence on its borrowing costs, the ability of the enterprise to pay its debts and take into account liquidity risks, that is, the level of financial resources available to pay off the existing debt of the enterprise and the effectiveness of borrowing costs of the current period.
- Efficiency of sales and evaluation of production development. This estimate shows the level of

profitability of the enterprise in the market, the level of the product and the demand for it, commercial efficiency and the situation with sales.

- Evaluation of product competitiveness. This estimate shows the current level of demand for the product. In this case, the method based on product competitiveness depends on the competitiveness of the enterprise and the competitiveness of the product. Competitiveness of the product is determined by the ratio of the product to the price.

In addition, based on the research of other economists in the manufacturing industry in the country, it is possible to expand the composition of innovative factors that affect the competitiveness of entrepreneurship in the manufacturing industry:

1. Change in long-term demand. Increasing or decreasing long-term demand plays an important role

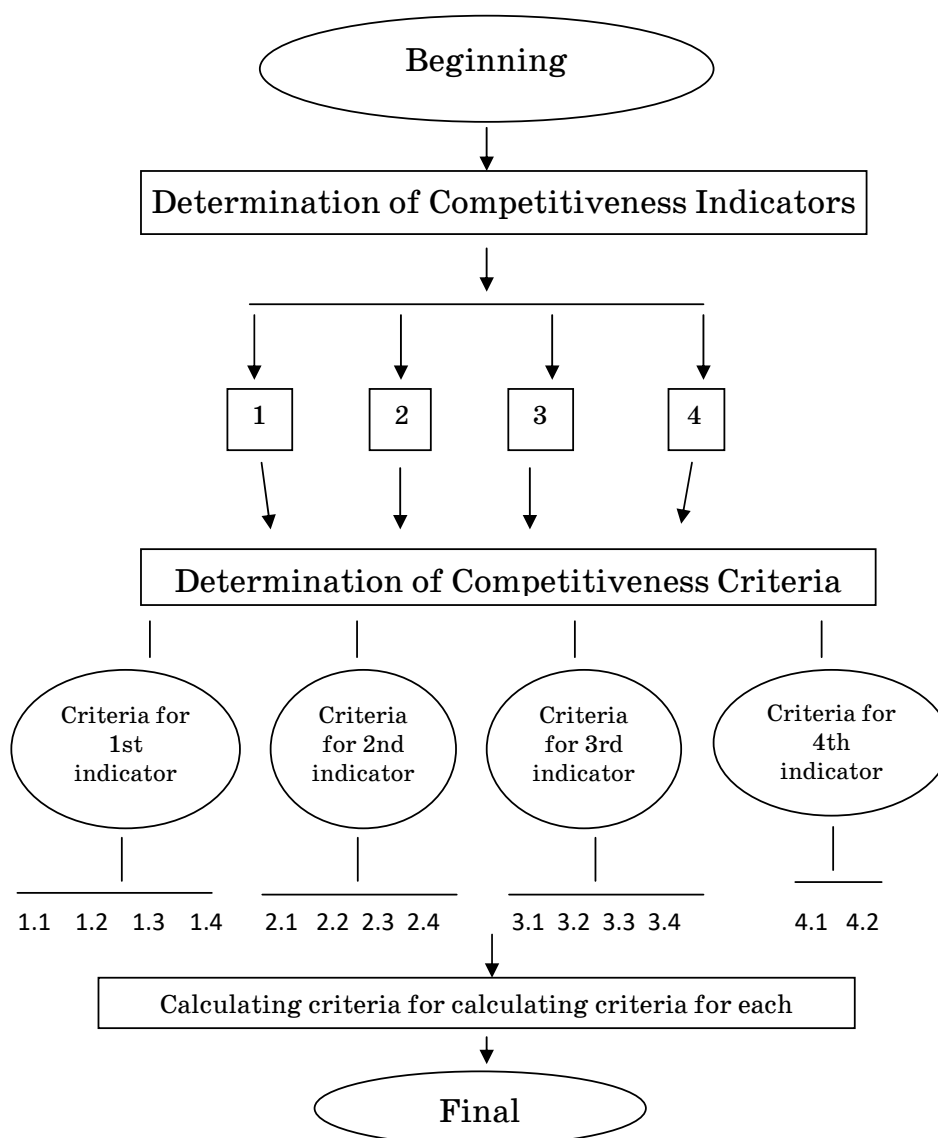


Fig. 1. Block diagram of the algorithm evaluating the competitiveness of entrepreneurial activity in the processing industry

in the process of increasing the production capacity of the enterprise. The increase in long-term demand leads to entry of new enterprises to the market and a reduction in demand, which leads to the emergence of business. Such dynamics can change consumer demand, new types of products, new sales channels and so on. leads to. Changes in production include the volume of sales of products in production, production costs, etc. D. has a serious impact.

2. Technological innovation. Continuous technical innovations in production, the amount of investment made will increase the life cycle of the product. This leads to a significant change in the demand for measurement and the number of enterprises that work effectively in the market.

3. Marketing innovations. From a certain point, enterprises start to release their product with the help of a new method of increasing the interest of buyers and reducing the cost of a unit of product. As a result, competing enterprises change their competitive conditions and positions.

4. Change leadership. Large enterprises enter the competitive environment and exit it. In other words, a new competition, the emergence of new large enterprises, a change in market conditions, etc.

5. Dissemination of innovations. When competitors have knowledge about innovations and technologies, they create conditions for unobtrusive entry into a competitive environment.

6. Change in efficiency. The creation of new productivity in production leads to an increase in production volumes and a reduction in costs per unit of output. This forces other companies of large companies to use the strategy of "sustainable growth".

7. Consumer privileges. In many cases, buyers come to the conclusion that cheap products can pay for demand as expensive products.

Based on these criteria, factors that hinder the competitive innovation of entrepreneurial activity in the manufacturing industry are grouped as follows

It should be noted that the group of economic entities in the manufacturing industry did not have sufficient financial support from its own funds and government subsidies, low demand for fresh products, low innovation costs, high innovation costs, high economic risks, including the late payment period. Factors of production include low innovative capacity of enterprises, lack of information about new technologies and sales markets, lack of innovation from the enterprise and lack of cooperation with other enterprises and scientific organizations. Other factors include the need for products that are not the result of previous innovations, the lack of legislation and regulations that regulate and motivate innovation, the uncertainty of the innovation process, innovative infrastructure (mediation, information, law, banking and other services) including low level of evolution.

All this makes it necessary to implement a project to eliminate factors that impede the competitive development of the manufacturing industry.

It should be noted that to ensure the competitiveness of manufacturing enterprises, this forecast should be controlled by the manufacturing enterprises, enterprises, enterprises and the entire market for 3–4 years.

On the other hand, competitive economic development of entrepreneurial activity in the manufacturing industry directly depends on internal and external factors. Therefore, it is important to consider these factors for innovative development of the field. These factors are as follows:

1. External environment factor:

- Provision of raw materials and materials for production activity.
- Long-term investments in investment projects.
- Improvement of the preparation process of experts, etc.

2. Domestic environmental factors:

- Implementation of new energy-saving and resource-saving technologies.

Table 1

Factors that hinder the competitive innovation of entrepreneurial activity in manufacturing industry and the number of experts evaluati

	The number of experts evaluating the factors that prevent innovations				
	2012	2013	2014	2015	2016
Total factors, including	806	805	690	674	751
Economic factors	333	332	302	263	303
Production factors	268	264	214	227	254
Other factors	205	209	174	184	194

Source: Based on the 2017 report materials of State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan.

- Minimum level of expenditure on labor, material and energy resources in the process of production of processing industry products.
- Raw material processing through innovation.
- Introduction of nano technologies, etc.

In addition, it should also take into account that increasing investment attractiveness by reducing the risks that may arise in the area of competitive business development in manufacturing and product growth. At the same time, state support should play an important role in increasing the competitiveness of entrepreneurship in the manufacturing industry, its competitive development, increasing innovation efficiency, processing of raw materials and modern technologies.

Conclusion. If we summarize the results of research on the competitive economic development

of processing enterprises and research at the international level, it would be desirable to consider the following innovative criteria in order to be effective for the effective functioning of entrepreneurial activities in the processing industry:

1. Formation of competitive advantage in priority areas of manufacturing industry.
2. The conformity of the manufacturing industry to the effects of external and internal risk factors.
3. Formation of technological resources for innovative development of manufacturing industry.
4. Stimulation of investments in development of economic and production potential of manufacturing industry, as well as its infrastructure.

References

1. Abasova S. T. "State support of entrepreneurship", Min.Obr.Az.Resp.AGEU State support of entrepreneurship, Monograph, Baku, Elm, 2009.12 p.
2. Abasova S. T. "Inter-firm interactions of business entities", "Economics and management: problems, solutions" Scientific and Practical Journal — 7, volume 3. Russia, Moscow, Izd. "Scientific Library", 2017 July. 0.5 p.p.
3. Belosludov, VR, Dyadin, Yu. A., et al. Theoretical models of cluster formation / otv. Ed. VI Belevantsev. — Novosibirsk: Science, Sib. Department, 1991. — 129 p.
4. Budnikov, GK, Dyachkova, TA, et al. Electrochemistry of polynuclear clusters and heterovalent compounds. — Kazan: Kazan Publishing House, University, 1989. — 94 p.
5. Clusters of nooeconomy: regional features, methods and mechanisms / under the science. Ed. N. M. Surnina. Ekaterinburg: Publishing house Ural. state. econ. University. 2007. — P. 85.
6. Porter, M. Competitiveness at the Crossroads: Directions for the Development of the Russian Economy / M. Porter, K. Ketels, M. Delgado. — Moscow: CSR, 2007, p. 36.
7. Solvell, O., The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute / O. Soivell, G. Lindqvist, C. Keteis II VINNOVA, Gothennurg. 2003. P. 11.
8. The concept of cluster policy in the Russian Federation and the action plan of the Government of the Russian Federation for its implementation in 2007–2008: a decree of the Government of the Russian Federation. 2007 (draft).
9. Tretyak, VP Clusters of enterprises. — M.: August Borg, 2006. — 132 p.

Drobyazko Svetlana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Accounting and General Economic Disciplines
Open University of Human Development "Ukraine"*

DOI: 10.25313/2520-2294-2018-3-4785

MODELING EXPENDITURE TO PROVIDE ECONOMIC SECURITY OF INSURANCE COMPANIES

Summary. Existing functional approach to control is not able to provide the required level of quality of insurance services of the enterprise. The need to rebuild an outdated functional approach is conditioned not only by its principal disadvantages, but by objective conditions when there are new opportunities for mastering segments of the market of resources, capital, sales of insurance services through the improvement of the quality of service provision. Also, to the objective conditions and opportunities should be as follows: required restructuring of the type of management existing in the company, taking into account the interests of shareholders; the need for sufficient liberalization of integration processes, the degree of freedom in the implementation of integration processes that are related to the economic interests and ownership of business chains, when the functions of regulating their joint activities are reliant on the parent company; acquired further development of the foreign economic activity, when the processes cover together several spheres of the enterprise or the activities of several enterprises that make up the corporation.

Key words: quality of services, costs, economic security, insurance sector.

Statement of the problem. The quality of services is a priority area for improvement for insurance companies. The achievement of the required level of service quality is possible only with the stable functioning of the enterprise, with the help of a management system, taking into account both a functional and a process approach, which will allow to assess the quality at each stage of the provision of services. The main ways of coordinating the functioning of the management system, the quality management system, and the corresponding business process control contours are [1–4]: “forecasting of interactions” — a quality management system is a connecting link (in choosing the optimal managerial decisions, the necessary parameters of quality serve as the criterion); “interactions assessment” — the quality management system sets the range of signal changes for the parameters of the business processes, quality parameters act as limiting conditions in the development and implementation of appropriate management actions; “Interconnection solution” — the quality management system acts autonomously, independently choosing connecting signals (in case of necessity, maintaining the quality level of various processes, works, products at a certain level); “providing responsibil-

ity”, which involves the relationship between the actions of the quality management system and the actions (outcomes) of the contours of management of business processes.

Analysis of recent researches and publications.

The problem of providing the economic security of the insurance company is still the subject of sharp scientific discussions, which indicates the complexity of this concept and the ambiguity of interpretation. The work of well-known foreign experts is devoted to providing the economic security of the insurance company in the sphere of the insurance industry: Rejda, G. E., Ocampo, J. A., Pearson, R., & Elson, D., Flannery, M. J., Wan, M.

Formulation purposes of article (problem). The purpose of the article is to improve the methodology of cost modeling to ensure economic security measures.

The main material. We construct a multi-factor model for forecasting the sale of insurance services and calculating costs for ensuring economic security on the basis of correlation-regression analysis.

The calculations and the obtained results allow us to construct a model for forecasting the sale of insurance services and calculating the costs of providing economic security on the basis of correlation-regression analysis for IC “Knyazha” in Tables 1–4.

Table 1

**Output data for constructing a model for predicting sales of insurance and
calculating costs for ensuring economic security**

№	Period	Sales volume of services, UAH					Costs of providing economic security, UAH				
		Current month	1 month after	2 month after	3 month after	4 month after	Current month	1 month after	2 month after	3 month after	4 month after
1	06/2016	383238	250873	280559	377721	315232	6431	2627	5581	4495	4896
2	07/2016	478453	383238	250873	280559	377721	3658	6431	2627	5581	4495
3	08/2016	571128	478453	383238	250873	280559	7572	3658	6431	2627	5581
4	09/2016	623823	571128	478453	383238	250873	5974	7572	3658	6431	2627
5	10/2016	723846	623823	571128	478453	383238	9630	5974	7572	3658	6431
6	11/2016	722437	723846	623823	571128	478453	11740	9630	5974	7572	3658
7	12/2016	1316385	722437	723846	623823	571128	10722	11740	9630	5974	7572
8	01/2017	693548	1316385	722437	723846	623823	5976	10722	11740	9630	5974
9	02/2017	704495	693548	1316385	722437	723846	8406	5976	10722	11740	9630
10	03/2017	679509	704495	693548	1316385	722437	9493	8406	5976	10722	11740
11	04/2017	573296	679509	704495	693548	1316385	8475	9493	8406	5976	10722
12	05/2017	561328	573296	679509	704495	693548	5831	8475	9493	8406	5976
13	06/2017	730696	561328	573296	679509	704495	7426	5310	8475	9493	8406
Change		Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9

Source: author's calculations

Table 2

Dispersion analysis

	df	SS	MS	F	Value of F
Regression	9	5.5881E+11	6.209E+10	8.48348663	0.052670674
Remainder	3	2.1957E+10	7318881106		
Total	12	5.8076E+11			

Source: author's calculations

Table 3

**Building a model for forecasting the sale of insurance services and
calculating costs for ensuring economic security**

Indicators	Coefficients	Standard error	t-statistics	P- value	Low 95%	Upper 95%
Y- intersection	-317308	164514	-1.929	0.149	-840864.62	206247.94
Change X1	-0.409	0.1935	-2.113	0.125	-1.025	0.207
Change X2	-0.292	0.2303	-1.266	0.295	-1.024	0.441
Change X3	-0.830	0.2884	-2.877	0.064	-1.747	0.088
Change X4	-0.885	0.1800	-4.916	0.016	-1.458	-0.312
Change X5	40.268	16.6796	2.414	0.095	-12.814	93.350
Change X6	106.977	17.8772	5.984	0.009	50.084	163.870
Change X7	42.663	17.0766	2.498	0.088	-11.683	97.008
Change X8	41.901	24.6260	1.701	0.187	-36.470	120.272
Change X9	105.861	26.8506	3.943	0.029	20.410	191.311

Source: author's calculations

Dispersion analysis is a statistical method for analyzing results that depend on qualitative characteristics. Each factor can be a discrete or continuous random

variable, which is divided into several constant levels (gradations, intervals). If the number of measurements (samples, data) at all levels of each of the factors is the

Table 4

Retrospective check of regression model and calculation of average error of approximation

List No.	Period	Sales of services, UAH	Forecast of sales of services, UAH	Error %
1	June 2016	383 238	390 747	2.0%
2	July 2016	478 453	542 858	13.5%
3	August 2016	571 128	590 353	3.4%
4	September 2016	623 823	524 019	16.0%
5	October 2016	723 846	709 049	2.0%
6	November 2016	722 437	769 935	6.6%
7	December 2016	1 316 385	1 303 801	1.0%
8	January 2017	693 548	705 669	1.7%
9	February 2017	704 495	722 003	2.5%
10	March 2017	679 509	689 644	1.5%
11	April 2017	573 296	559 972	2.3%
12	May 2017	561 328	583 229	3.9%
13	June 2017	730 696	670 903	8.2%
Average approximation error				5.0%

Source: author's calculations

same, then the dispersion analysis is called uniform, otherwise — uneven.

The method of correlation-regression analysis is based on the forecast model of the amount of service provided by the insurance company:

$$Y = -317308 - 0.409 \times X_1 - 0.292 \times X_2 - 0.803 \times X_3 - 0.885 \times X_4 + 40.268 \times X_5 + 106.977 \times X_6 + 42.663 \times X_7 + 41.901 \times X_8 + 105.861 \times X_9 \quad (1)$$

where: Y — forecast amount of insurance company's services, UAH; $X_1 \dots X_4$ — volume of sales of services in months, UAH; $X_5, \dots, X_9$ — costs of providing economic security, UAH

For IC "Knyazha" we will determine the dependence of operating expenses on ensuring economic security Y (UAH) from the amount of costs for ensuring the competitiveness of services (a group of technology and organization factors) in the sum of cost of services

X_1 (UAH), the sum of costs for ensuring the competitiveness of services (a group of financial factors) in the amount of administrative expenses X_2 (UAH), the amount of costs for ensuring the competitiveness of services (a group of market factors of technology) in the amount of unproductive expenses X_3 (UAH) and the amount of costs for ensuring a competitive services (group of factors of competition) in the amount of other operating expenses X_4 (UAH).

For the convenience of conducting calculations, place the results of the interim calculations in Table 5.

Consequently, another independent method of evaluation confirmed the fairly high cost effectiveness of service quality. In some cases, the coefficient of elasticity for the cost of providing quality services reaches 100-fold value (that is, for every additional expenditure spent on ensuring the competitiveness of the services of the hryvnia, we have over UAH 100

Table 5

Output data to calculate the dependence of operating costs on providing economic security Y (UAH) from the amount of costs to ensure the competitiveness of services

List No.	year	Y	X1	X2	X3	X4
1	2013	399399.33	328429.36	18990.56	37128.15	14851.26
2	2014	399709.26	324776.41	23666.6	36618.75	14647.5
3	2015	380288.31	311572.73	27106.32	29720.9	11888.36
4	2016	61574.59	290483.06	29925.16	29404.55	11761.82
5	2017	321514.53	253449	31112.6	26394.95	10557.98
6	2018	94226.03	76288.52	8486.04	6751.05	2700.42

Source: author's calculations

additional volumes of sales of services). It is significant that sales of previous periods, in this model, have a negative impact on the sale of services: the more we sell, the more then we have to spend on quality of services, so as not to lose the conquered positions.

Insights from this study and perspectives for further research in this direction. The study found that the proposed methodological approaches to the management of economic security companies insurance sector, unlike the existing ones, should be determined on the basis of their areas by constructing a matrix of

economic security and predictive model of volume of insurance services [5–7]. This makes it possible to take into account the actual conditions of functioning of insurance enterprises, to increase the scientific validity of strategic decisions in a competitive environment, in particular, to develop competitive position and strategic direction of the company. Realization developed scientific statements, conclusions and recommendations in the process of implementation in insurance enterprises of Ukraine confirmed their reliability and usefulness of enterprises services in decision-making.

References

1. Dauphinee, W. D., Boulet, J. R., & Norcini, J. J. (2018). Considerations that will determine if competency-based assessment is a sustainable innovation // *Advances in Health Sciences Education*. — P. 1–9.
2. Florio, C., & Leoni, G. (2017). Enterprise risk management and firm performance: The Italian case // *The British Accounting Review*, 49(1). — P. 56–74. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0890838916300221>
3. Fraser, J. R., & Simkins, B. J. (2016). The challenges of and solutions for implementing enterprise risk management // *Business Horizons*, 59(6). — P. 689–698. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S000768131630057X>
4. Gatzert, N., & Schmit, J. (2016). Supporting strategic success through enterprise-wide reputation risk management // *The Journal of Risk Finance*, 17(1). — P. 26–45. URL: <https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/JRF-09-2015-0083>
5. Drobyazko S. I. (2016). Current state and trends of financial services market development in Ukraine. *Journal “Investments: Practice and Experience”*. — № 14. — 2016. — P. 20–23.
6. Mnykh N. V. (2017). Mechanisms of action to provide the financial stability of insurance companies and the necessity of their regulation in the implementation of insurance activities // *Scientific journal “Economics and Finance”*. — № 3/2017. — 124 p. — P. 51–64.
7. Oliva, F. L. (2016). A maturity model for enterprise risk management // *International Journal of Production Economics*, 173. — P. 66–79. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527315005320>

Гірна Ольга Богданівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська політехніка»

Гирна Ольга Богдановна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры маркетинга и логистики
Национальный университет «Львовская политехника»

Girna Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Marketing and Logistics Department
Lviv Polytechnic National University

ПРОЦЕСНА ОРІЄНТАЦІЯ В КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАВОК ПРОЦЕССНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ В КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЬЮ ПОСТАВОК PROCESS ORIENTATION IN THE CONCEPT OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Анотація. Проаналізовано визначення базових понять процесного управління, що дало змогу стверджувати про наявність у конкретних із них усього спектру процесів, які відбуваються на підприємстві та охоплюють, окрім іншого, процеси інноваційного розвитку, виробництва, маркетингу, логістики і управління кадровим потенціалом підприємства. Окреслено основні аспекти процесного підходу в створенні доданої вартості, що перетворює підприємство з множини статистичних функцій у ланцюг поставок динамічних процесів. Визначено основні риси процесної орієнтації підприємства, які полягають у виготовленні і трансформації, розвитку продукту, побудові внутрішніх та зовнішніх стосунків, пошуку консенсусу та оптимальних рішень, створенні управлінських колективів. Визначено, що прогресуюча глобалізація разом із одночасною великою диференціацією уподобань споживачів, обумовлюють необхідність зміни підходу до формування структури процесу створення і трансформації корисності для споживача. Через призму такого твердження обґрунтовано, що на сьогоднішній день необхідним є встановлення більш тісних контактів зі споживачами для кращого розпізнавання їх потреб і доставки їм відповідних продуктів/ послуг.

Розкрито сутність процесного підходу в ланцюгу поставок як основного чинника інтегрованого управління підприємством. В рамках цього визначено положення, на яких спирається процесна орієнтація, що дозволило відмінити від традиційного підходу чином представити сутність підприємства. Доведено, що більш ефективним з точки зору організації діяльності підприємства є його представлення не як множини незмінних за своїм змістом функцій, а як мережі динамічних процесів, які створюють додану вартість для клієнта. Таким чином, визначено, що процесна орієнтація базується на горизонтальному перебігу окремих процесів, які знаходять своє відображення на практиці шляхом міжфункціонального перетинання відносно окремо взятих функціональних сфер. У якості визначено цілий ряд базових бізнес-процесів, які в комплексі відображають сутність ринкової діяльності підприємства.

Ключові слова: процесне управління, ланцюг поставок, клієнтоорієнтованість, продукт, глобалізація.

Аннотация. Проанализированы определения процесса с точки зрения известных ученых. Определены основные аспекты процессного подхода в создании добавленной стоимости, трансформирующей предприятие из множества статистических функций в цепь поставок динамических процессов. Раскрыта сущность процессного подхода в цепи поставок как основного фактора интегрированного управления предприятием.

Ключевые слова: процессное управление, цепь поставок, клиентоориентированность, продукт, глобализация.

Summary. The process definition in the point of view of famous scientists is analyzed. The main aspects of the process approach in the added value creating are given which change enterprise from the net statistic function to the supply chain dynamic process. The essence of process in the supply chain as the main factor of enterprise integral management is exposed.

Key words: process management, supply chain, customer orientation, product, globalization

Постановка проблеми. Зростаюча конкуренція спонукає підприємства до прикладання значних зусиль на користь пошуку нових способів досягнення ринкової переваги і її утримання. При цьому істотну роль відіграють чинники гнучкості, часу, якості, витрат, рівень обслуговування, а також створення тривалих міжорганізаційних зв'язків. Досягнення задовільних результатів у кожній з цих сфер не можливе тільки через звичайне покращення завдань і вдосконалення до безкінечності окремих процедур. Необхідним є впровадження «мислення процесами», тобто вмілого поєднання процедур і завдань в гнучкі та прозорі процеси. В сучасних умовах підприємства за будь-яку ціну удосконалюють окремі процедури, не звертаючи уваги на перебіг цілих процесів, що спричиняє субоптимізацію, загальне зростання витрат, зниження ефективності функціонування організації як єдиного цілого і одночасно втрату можливості його конкурування на диференційованому і турбулентному ринку. Використання орієнтації на процеси в управлінні виявило величезний системний і синергійний потенціал зростання результативності, який міститься у координації розпорошених завдань і процедур, що відповідно і підкреслює актуальність обраної авторами тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процесний підхід не є принципово новим підходом, оскільки черпає своє джерело з багатьох традиційних наук, серед яких математична статистика, операційні дослідження або теорія систем. Кінець 80-тих років і початок 90-тих приніс розширення цієї теорії рядом рекомендацій для інтегрованого управління. Велике значення мало народження послідовно двох концепцій: Total Quality Management та Business Process Reengineering, які вважають головною причиною започаткування домінування процесної орієнтації в управлінні. Доцільно зауважити, що даною проблематикою займається ряд зарубіжних (Блейк П., Крістофер М., Чампі Дж., Хаммер М.) та вітчизняних (Крикавський Є. В., Чухрай Н. І.) вчених, однак, розглядаючи поняття процесу, процесного підходу, вони не акцентують увагу на таких ключових моментах як створення доданої вартості при орієнтації на процеси та процесне управління в ланцюгу поставок (ЛП).

Формування цілей статті. Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем процесу та процесного управління обумовлює постановку таких задач: 1) розглянути різні погляди науковців на дефініцію процесу; 2) представити роль процесного підходу у формуванні ЛП; 3) розкрити сутність орієнтації на процеси у створенні доданої вартості з позиції маркетингової концепції та концепції логістики.

Виклад основного матеріалу. Процесний підхід трактує підприємство як множину процесів і проектів, що взаємодіють у створенні нової корисності для споживача, в тому числі при здійсненні логістичної діяльності. Відносячи поняття процесу до господарської діяльності, наведемо його трактування. За М. Крістофером [1, с. 163] процес, який проходить у підприємстві, це «будь-якого виду процедури або комплекс процедур, в рамках яких додається корисність до початкових засобів і продукт передається зовнішньому або внутрішньому споживачу». Р. Манганеллі і М. Кляйн, автори реінжинірингу, формулюють його сутність як послідовність «зв'язаних між собою дій, які призводять до перетворення будь-яких витрат у продукт процесу» [2, с. 27]. П. Блайк, здійснюючи аналіз різних визначень процесу, які зустрічаються у літературі предмету, бачить необхідність інтеграції і структуризації його внутрішніх елементів [3, с. 99], а саме процес — «це інтегрована, цілеспрямована система або ланцюг процедур, яка становить одночасно результат інтеграції та структуризації процедур, як і об'єкт інтегрованого управління», тобто відповідне визначення процесу і його цілісна інтерпретація вимагає визначення і структуризації відповідних організаційних одиниць і засобів для відповідного запуску процесу, його ефективної реалізації, визначення, ідентифікації основних обмежень.

Представлені визначення відносяться до усіх процесів на підприємстві і охоплюють, наприклад, процеси інноваційного розвитку, виробництва, маркетингу, логістики або управління персоналом. Професор Є. Крикавський у [4, с. 55] зазначає, що предметом логістики можуть бути всі логістичні процеси, пов'язані із зміною параметрів розміщення, часу, форми матеріальних, інформаційних і фінансових потоків на підприємствах, залучених у ланцюг логістики, а саме: промислових, торговельних, експедиційних, фінансових, транспортних, складських, інформаційних підприємствах, інших підприємствах інфраструктури, які можна об'єднати єдиною категорією логістичних потоків.

Основні риси процесної орієнтації є такі [3, с. 91]: процес виготовлення і трансформації (поєднання у динамічний і цілісний процес до цих пір функціонально окремих сфер); розвиток продукту (створення процесу взаємодії функцій підприємства з метою підготовки відповідного продукту, з врахуванням їх відповідальності у цій сфері); внутрішні і зовнішні стосунки (включення до процесу розвитку продукту постачальників і торгівельних посередників, а також клієнтів (кінцевих користувачів)); пошук консенсусу і оптимальних рішень (використання процесу і здібностей проведення переговорів, вирішення

конфліктів у колективі з метою прийняття оптимальних рішень); створення управлінських колективів (інтеграція колективів працівників, збільшення взаємної довіри і толерантності на підставі орієнтованої на процеси організації праці).

Розвиток орієнтації на процеси поєднується із загальними тенденціями до організаційної інтеграції підприємств, які утворюють ЛП в межах цілої мережі корисностей. Пов'язані часово і просторово процеси розпочинаються від формування взаємовідносин із постачальниками, проходячи через цілий процес трансформації і створення доданої корисності всередині організації, закінчуючи задоволенням потреб споживача, показують одночасно якісний вимір управління цими процесами, а також напрямок структуризації логістичних процесів. Управління процесами на сучасному етапі здійснюється на усіх рівнях прийняття рішень від операційного до стратегічного, а не як раніше, тільки на операційному. Тобто, воно охоплює повну послідовність процесу управління: планування (ідентифікацію і аналіз) процесів, організацію і управління (впровадження і вдосконалення), а також контроль процесів [5]. Прогресуюча глобалізація, і одночасно велика диференціація уподобань споживачів обумовлюють необхідність зміни підходу до формування структури процесу створення і трансформації корисності для споживача. Сьогодні необхідним є встановлення більш тісних контактів зі споживачами для кращого розпізнавання їх потреб і доставки їм відповідних продуктів (корисностей).

Положення, на яких спирається процесна орієнтація, дозволяють по іншому представити сутність підприємства. В рамках цього підходу, підприємство

становить не множину статичних функцій, а мережу динамічних процесів, які створюють додану вартість. Дана орієнтація може у значній мірі впливати на трансформацію підприємства: від функціонального представлення до представлення, орієнтованого на процеси. Функціональна орієнтація ґрунтується на тому, що процеси на підприємстві реалізуються в рамках окремих функціональних сфер. Виокремлені функції виконують при цьому більш істотну роль, ніж самі процеси. Тим самим ефекти вироблення доданої вартості становлять тоді певну випадковість, яка виникає з внеску (частки) послідовних функціональних сфер підприємства у реалізацію цієї вартості. Процесна орієнтація натомість основана на горизонтальному перебігу окремих процесів (рис. 1). Вони реалізуються перетинно відносно виокремлених функціональних сфер. Їх послідовність при цьому обумовлена різноманітними чинниками, у тому числі доменом діяльності підприємства, його цілями і стратегією переваг клієнтів у сфері пропонованої доданої вартості або поведінкою конкурентів.

Р. Манганеллі і М. Клейн [2, с. 27] вказують, що процес складають три основні види дій: дії, які створюють додану вартість (найбільш істотні як з точки зору клієнта, так і підприємства); трансферні дії, пов'язані з передачею продуктів процесу; дії, що контролюються, застосовані перш за все для контролю переміщення результатів процесу.

Класифікацію маркетингових та логістичних процесів, які пов'язані зі створенням та реалізацією доданої вартості можна провести таким чином [1, 42–47; 3, 91–113; 7]: процеси, які безпосередньо створюють додану вартість (основні); процеси, які посередньо

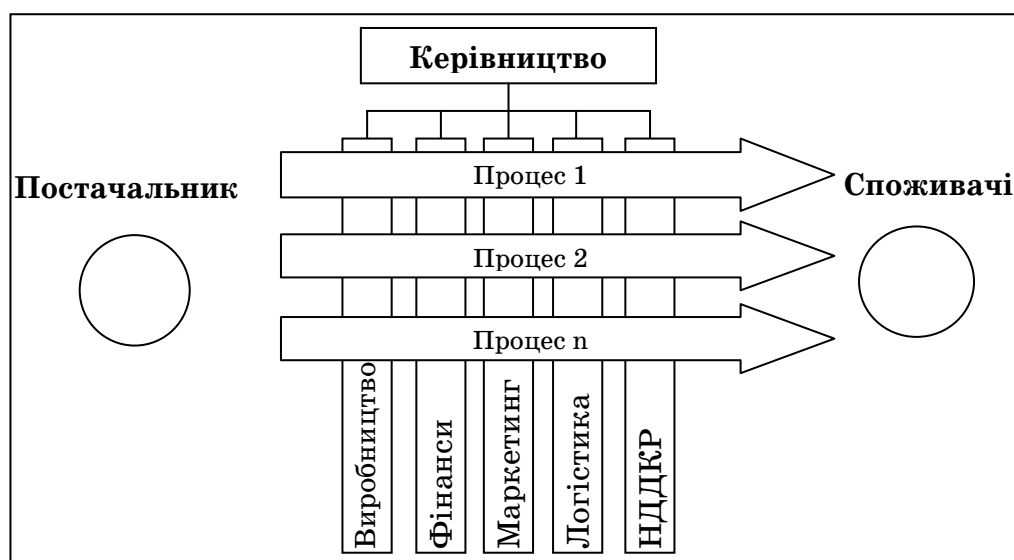


Рис. 1. Процесний погляд на організацію
Джерело: [6, с. 19]

Таблиця 1

Процесний підхід до визначення ланцюга поставок

Автори	Визначення ланцюга поставок
Сток Дж., Ламберт Д. [9]	Логістичний ланцюг можна трактувати як інтегрований процес, який характеризується власною, певною структурою часткових процесів, що охоплюють зокрема, реалізацію замовлень; обслуговування клієнта; складування й управління запасами; підготовки реалізації продукту; узгодження цілей та формування систем переміщення
Іванов Д., Дибська В. [8]	Ланцюг поставок — це послідовність потоків і процесів, які мають місце між різними контрагентами (ланками) ланцюга та комбінуються для задоволення вимог споживачів у товарах і послугах
Словник ANNEX [10]	Ланцюг поставок визначається як об'єднання всіх видів бізнес-процесів (проекування, виробництво, продаж, сервіс, закупівля, дистрибуція, управління ресурсами), необхідних для задоволення попиту на продукцію або сервіс — від початкового моменту отримання вихідної сировини або інформації до доставки кінцевому споживачеві
Стандарт ISO 28000–2005 [11]	Взаємопов'язаний набір ресурсів і процесів, який починається з отримання сировини та закінчується доставкою продукції або послуг кінцевому користувачу транспортними системами
Зайцев Є. І. [12]	Поняття «ланцюг поставок» (supply chain) трактується як сукупність (послідовність) процесів, які виконуються доведенням товарів певного товаровиробника до споживача/групи споживачів (сегмента ринку), а також як лінійно упорядкована безліч учасників (ланок), що виконують вищевказані процеси

Джерело: [13]

створюють додану вартість (процеси підтримки); процеси, відносно пов'язані з створенням доданої вартості (третьорядні). Представлена класифікація не враховує поділу процесів, які безпосередньо створюють додану вартість на головні і допоміжні. Допоміжні процеси характеризуються трохи меншим зв'язком з ринком і клієнтом, однак вони є необхідними для реалізації головних процесів. Допоміжні процеси стосуються перш за все доставки, пристосування, а також підготовки сировини, матеріалів, коопераційних елементів, напівфабрикатів тощо.

Для формування та управління ланцюга поставок важливим аспектом є розгляд його з позиції процесного підходу.

Дж. Сток, Д. Ламберт, Н. І. Чухрай, Д. Іванов, В. Дибська, Є. І. Зайцев та автори словника ANNEX розглядають ланцюг поставок як інтеграцію, послідовність, комбінацію процесів, бізнес-процесів, акцентуючи увагу на логістичних процесах, що відбуваються у ланцюгах поставок і створюють споживчу вартість для клієнтів (табл. 1). Такий підхід відповідає процесному підходу до визначення ланцюгів поставок, сутність якого полягає у розгляді логістичного ланцюга як послідовності потоків і процесів, що здійснюються у функціональних областях або в межах ключових/логістичних бізнес-процесів логістики в результаті логістичних функцій та операцій [8].

Процесний підхід до визначення ланцюга поставок є більш прогресивний за об'єктний, бо пов'язує поняття ланцюга поставок з поняттям управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management — SCM), яке, за визначенням Дж. Стока, Д. Ламберта є інтеграцією ключових бізнес-процесів: управління взаємовідносинами зі споживачами; обслуговування споживачів; управління попитом; виконання замовлень; виробництво/операції; постачання; розроблення продукту та доведення його до комерційного використання; управління поворотними матеріальними потоками [9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, формування орієнтованої на процеси організації полягає в інтегруванні процедур згідно пріоритету завдань, а не як до цього моменту на поєднанні завдань у функціональних відділах. Процеси — це не лише переміщення, залучення чого-небудь, але також структура дій і способи їх координації. Наступні послідовності процедур і субпроцеси — після групування стають цілісними процесами, які розпочинають свій перебіг у постачальників і знаходять вихід у кінцевих споживачів — відповідний попит та формують ланцюг поставок. З цього моменту вони повинні розглядатися з точки зору цілого процесу і його цілей, а також найвищих цілей ланцюга поставок.

Література

1. Christopher M. Sieci i logistyka: zarządzanie relacjami w ramach łańcucha dostaw / M. Christopher // Międzynarodowa Konferencja Logistics 98. — Polskie Towarzystwo Logistyczne, 2015. — S.160.
2. Manganelli R., Klein M. Reengineering / R. Manganelli, M. Klein. — Warszawa: PWE, 1998.
3. Logistyka: Koncepcja zintegrowanego zarządzania/ Wydanie II zmienione / P. Blaik. — Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2014. — 407 s.
4. Крикавський Є. В. Логістичне управління: підручник / Є. В. Крикавський. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. — 684 с.
5. Zeng A. Global sourcing: process and design for efficient management / A. Zeng // Supply Chain Management. — 2003. — No4.
6. K. Współczesne koncepcje i metody zarządzania / K. Zimniewicz. — Warszawa: PWE2015.
7. Matwiejczuk R. Zarządzanie marketingowo-logistyczne: wartość i efektywność. — Warszaw: C.H.BECK, 2015. — 206 s.
8. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. — СПб.: Изд. Политехн. ун-та, 2010. — 660 с.
9. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт; пер. с англ. — 4-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 797 с.
10. Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia: IV Terminology in logistics: Annex. — European Logistics Association; ELA, 2009. — 117 p.
11. ISO 28000/ Системы менеджмента безопасности цепочек поставок [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rusregister.ru/services/ms-certification/standards/detail/index.php?ID=1620>.
12. Зайцев Е. И. Модель функционально-структурной надежности цепи поставок / Е. И. Зайцев, А. А. Бочкарев // Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia: IV Германо-российская конференция по логистике и управлению цепями поставок 6–9 мая 2009 г. — Геттинген: CUVILLER VERLAG, 2009. — С. 187–195.
13. Колодізева. Т. О. Управління ланцюгами поставок: навчальний посібник / Т. О. Колодізева. — Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. — 164 с.

References

1. Christopher M. Sieci i logistyka: zarządzanie relacjami w ramach łańcucha dostaw / M. Christopher // Międzynarodowa Konferencja Logistics 98. — Polskie Towarzystwo Logistyczne, 2015. — S.160.
2. Manganelli R., Klein M. Reengineering / R. Manganelli, M. Klein. — Warszawa: PWE, 1998.
3. Logistyka: Koncepcja zintegrowanego zarządzania/ Wydanie II zmienione / P. Blaik. — Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2014. — 407 s.
4. Krykavskyy Y. Logistics management: textbook / Y. Krykavskyy. — L'viv: Lviv Polytechnic PH, 2005. — 684 p.
5. Zeng A. Global sourcing: process and design for efficient management / A. Zeng // Supply Chain Management. — 2003. — No4.
6. K. Współczesne koncepcje i metody zarządzania / K. Zimniewicz. -Warszawa: PWE2015.
7. Matwiejczuk R. Zarządzanie marketingowo-logistyczne: wartość i efektywność. — Warszaw: C.H.BECK, 2015. — 206 s.
8. Ivanov D. Supply chain management / D. Ivanov. — Saint-Petersburg: Polytechnic University PH, 2010. — 660 p.
9. Stock J. Strategic management of logistics / J. Stock, D. Lambert. — 4-th edition. — Moscow: INFRA-M, 2005. — 797 p.
10. Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia: IV Terminology in logistics: Annex. — European Logistics Association; ELA, 2009. — 117 p.
11. ISO 28000/ Management Systems of supply chain security поставок [Digital version]. — Access mode: <http://www.rusregister.ru/services/ms-certification/standards/detail/index.php?ID=1620>.
12. Zaytsev E. Functional & structural model of supply chain reliability / E. Zaytsev, A. Bochkariov // Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia: IV conference in logistics and supply chain management 6–9.05.2009. — Gettingen: CUVILLER VERLAG, 2009. — P. 187–195.
13. Kolodizieva T. Supply chain management: textbook / T. Kolodizieva. — Charkiv: CHNEU, 2016. — 164 p.

Ліскович Назарій Юрійович
*асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національний авіаційний університет*

Лискович Назарий Юрьевич
*ассистент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности предприятий
Факультета экономики и бизнес-администрирования
Национальный авиационный университет*
Liskovych Nazarii
*Assistant of the Department of Management of
Foreign Economic Activity of the
Faculty of Economics and Business Administration
National Aviation University*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АВИАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AVIATION ENTERPRISES IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена визначенню змісту та суті визначення стратегічного управління на авіаційних підприємствах. В статті обґрунтована необхідність використання стратегічного управління на вітчизняних авіаційних підприємствах. Складність даного процесу полягає в тому, що при формуванні стратегії відбувається розширений пошук та оцінка альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, які найбільш повно відповідали б місії авіаційного підприємства та його завданням для розвитку.

Стратегічне управління на авіаційному підприємстві – це визначення довгострокових стратегічних цілей та завдань для цього підприємства, що включають формування, управління та планування його стратегічних ресурсів з метою підвищення вартості авіаційного підприємства за умови забезпечення стратегічної рівноваги.

Структурно стратегічне управління на авіаційному підприємстві складається із: стратегічного управління активами, стратегічного управління капіталом, інвестиційної стратегічного управління, стратегічного управління грошовими потоками, стратегічного управління стратегічними ризиками, стратегічного управління антикризового управління, стратегічного управління узгодження стратегічних цілей та якості управління стратегічною діяльністю авіаційного підприємства.

Підсумовуючи теоретичні засади реалізації стратегічного управління на авіаційному підприємстві, варто узагальнити сутність трактування стратегічного управління як довгострокового якісно визначеного напрямку стратегічної діяльності авіаційного підприємства з орієнтацією на стратегічні можливості, наслідуючи які підприємство вирішує завдання відносно поведінки як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі і реалізація яких знаходить відображення у стратегічних показниках. Вони забезпечують ефективне досягнення і підтримку конкурентних переваг авіаційного підприємства в довгостроковій перспективі.

Зазначений методологічний підхід доцільно враховувати при підготовці вітчизняних методів оцінки ефективності стратегічного управління на авіаційних підприємствах України.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, авіаційне підприємство.

Аннотация. Статья посвящена определению содержания и сути определения стратегического управления на авиационных предприятиях. В статье обоснована необходимость использования стратегического управления на отечественных авиационных предприятиях. Сложность данного процесса заключается в том, что при формировании стратегии происходит поиск и оценка альтернативных вариантов управленческих решений, наиболее полно отвечающих миссии авиационного предприятия и его задач для развития.

Стратегическое управление на авиационном предприятии — это определение долгосрочных стратегических целей и задач для предприятия, включающие формирование, управление и планирование его стратегических ресурсов с целью повышения стоимости авиационного предприятия при условии обеспечения стратегического равновесия.

Структурно стратегическое управление на авиационном предприятии состоит из: стратегического управления активами, стратегического управления капиталом, инвестиционной стратегического управления, стратегического управления денежными потоками, стратегического управления стратегическими рисками, стратегического управления антикризисного управления, стратегического управления согласования стратегических целей и качества управления стратегической деятельностью авиационного предприятия.

Подытоживая теоретические основы реализации стратегического управления на авиационном предприятии, стоит обобщить сущность трактовки стратегического управления как долгосрочного качественно определенного направления стратегической деятельности авиационного предприятия с ориентацией на стратегические возможности, следуя которым предприятие решает задачи относительно поведения как на внутреннем, так и во внешней среде и реализация которых находит отражение в стратегических показателях. Они обеспечивают эффективное достижение и поддержание конкурентных преимуществ авиационного предприятия в долгосрочной перспективе.

Указанный методологический подход целесообразно учитывать при подготовке отечественных методов оценки эффективности стратегического управления на авиационных предприятиях Украины.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, авиационное предприятие.

Summary. The article is devoted to the definition of the content and essence of the definition of strategic management at aviation enterprises. The article substantiates the necessity of using strategic management at domestic aviation enterprises. The complexity of this process is that when developing a strategy, an advanced search and evaluation of alternatives to strategic management decisions that are most fully consistent with the mission of the aviation enterprise and its development objectives is being developed.

Strategic management at the aviation enterprise is the definition of long-term strategic goals and objectives for this enterprise, which includes the formation, management and planning of its strategic resources in order to increase the cost of the aviation enterprise, provided the strategic balance is maintained.

Structurally, strategic management in the aviation business consists of: strategic asset management, strategic capital management, strategic investment management, strategic cash flow management, strategic risk management, strategic management of crisis management, strategic management of strategic objectives alignment, and quality management of strategic aviation business activities.

Summarizing the theoretical principles of the implementation of strategic management in the aviation enterprise, it is worth summarizing the essence of the interpretation of strategic management as a long-term, qualitatively defined direction of strategic activity of the aviation enterprise with an orientation to strategic opportunities, following which the enterprise solves the problem of behavior in both the internal and external environment and implementation of which is reflected in strategic indicators. They ensure the effective achievement and support of the competitive advantages of the aviation enterprise in the long run.

This methodological approach should be taken into account when preparing national methods for assessing the effectiveness of strategic management in aviation enterprises of Ukraine.

Key words: strategy, strategic management, aviation enterprise.

Постановка проблеми. Полягає у визначенні змісту та сутності визначення ефективності стратегічного управління авіаційних підприємств в Україні.

Адже на сьогоднішній день для ефективного функціонування авіаційних підприємств дедалі необхіднішим стає стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого стратегічного зростання

в довгостроковій перспективі. Через це на перший план виходять саме стратегічні аспекти їх діяльності. Управління господарською діяльністю не може зводитися лише до ухвалення поточних управлінських рішень за окремими її аспектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі питання щодо визначення ефективності стратегічного управління авіаційних підприємств

в Україні висвітлюється досить обмежено. Частина авторів розглядають підхід, заснований на кількісній оцінці ефективності стратегічного управління (Л. В. Балабанова [1, с. 98], О. В. Березін, О. М. Мезенцева [2, с. 241], В. А. Василенко [3, с. 104] та ін.). Але більшість дослідників пропонують оцінювати ефективність реалізації стратегії за допомогою кількісних методів, а саме використання коефіцієнтів (В. С. Верлока, М. К. Коноваленко, О. В. Сиволовська [4, с. 118], Д. Ю. Кудишин [5, с. 17], Л. Г. Мельник [6, с. 151], А. П. Мерзлякова [7, с. 187] та ін.). Дана методика будується на принципі співвідношення результатів і витрат, однак перелік даних показників досить обмежений і не може оцінити сукупний ефект від стратегічного управління інноваціями. У більшості випадків використовуються коефіцієнти гнучкості, стабільності, якості, корисної дії, ефективності стратегічного управління (З. П. Румянцева та ін. [8, с. 212], А. В. Сухоруков [9, с. 49] та ін.). Але незважаючи на проведені авторами дослідження наразі недостатньо визначено зміст та особливості визначення ефективності стратегічного управління саме на авіаційних підприємствах.

Формулювання цілей статті. Враховуючи вищезазначене, особливої актуальності набуває пошук та оцінка альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, які, в свою чергу, найбільш повно розкривали та відповідали б місії авіаційного підприємства та його завданням для розвитку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі функціонування авіаційного підприємств дедалі необхіднішим стає стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого стратегічного зростання в довгостроковій перспективі. На перший план виходять саме стратегічні аспекти їх діяльності. Управління господарською діяльністю не може зводитися лише до ухвалення поточних управлінських рішень за окремими її аспектами. Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування авіаційного підприємства, включаючи й стратегічну складову, представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізми взаємодії між елементами господарської та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища. Комплексний підхід до визначення місця та ролі стратегічного управління варто розглядати відповідно до того, що стратегічне управління на авіаційному підприємстві підпорядковується стратегічного управління розвитку авіаційного підприємства і реалізує основну функцію стратегічного менеджменту, тобто впроваджує стратегічні завдання та політику авіаційного підприємства через поєднання регуляторної, розподільної та контрольної функцій фінансів [4, с. 95].

Формування стратегії управління авіаційного підприємства є досить складним творчим процесом, що потребує високої кваліфікації менеджерів. Насамперед, формування стратегії базується на прогнозуванні окремих напрямів діяльності авіаційних підприємств, зокрема, кон'юнктури ринку в цілому та окремих його сегментів. Складність цього процесу зумовлюється також тим, що при формуванні стратегії йде розширений пошук та оцінка альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, які найбільш повно відповідають місії авіаційного підприємства та завданням його розвитку. Певну складність формування стратегії управління конкурентоспроможністю становить те, що вона не є незмінною, а потребує періодичної корекції з урахуванням змін умов зовнішнього середовища та виникаючих нових можливостей для розвитку авіапідприємства.

Стратегічне управління на авіаційному підприємстві — це визначення довгострокових стратегічних цілей та завдань авіаційного підприємства, що включають формування, управління та планування його стратегічних ресурсів з метою підвищення вартості авіаційного підприємства за умови забезпечення стратегічної рівноваги. В існуючих теоретичних положеннях про розробку стратегічного управління на авіаційному підприємстві її структуру частіше розглядають в розрізі домінантних сфер стратегічного розвитку авіаційного підприємства [6, с. 157].

Структурно стратегічне управління на авіаційному підприємстві складається із: стратегічного управління активами, стратегічного управління капіталом, інвестиційної стратегічного управління, стратегічного управління грошовими потоками, стратегічного управління стратегічними ризиками, стратегічного управління антикризового управління, стратегічного управління узгодження стратегічних цілей та якості управління стратегічною діяльністю авіаційного підприємства.

Аналіз хронології та змісту наукових публікацій (табл. 1), присвячених проблемі формування стратегічного управління на авіаційних підприємствах вказує, що вони кореспондують з тенденціями макроекономічних показників в стратегічному секторі України.

Таким чином, можна зробити висновок, що стратегічне управління на авіаційному підприємстві — це визначення довгострокових стратегічних цілей та завдань авіаційного підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його стратегічних ресурсів з метою підвищення вартості авіаційного підприємства за умови забезпечення стратегічної рівноваги.

Таблиця 1

**Існуючі підходи з позиції різних авторів щодо визначення категорії
«стратегічне управління на авіаційному підприємстві»**

Автор визначення, джерело	Визначення з позиції автора	Ключове поняття з визначення
Л. В. Балабанова [1, с. 156]	Стратегічне управління на авіаційному підприємстві — стратегія, що спрямована на управління його стратегічними ресурсами	Управління стратегічними ресурсами авіаційного підприємства
О. В. Березін [2, с. 241]	Стратегічне управління на авіаційному підприємстві — стратегія, метою якої є підвищення багатства власника авіаційного підприємства	Підвищення багатства власника авіаційного підприємства
В. С. Верлока [4, с. 161]	Стратегічне управління на авіаційному підприємстві — стратегія, метою якої виступає підвищення вартості авіаційного підприємства за умови забезпечення стратегічної рівноваги	Підвищення вартості авіаційного підприємства
Г. Г. Мельник [6, с. 109]	Стратегічне управління на авіаційному підприємстві — визначення основних довгострокових стратегічних цілей та завдань авіаційного підприємства й утримання курсу дій, розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей	Визначення довгострокових стратегічних цілей та завдань авіаційного підприємства
З. П. Рум'янцева [8, с. 212]	Стратегічне управління на авіаційному підприємстві — стратегія, що включає методи та практику формування стратегічних ресурсів, їх планування та забезпечення стратегічної стійкості авіаційного підприємства за ринкових умов господарювання.	Методи та практика формування та планування стратегічних ресурсів авіаційного підприємства

Джерело: складено автором за даними [1, 2, 4, 6, 8].

Варто відзначити, що стратегічне управління на авіаційному підприємстві включає в себе: аналіз стратегічного стану; оптимізацію основних та оборотних засобів; розподіл прибутку. Стратегічне управління на авіаційному підприємстві згідно зі своєю стратегічною ціллю забезпечує:

- формування та ефективне використання стратегічних ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження стратегічних ресурсів на цих напрямках;
- відповідність стратегічних дій визначення стану та матеріальних можливостей авіаційного підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків стратегічних дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами;
- створення та підготовка стратегічних резервів;
- ранжування та поетапне досягнення цілей [1, с. 98].

Таким чином, успіх проведення стратегічного управління на авіаційному підприємстві гарантується при рівновазі теорії і практики, співпадінні стратегічних цілей з реальним стратегічним та стратегічним можливостями. Варто відзначити, що незважаючи на наявні суттєві розбіжності, є принаймні два принципово важливих аспекти, з якими згодні майже всі дослідники. Такими загальними напрямками є стратегія формування

стратегічних ресурсів (або стратегія фінансування) й інвестиційна стратегія (або стратегія їх використання). Висвітлена єдність пояснюється змістом стратегічної діяльності, що характеризується визначеною вище дихотомією — необхідністю залучення джерел фінансування та їх цілеспрямованим використанням.

Аналізуючи представлені в науковій літературі підходи, на наш погляд, слід звернути увагу на різноманітність аспектів стратегічної діяльності, які, відповідно до праць [4, с. 157] можуть мати стратегічний характер — це і правові відносини, і податкова сфера, і ціноутворення. З нашої точки зору, такий плюралізм, на жаль, не сприяє упорядкуванню процесу формування стратегічного управління, адже побудова, наприклад, легітимних правових відносин із зовнішніми стратегічними інституціями є предметною сферою права, тому, розробляючи стратегічну стратегію, слід передбачати лише певний час на укладання угод із кредиторами або інвесторами, а не будувати в її межах систему довгострокових дій із правового забезпечення.

Основними завданнями оцінки ефективності проведення стратегічного управління на підприємстві є:

- визначення способів проведення успішної стратегічного управління та використання стратегічних можливостей;
- визначення перспективних стратегічних взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками, тощо;

- стратегічне забезпечення операційної та інвестиційної діяльності;
- вивчення стратегічних та стратегічних можливостей ймовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення стратегічної стійкості;
- розробка способів виходу з кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств [8, с. 307].

Стратегічне управління на авіаційному підприємстві включає методи та практику формування стратегічних ресурсів, їх планування та забезпечення стратегічної стійкості авіаційного підприємства за ринкових умов господарювання. стратегія охоплює всі форми стратегічної діяльності авіаційного підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки та інвестиційну політику. Всебічно враховуючи стратегічні можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер зовнішніх та внутрішніх факторів, стратегія забезпечує відповідність стратегічно-стратегічних можливостей авіаційного підприємства умовам, які склалися на ринку надання авіаційних послуг [1, с. 183].

У свою чергу А. В. Сухоруков відзначає труднощі при оцінці ефективності стратегії розвитку в зв'язку з відсутністю відповідної системи звітності, що призводить до необхідності використання в більшості випадків експертних оцінок [9, с. 51]. Крім того, він пропонує доповнити систему оцінки ефективності показниками, що дозволяють пов'язати оцінку вартості підприємства та ефективності його інноваційного розвитку.

В якості одного з критеріїв, що характеризують економічне зростання компанії в ряді робіт пропонується використовувати модель економічної доданої вартості (EVA), в зв'язку з наявністю у даного показника ознак інструменту управління, такими, як оцінка цілей і завдань розвитку, управлінського процесу, які також використовуються і в сфері інноваційного розвитку [9, с. 52]. В економічний сенс показника EVA закладається вимога забезпечення норми прибутковості (рентабельності) на вкладений капітал, яка очікується інвестором або засновником підприємства від власних і позикових коштів. Таким чином, встановлюється певна ставка прибутковості, яка буде забезпечена інвестору при розміщенні інвестиційних ресурсів в альтернативних проектах, з аналогічним рівнем ризику.

Одним з основних переваг даного показника виділяють той його невід'ємною ознакою, що він є постійним індикатором ефективності інвестицій, і як наслідок одним з основних стимулів ефективного

управління: проведення збалансованої інвестиційної та інноваційної політики і реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Як недоліки EVA виділяється його короткостроковий характер, який активізує менеджерів до реалізації проектів з мінімальними строками окупності. На наш погляд використання моделі економічної доданої вартості для оцінки ефективності стратегічного управління як підприємствами, так і кластерами є недоцільним, у зв'язку з тим, що показник EVA є досить суб'єктивним, що знижує його аналітичні можливості, крім того він дозволяє оцінити ефективність управління компанією з точки зору минулої та поточної діяльності, а не з позиції майбутнього.

На нашу думку, дана модель за своїм економічним змістом ідентична дослідженням, аналізованих нами раніше, передбачають використання коефіцієнтного підходу. Пропоновані математичні обчислення зводяться до розрахунку цільового показника прибутку, що ґрунтується на показниках руху економічної системи. У ній відсутні як якісні показники, які в більшості випадків відображають ефективність інноваційної діяльності, так і показники, що характеризують збільшення потенціалу кластера.

Ефект синергії визначається керівництвом кластера за допомогою оптимізації діяльності об'єднаних в кластер компанії, проте його характеристики також визначені тільки фінансовими показниками. Як перевага пропонованого підходу можна відзначити можливість його впровадження за допомогою програмного забезпечення.

Таким чином, дана модель може бути використана тільки як елемент комплексного розрахунку оцінки ефективності стратегічного управління інноваційною діяльністю кластера. Звертає на себе увагу наукова робота Д. Ю. Кудишин, який запропонував концептуальний підхід оцінки ефективності інноваційної стратегії підприємств. Автор розглядає можливість проведення оцінки інноваційних проектів, які передбачається використовувати в рамках інноваційної діяльності підприємства, закладеної при розробці стратегії [5, с. 17].

Значущою новизною даного дослідження, є те, що Д. Ю. Кудишин пропонує систему оцінки ефективності інноваційних стратегій розглядати у часовій перспективі в залежності від життєвого циклу проекту. Крім того, автор використовує коефіцієнт дисконтування, який необхідний при аналізі ефективності інвестицій, в т.ч. інноваційних проектів.

У своїй роботі Д. Ю. Кудишин не дає точної диференціації фаз життєвого циклу інноваційного проекту, а також їх докладного опису [5, с. 18].

Відзначаючи, що неможливо дати точного визначення ймовірнісних характеристик кожної фази його життєвого циклу. Ми згодні з думкою автора, тому що інноваційні проекти найбільш схильні до дій факторів зовнішнього і внутрішнього середовища особливо в кластерних об'єднаннях.

Своєчасна оцінка дозволяє визначити ефективність їх реалізації і в разі необхідності внести зміни в процес реалізації стратегії, а також її графік. Запропонована Д. Ю. Кудишин модель, як і аналізовані нами раніше не враховує якісні характеристики стратегії, однак може використовуватися в комплексній оцінці при відборі інноваційних проектів для реалізації інноваційної стратегії кластера.

Натомість, А. П. Мерзлякова в своїй роботі пропонує оцінювати ефективність інноваційної стратегії на основі сучасних методів моделювання складних систем [7, с. 187]. Обґрунтовуючи це тим, що проведення необхідних розрахунків є складним завданням і пов'язано з великим числом причинно-наслідкових зв'язків. Крім того, моделювання характерний динамічний характер, що найбільш актуально в умовах реалізації стратегії, яка здійснюється протягом тривалого часу і піддається впливу безлічі різних чинників. Ще однією важливою перевагою використання даних методів автор наголошує на можливості визначення різних траєкторій розвитку підприємства.

Таким чином ми вважаємо, що розроблена автором модель оцінки інноваційної стратегії може бути адаптована для використання в умовах діяльності кластеру. Побудова моделі, стосовно кластеру буде ґрунтуватися на розробці декількох варіантів інноваційної стратегії його розвитку, серед яких вибирається найоптимальніший за допомогою визначення ключових параметрів розвитку, з огляду на вплив зовнішнього і внутрішнього середовища. Безпосередньо оцінка ефективності здійснюється в процесі порівняння прогнозних показників, які були визначені в процесі моделювання. Результатом розрахунків буде динамічна модель, що аналізує параметри функціонування кластера на тривалу перспективу в рамках розробленої стратегії. При цьому пропонуємо використовувати факторний аналіз методом ланцюгових підстановок для визначення відхилень значень показників в умовах різних варіантів інноваційних стратегій.

Автор А. П. Мерзлякова пропонує згрупувати показники за наступними напрямками: показники економічної ефективності стратегії; стійкості стратегічного розвитку, ефективності використання інноваційного потенціалу, інноваційної ефективності стратегії [7, с. 188]. Передбачається, що для оцінки ефективності інноваційної стратегії будуть розрахо-

вуватися не всі групи і показники, а тільки ті, які характерні для специфіки аналізованого кластера. У своїй роботі автор виділяє етапи процесу моделювання інноваційної стратегії. При цьому не проводячи дослідження щодо формування математичного апарату в усіх напрямках угруповання показників.

Запропонований в якості прикладу метод структурного аналізу на наш погляд не враховує особливостей інноваційних процесів як на підприємстві, так і для кластера. Оцінка ефективності інноваційних стратегій передбачає використання в моделі показників, що характеризують інноваційну діяльність.

На наш погляд використання методів моделювання актуально і ефективно до застосування в умовах діяльності кластера, однак вимагає додаткової розробки програмно-інформаційного забезпечення. Нашу точку зору, щодо необхідності використання в методиці оцінки ефективності стратегічного управління кластером як кількісних, так і якісних показників поділяють автори В. С. Верлока та М. К. Коноваленко, які в своїй роботі відзначають, неприпустимість обмеження розрахунків тільки аналізом величини прибутку підприємства [4, с. 119]. На думку авторів, реалізація інноваційної стратегії дозволяє отримати інноваційний ефект, який має не тільки економічну складову. Вони виділяють ряд складових інноваційного ефекту: зростання продуктивності праці і науково-технологічного потенціалу, поліпшення умов праці, використання виробничих потужностей, якості управління і організації виробництва та ін. Окреслені вище фактори обумовлюють необхідність розробки комплексної оцінки інноваційної стратегії.

Отже, згідно з проведенням аналізом існуючі підходи можна використовувати, як окремі елементи при розробці комплексної методики оцінки ефективності стратегічного управління інноваційною діяльністю кластера. Таким чином проведені в даному розділі результати досліджень можуть бути базою для розробки методики оцінки ефективності стратегічного управління на вітчизняних авіаційних підприємствах.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи теоретичні засади реалізації стратегічного управління на авіаційному підприємстві, слід узагальнити сутність трактування стратегічного управління як довгострокового якісно визначеного напряму стратегічної діяльності авіаційного підприємства з орієнтацією на стратегічні можливості, наслідуючи які підприємство вирішує завдання відносно поведінки як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі і реалізація яких знаходить

відображення у стратегічних показниках. Вони забезпечують ефективне досягнення і підтримку конкурентних переваг авіаційного підприємства у довгостроковій перспективі.

Враховуючи стратегічні можливості вітчизняних авіаційних підприємств, об'єктивно оцінюючи характер зовнішніх та внутрішніх факторів, стратегія

дозволяє подолати певні невідповідності, які склалися на ринку надання авіаційних послуг.

Отже, зазначений методологічний підхід, який описаний в статті, доцільно враховувати при підготовці вітчизняних методів оцінки ефективності стратегічного управління на авіаційних підприємствах України.

Література

1. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Ін-т економіки і упр., Каф. маркетинг. менедж. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. — Т. 2. — 318 с.
2. Березін О. В., Мезенцева О. М. Компаративний аналіз наукових підходів до поняття «управління розвитком підприємств торгівлі» / О. В. Березін, О. М. Мезенцева // Проблеми економіки. — № 2. — 2015. — С. 240–246.
3. Василенко В. А. Проблеми системного підходу в економіці / В. А. Василенко // Зб. наук. праць. — К.: НАУ, 2016. — Вип. 54. — С. 103–106.
4. Верлока В. С., Коноваленко М. К., Сиволовська О. В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / В. С. Верлока, М. К. Коноваленко, О. В. Сиволовська. — Українська держ. академія залізничного транспорту. — Х.: УкрДАЗТ, 2007. — 289с.
5. Кудишин Д. Ю. Концептуальный подход по оценке эффективности инновационной стратегии предприятий строительного комплекса / Д. Ю. Кудишин // Недвижимость: экономика, управление. — 2011. — № 2. — С. 17–20.
6. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. — 288 с.
7. Мерзлякова А. П. Моделирование процесса оценки эффективности инновационной стратегии высокотехнологических предприятий / А. П. Мерзлякова // Перспективы развития информационных технологий. — 2011. — № 4. — С. 187–191.
8. Румянцева З. П. Менеджмент организации / З. П. Румянцева, Н. А. Соломатин, Р. З. Акбердин; Под ред. З. П. Румянцевой, Н. А. Соломатина. — М.: Инфра-М, 2012. — 430 с.
9. Сухоруков А. В. К вопросу оценки эффективности стратегии инновационного развития предприятия / А. В. Сухоруков // Инновационная экономика. — 2014. — № 2. — С. 49–54

References

1. Balabanova L. V. Strategichnyj marketyngh: pidruch. dlja stud. vyshh. navch. zakl. / L. V. Balabanova, V. V. Kholod, I. V. Balabanova; Donec. nac. un-t ekonomiky i torghivli im. M. Tughan-Baranovsjkogho, In-t ekonomiky i upr., Kaf. marketyngh. menedzh. — Donecjk: DonNUET, 2011. — T. 2. — 318 s.
2. Berezin O. V., Mezenceva O. M. Komparatyvnyj analiz naukovykh pidkhdov do ponjattja «upravlinnja rozvytkom pidpryjemstv torghivli» / O. V. Berezin, O. M. Mezenceva // Problemy ekonomiky. — # 2. — 2015. — S. 240–246.
3. Vasylenko V. A. Problemy systemnogho pidkhdou v ekonomici / V. A. Vasylenko // Zb. nauk. pracj. — K.: NAU, 2016. — Vyp. 54. — S. 103–106.
4. Verloka V. S., Konovalenko M. K., Syvolovsjka O. V. Strategichnyj marketyngh: navch. posibnyk dlja stud. vyshh. navch. zakladiv / V. S. Verloka, M. K. Konovalenko, O. V. Syvolovsjka. — Ukrajinsjka derzh. akademija zaliznychnogho transportu. — Kh.: UkrDAZT, 2007. — 289 s.
5. Kudishin D. Yu. Kontseptualnyy podkhod po otsenke effektivnosti innovatsionnoy strategii predpriyatij stroitel'nogo kompleksa / D. Yu. Kudishin // Nedvizhimost: ekonomika, upravlenie. — 2011. — № 2. — S. 17–20.
6. Melnik L. G. Fundamentalnye osnovy razvitiya / L. G. Melnik. — Sumy: ITD «Universitetskaya kniga», 2003. — 288 s.
7. Merzlyakova A. P. Modelirovanie protsessa otsenki effektivnosti innovatsionnoy strategii vysokotekhnologichnykh predpriyatij / A. P. Merzlyakova // Perspektivy razvitiya informatsionnykh tekhnologiy. — 2011. — № 4. — S. 187–191.
8. Rumyantseva Z. P. Menedzhment organizatsii / Z. P. Rumyantseva, N. A. Solomatin, R. Z. Akberdin; Pod red. Z. P. Rumyantsevoy, N. A. Solomatina. — M.: Infra-M, 2012. — 430 s.
9. Sukhorukov A. V. K voprosu otsenki effektivnosti strategii innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya / A. V. Sukhorukov // Innovatsionnaya ekonomika. — 2014. — № 2. — S. 49–54.

Серобян Арпіне Мікаелівна

викладач кафедри Стратегії підприємств

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Серобян Арпине Микаеловна

преподаватель кафедры Стратегии предприятий

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Serobian Arpine

Teacher of the Enterprise Strategy Department

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

**ДО ПИТАНЬ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ВЕРТИКАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЮ КОМПАНІЄЮ
К ВОПРОСАМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
ВЕРТИКАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫМИ КОМПАНИЯМИ
TO QUESTION OF DEFINING STRATEGIC MANAGEMENT
BY A VERTICAL-ORIENTED COMPANY**

Анотація. У статті з'ясовані основні дефініції та погляди науковців на стратегічне управління вертикально-орієнтованою компанією. Виокремлено чотири компоненти відносин у рамках інтегрованих структур. Виокремлено особливості управління в сучасних умовах, що обумовлюють необхідність стратегічного управління діяльністю компанії. Запропоновано власне визначення вертикальної інтеграції, як процес включення в структуру компанії підприємств, які пов'язані з нею єдиним технологічним рядом, або злиття стадій виробництва єдиного технологічного ряду і встановлення контролю однієї компанії над ними. При цьому стадія виробництва розуміється як процес, у результаті якого до первинної вартості продукту приєднується додана вартість, а сам продукт переміщується послідовно до кінцевого споживача. Встановлено, що існуюче різноманіття підходів до пояснення вертикальної інтеграції свідчать про те, що, будучи однією із складних форм організації, вона служить різним економічним цілям і веде до різноманітних наслідків. Найочевиднішим наслідком вертикальної інтеграції є обмеження доступу конкурентів на суміжні уздовж технологічного ряду ринки, тобто зменшення кількості самостійних постачальників або покупців для конкуруючих фірм. Розглянуто базові принципи управління вертикально-інтегрованою компанією, серед яких: системності, цілеспрямованості, урахування потреб та інтересів, взаємозалежності, економічної доцільності, правильного добору і розстановки кадрів, поєднання централізації і децентралізації управління. Також автором розглянуто загальні принципи управління вертикально-інтегрованою компанією, серед яких: стратегічного бачення, концентрації, стратегічної переваги, реального впровадження, гнучкості, регламентованості, порівняльного оцінювання, контрольованості, перерозподілу ризиків. Розглянуто спеціальні принципи управління вертикально-інтегрованою компанією, серед яких: синергізму, комплексності, оптимального поєднання державного регулювання і господарської самостійності, наступності. З'ясовано, що стратегічне управління у вертикально-інтегрованій компанії, можна також розуміти, як специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як компанія функціонуватиме та розвиватиметься, а також, яких підприємницьких, конкурентних та функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб компанія досягла бажаних цілей. Напрацьована схема процесу стратегічного управління в вертикально-інтегрованих компаніях.

Ключові слова: вертикальна інтеграція, дефініції, компанія, стратегічне управління.

Аннотация. В статье выяснены основные дефиниции и взгляды ученых на стратегическое управление вертикально-ориентированной компанией. Выделены четыре компонента отношений в рамках интегрированных структур. Выделены особенности управления в современных условиях, обуславливающих необходимость стратегического управления деятельностью компании. Предложено собственное определение вертикальной интеграции, как процесс включения в структуру компании предприятий, связанные с ней единым технологическим рядом, или слияния стадий производства единого

технологического ряда и установление контроля одной компании над ними. При этом стадия производства понимается как процесс, в результате которого к первоначальной стоимости продукта присоединяется добавленная стоимость, а сам продукт перемещается последовательно до конечного потребителя. Установлено, что существующее многообразие подходов к объяснению вертикальной интеграции свидетельствуют о том, что, будучи одной из сложных форм организации, она служит различным экономическим целям и ведет к различным последствиям. Наиболее очевидным следствием вертикальной интеграции является ограничение доступа конкурентов на смежные вдоль технологического ряда рынки, то есть уменьшение количества самостоятельных поставщиков или покупателей для конкурирующих фирм. Рассмотрены базовые принципы управления вертикально-интегрированной компанией, среди которых: системности, целенаправленности, учета потребностей и интересов, взаимозависимости, экономической целесообразности, правильного подбора и расстановки кадров, сочетание централизации и децентрализации управления. Также автором рассмотрены общие принципы управления вертикально-интегрированной компанией, среди которых: стратегического видения, концентрации, стратегического преимущества, реального внедрения, гибкости, регламентированности, сравнительной оценки, контролируемости, перераспределения рисков. Рассмотрены специальные принципы управления вертикально-интегрированной компанией, среди которых: синергизма, комплексности, оптимального сочетания государственного регулирования и хозяйственной самостоятельности, преемственности. Выяснено, что стратегическое управление в вертикально-интегрированной компании, можно понимать как специфический управленческий план действий, направленных на достижение установленных целей. Она определяет, как компания будет функционировать и развиваться, а также, которые предпринимательских, конкурентных и функциональных мер и действий будут приняты для того, чтобы компания достигла желаемых целей. Нарботанная схема процесса стратегического управления в вертикально-интегрированных компаниях.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, дефиниции, компания, стратегическое управление.

Summary. The article clarifies the main definitions and views of scientists on the strategic management of a vertically-oriented company. The four components of relations within the framework of integrated structures are singled out. The features of management in modern conditions, which determine the necessity of strategic management of the company's activities, are singled out. The actual definition of vertical integration, as a process of incorporating into the structure of the company of enterprises, which is associated with a single technological series, or the merging of stages of production of a single technological series and the establishment of control of one company over them, is proposed. In this case, the stage of production is understood as a process, in which the added value joins the original value of the product, and the product moves consistently to the end user. It has been established that the existing variety of approaches to explaining vertical integration shows that, being one of the complex forms of organization, it serves different economic goals and leads to various consequences. The most obvious consequence of vertical integration is limiting the access of competitors to adjacent along the technological range of markets, that is, reducing the number of independent suppliers or buyers for competing firms. The basic principles of management of a vertically integrated company are considered, among them: systematic, purposeful, taking into account needs and interests, interdependence, economic expediency, correct selection and allocation of personnel, combination of centralization and decentralization of management. The author also considers the general principles of management of a vertically integrated company, among which: strategic vision, concentration, strategic advantage, real implementation, flexibility, regulation, comparative assessment, controllability, risk redistribution. Special principles of management of vertically integrated company are considered, among them: synergy, complexity, optimal combination of state regulation and economic independence, continuity. It is revealed that the strategic management of a vertically-integrated company can also be understood as a specific management plan of action aimed at achieving the set goals. It determines how the company will operate and grow, and which business, competitive and functional measures and actions will be taken to achieve the desired goals. A scheme of strategic management process in vertically integrated companies is worked out.

Key words: vertical integration, definitions, company, strategic management.

Постановка проблеми. Одним з основних шляхів формування і функціонування економічних суб'єктів на сучасному етапі є економічна інтеграція. Вона може мати місце на рівні регіонів, галузей, міжгалузевих об'єднань, в національних і світових масштабах. Інтеграція проявляється в розширенні і поглибленні виробничо-технологічних зусиль і спільному використанні ресурсів, а також в об'єднанні капіталів. У господарській

системі країни (світу) інтеграція — об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємовпливу, розвиток зв'язків між ними, тобто встановлення таких взаємовідносин між підприємствами (юридичними особами), які забезпечують довгострокове зближення генеральних цілей інтегруючого та інтегрованого підприємств. Таким чином визначення вертикальної інтеграції підприємств та стратегічного управління ними є

дуже актуальним на сьогодні питанням, чому буде присвячена дана стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного управління вертикально-орієнтованою компанією досліджували такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Александров С. Ю. «Концепція формування інтегрованих корпоративних структур в промисловості на основі розвитку ключових бізнес-компетенцій», Ансофф І. «Стратегічне управління», Виханський О. С. «Стратегічне управління», Іванова В. О. «Особливості менеджменту вертикально-інтегрованої компанії», Ігнат'єва І. А. «Корпоративне управління», Кат'яло В. С. «Еволюція теорії стратегічного управління», Кунах Ю. В. «Стратегічне управління підприємством на основі бюджетних моделей», Ніфатова О. М. «Теоретичні основи брендингової діяльності в системі інтегрованих структур бізнесу», Попов А. В. «Теорія і організація американського менеджменту», Просалова В. С. «Генезис форм і методів стратегічного управління», Робінс С. П. «Основи менеджменту», Тейлор Ф. У. «Принципи наукового менеджменту», Томпсон А. А. «Стратегічний менеджмент. Мистецтво Розробки і реалізації стратегії», Федоренко В. Г. «Менеджмент» та інші. Проте, не зважаючи на працювання вищевказаних авторів, питання стратегічного управління вертикально-орієнтованою компанією все ще залишається малодослідженим, що зумовило вибір теми даної наукової статті.

Формулювання цілей статті. Мета статті — з'ясувати основні дефініції та погляди науковців на стратегічне управління вертикально-орієнтованою компанією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активний розвиток в останні десятиліття інтегрованих структур бізнесу можна розглядати як прояв глибинних процесів, пов'язаних з революційними змінами господарських взаємодій, які характеризуються все більш тісним переплетінням суперництва і співробітництва. В процесі дослідження дуальної природи інтегрованих структур, та передумов їх розвитку, було виявлено, що вони є організаційно-правовою формою об'єднання промислового і банківського капіталу, що представляє собою єдність конкуренції і кооперації, динамічний симбіоз яких є новим способом успішного виживання організацій в умовах постіндустріального світу. Розглянувши сутність інтеграції, можна зробити висновки, що вона проникає в усі функціональні області господарської діяльності організацій, в тому числі, тісно переплітається зі сферою маркетингу, значення якого для досягнення ринкового успіху в сучасній економіці є визначальним [9].

В Україні завдання підвищення конкурентоспроможності істотно відрізняється від провідних зарубіжних країн. Великі українські корпорації поки що знаходяться на початковій стадії свого формування. Набирають силу процеси інтеграції, злиття і поглинання компаній всіх сфер бізнесу. Формуються інтегровані науково-виробничі структури ринкового типу — корпорації, концерни, консорціуми, холдинги. На сьогодні у світовій теорії і практиці менеджменту існують різні передумови для формування інтегрованих структур. Аналіз світового досвіду дозволив виділити особливості формування інтегрованих структур бізнесу, що матимуть практичне застосування для вітчизняних підприємств [1].

Отже, для з'ясування сутності вертикальної інтеграції та стратегічного управління вертикально-інтегрованих підприємств звернемося до поглядів провідних науковців на ці поняття.

Вертикальна інтеграція — це організаційне об'єднання підприємств суміжних технологічних операцій. В економічному енциклопедичному словнику зазначено, що вертикальна інтеграція полягає в тому, що компанія об'єднує декілька послідовних стадій при виробництві продукту, на протизагу об'єднанню в межах однієї стадії (горизонтальна інтеграція). Вертикальна інтеграція — це об'єднання на фінансово-економічній основі різних технологічно взаємно пов'язаних виробництв [3, с. 40].

Е. Тоффлер вказував, що за допомогою інтеграції господарюючі суб'єкти концентрують різноманітні ресурси економічної влади, активно застосовуючи їх. У рамках інтегрованих структур відносини влади включають чотири компоненти [15, с. 53]:

- організаційну владу менеджменту в кожному суб'єкті господарювання, що входить до складу інтегрованої структури;
- владу центрального елементу інтегрованої структури над іншими її складовими частинами;
- владу інтегрованої структури на ринку, тобто ринкову владу;
- владу інтегрованої структури в економічній і суспільній системах в цілому, її вплив на політичні і соціальні явища.

При цьому центральний елемент інтегрованої структури контролює основні аспекти діяльності усіх економічних агентів.

Управління в сучасних умовах має ряд особливостей, які суттєво відрізняють його від управління навіть середини минулого століття. Це, зокрема, такі [15, с. 53]:

- широка господарська самостійність, що забезпечує свободу прийняття рішень тим, хто

- відповідає за кінцеві результати функціонування компанії на ринку;
- постійне коригування цілей і програм залежно від стану ринку, змін у зовнішньому середовищі;
- орієнтація на досягнення запланованого кінцевого результату діяльності;
- оцінка управління в цілому тільки на основі реально досягнутих кінцевих результатів;
- використання сучасної інформаційної бази для різноманітних розрахунків під час прийняття управлінських рішень;
- проведення глибокого економічного аналізу кожного управлінського рішення;
- здатність розумно ризикувати й управляти ризиком.

Наведені особливості обумовлюють необхідність стратегічного управління діяльністю компанії.

Термін «стратегічне управління» (strategic management) уведено в менеджмент на межі 60–70 років ХХ ст. для підкреслення різниці між оперативним управлінням на рівні виробництва (торгівельно-технологічним процесом) і керівництвом, що здійснюється на вищому рівні управління компанією. Ю. Кунах вказує, що розвиток стратегічного управління був пов'язаний з новими умовами діяльності корпорацій у 1960-х роках, передусім у США [8]. Це, зокрема, процеси глобалізації, збільшення конкуренції, науково-технічний прогрес. Внаслідок цих процесів і явищ виникла необхідність створення ефективніших видів менеджменту.

Існують різні підходи до сутності стратегічного управління. Розробкою питань стратегічного управління займалися І. Ансофф, Дж. Гангер, Г. Мінтсберг, А. Томпсон і А. Стрікленд, Ф. Тейлор, Д. Шендел та ін.

Ф. Тейлор, засновник на початку минулого століття наукового менеджменту і концепції системи управління, розглядає стратегічне управління як [13, с. 121]:

- систему всеохоплюючого контролю, що пов'язана з формуванням і розподілом ресурсів;
- спосіб для впровадження нововведень;
- форму управління для зміцнення організації, кваліфікаційного потенціалу кадрів;
- форму вирішення конфліктних ситуацій між групами інтересів як всередині бізнесу, так і за його межами.

Ми вважаємо, найбільш позитивним моментом підходу Ф. Тейлора є те, що він розглядає стратегічне управління як системну методологію дослідження майбутнього.

Американський вчений Д. Шендел визначає стратегічне управління як процес визначення і встанов-

лення зв'язку між компанією та її оточенням, що складається з реалізації обраних цілей і досягнення бажаного рівня стосунків з оточенням через розподіл ресурсів, це дозволяє ефективно і результативно функціонувати фірмі та її підрозділам [24]. Інший американський вчений, А. Хіггенс, характеризує стратегічне управління як процес управління з метою здійснення місії компанії через управління взаємодією компанії з її оточенням [20]. Вважаємо, не досить повним визначення С. П. Робінсона, який під стратегічним управлінням вбачає набір рішень і дій з формулювання і виконання опрацьованих для досягнення цілей фірми [12, с. 138].

Якщо порівняти визначення стратегічного управління Д. Шендела, Дж. Хіггенса, Дж. Пірса, Р. Робінсона, К. Хаттена, то можна відмітити, що в них стратегічне управління зводиться до самого процесу управління організацією, або ж окремими його етапами, тільки з урахуванням майбутніх перспектив.

Відомий американський фахівець з питань управління промисловими корпораціями І. Ансофф підкреслював, що «Діяльність зі стратегічного управління пов'язана з постановкою цілей і завдань організації, і з підтримкою ряду взаємовідносин між організацією і оточенням, які дозволяють їй домагатися своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям, і дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог» [2, с. 135]. Також автор вважав, що стратегічне управління включає дві взаємодоповнюючі системи:

- 1) аналіз і вибір стратегічних позицій;
- 2) управління в реальному масштабі часу системи [2, с. 135].

Аналізуючи модель стратегічного управління Дж. Томпсона [14, с. 34], можна виділити три основних її складових: стратегічний аналіз (досліджує цінність компанії за допомогою внутрішнього аудиту, зовнішнього аудиту й аналізу прогресу); стратегічний вибір (передбачає пошук альтернатив, їх оцінку та вибір стратегії); реалізація стратегії (об'єднує структуру управління, функції управління і систему управління). Кожна із складових моделі потребує моніторингу та оцінки.

Російський вчений О. С. Віханський вважає стратегічним таке управління компанією, яке орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни в організації, що відповідають збуренням з боку оточення і дозволяють досягти конкурентних переваг, і це дає можливість організації виживати в довготерміновій перспективі та досягти при цьому своїх цілей. Перевагою підходу О. С. Віханського є те, що він основу стратегічного

управління вбачає в людському потенціалі як основі організації [4, с. 27].

С. А. Попов, аналізуючи менеджмент у компаніях США, розробив модель стратегічного управління яка, на думку автора, дає комплексну характеристику цього поняття. Застосування цієї моделі [10, с. 52] передбачає, перш за все, визначення місії та цілей організації. Стратегічний аналіз включає діагностику внутрішнього і зовнішнього середовища організації. На основі цього формується концепція корпоративної стратегії й визначається стратегічна програма дій. Реалізація стратегії, так само як і стратегічний аналіз та місія, потребують стратегічного контролінгу. Тому основні компоненти стратегічного управління об'єднані зворотними зв'язками.

Один із сучасних російських учених, В. С. Катькало визначає стратегічне управління як проактивний стиль управління, заснований на баченні майбутнього образу компанії, і на динамічних організаційних здібностях до оновлення, з урахуванням змін зовнішнього середовища, власної бізнес-моделі, що забезпечує отримання економічних вигод (рент), недоступних конкурентам [7].

Теоретичне обґрунтування вертикальної інтеграції з точки зору стратегічного менеджменту здійснила К. Р. Харріген. Вона розглядає процес вертикальної інтеграції з урахуванням динаміки конкурентного середовища і пропонує модель вибору оптимальної вертикальної стратегії компанії залежно від стадії життєвого циклу галузі, її структури (особливостей продукції, постачальників, покупців, конкурентів і технологій, ринкової ваги учасників) і корпоративної стратегії компанії. К. Р. Харріген стверджує, що такі характеристики, як залучені стадії, форма і ступінь вертикальної інтеграції повинні постійно піддаватися перегляду. Автор констатує, що на стадії зародження галузі об'єми продажу і особливості її структури характеризуються значною невизначеністю, це робить вертикальну інтеграцію менш привабливою. Винятком застосування вертикальної інтеграції в галузі, що зароджується, може бути ситуація, коли компанія зі самого початку прагне зайняти лідируюче положення в галузі [22, с. 399].

У процесі формування структури галузі вертикальна інтеграція стає бар'єром для входу в галузь. Якщо капітал не є для фірми основною перешкодою для вертикальної інтеграції, то вона може дозволити іншій фірмі увійти до галузі, щоб випробувати її. Таким чином, компанія зменшує ризик втрат, інтегруючись на пізнішій стадії [22, с. 399]. При формуванні структури галузі зворотна інтеграція стає інструментом витіснення менш капіталізованих конкурентів, що веде до вертикальної інтеграції ос-

татних як до захисної міри. Вертикальна інтеграція в галузях, що досягли стадії зрілості, може служити бар'єром для виходу з галузі, що обумовлено наявністю специфічних ресурсів.

К. Р. Харріген стверджує, що навіть нестабільність ринку не зможе утримати компанію від вертикальної інтеграції, якщо цього вимагає корпоративна стратегія. Зокрема, якщо компанія переслідує мету завоювати велику частку ринку, вона може використати вищий ступінь вертикальної інтеграції. Якщо компанія прагне до технологічного лідерства, то вона може вдатися до вертикальної інтеграції навіть на стадії зародження галузі [21, с. 423].

Модель, розроблена К. Р. Харріген у рамках підходу до вертикальної інтеграції з точки зору стратегічного менеджменту є інструментом ухвалення рішення на користь того або іншого ступеня вертикальної інтеграції. При цьому в моделі враховуються різні стадії розвитку галузі. У роботі К. Р. Харріген уперше вертикальна інтеграція розглядалася з урахуванням динаміки становища компанії в галузі [22, с. 400].

Більшість досліджень з проблеми інтеграції господарюючих суб'єктів на початку ХХІ століття ґрунтуються на системно-еволюційному підході. Вертикальна інтеграція (vertical integration), відповідно до цього підходу, це об'єднання інтересів декількох підприємств, що складають послідовність обробки продукції, з метою продажу готового продукту споживачеві. Вертикальна інтеграція може, зокрема, включати: об'єднання з підприємствами-постачальниками; споживачами продукції добувної і переробної галузі; приєднання дилерських і сервісних мереж. М. Радлер зауважував, що об'єднавши інтереси підприємства і постачальників сировини можна отримати доступ до оптових знижок, знизити сукупні транзакційні витрати (закупівель, продажів) [23, с. 113].

Також, вертикальна інтеграція визначає об'єднання у рамках однієї компанії послідовних стадій виробництва товару. При цьому компанія може бути власником як ранніх стадій виробничого процесу, так і пізніх. Перший тип називають ресурсною інтеграцією, другий — інтеграцією стадій кінцевого продукту. Г. Вільям указував як на приклад першого типу велику нафтову компанію, що займається виробництвом нафтопродуктів і отримала право на видобуток нафти, другого типу — нафтопереробний завод, якому належить мережа бензоколонок [18].

За визначенням російської дослідниці В. Іванової, вертикально-інтегрована компанія об'єднує сукупність підприємств, що охоплюють усі етапи технологічного процесу від підприємства, що добуває

ресурси, підприємств переробки, маркетингу, і до торгової мережі, яка продає готовий продукт кінцевому споживачеві. Вертикально-інтегровані компанії можуть служити різним економічним цілям, проте спільною їх метою є оптимізація господарсько-економічної діяльності, максимізація норми прибутку. Цій меті повинні сприяти організаційна єдність усіх елементів технологічної послідовності і формування спільної виробничо-економічної дисципліни усіх бізнес-одиниць, що входять у вертикально-інтегровану компанію [5, с. 55].

Основна відмінність визначень вертикальної інтеграції ученими полягає в ступені контролю однієї фірми над іншою, який виникає в результаті інтеграції різних стадій послідовності доданої вартості. Так, М. Аделман вважає, що фірма є вертикально інтегрованою, коли всередині неї з одного підрозділу в інший відбувається переміщення товару і послуги, які могли би бути продані на ринку без подальшої переробки. Це визначення відображає думку більшості учених про те, що вертикальна інтеграція передбачає повний контроль фірми над декількома стадіями виробництва; виключає гнучкість фірми при виборі ступеня вертикальної інтеграції, а також можливість реалізації квазіінтеграційних стратегій [17, с. 27].

К. Харріген дає широке визначення вертикальної інтеграції як способу збільшення доданої вартості при створенні продукту або послуги і просування його до кінцевого споживача. Така точка зору передбачає різноманітність форм і ступеню контролю взаємовідносин між різними стадіями виробництва, у тому числі і їх дезінтеграцію. Останнє явище спостерігається у багатьох галузях промисловості [19, с. 397].

Підсумовуючи, узагальнене визначення можна сформулювати таким чином: вертикальна інтеграція — це процес включення в структуру компанії підприємств, які пов'язані з нею єдиним технологічним рядом, або злиття стадій виробництва єдиного технологічного ряду і встановлення контролю однієї компанії над ними. При цьому стадія виробництва розуміється як процес, у результаті якого до первинної вартості продукту приєднується додана вартість, а сам продукт переміщається послідовно до кінцевого споживача.

Існує різноманіття підходів до пояснення вертикальної інтеграції свідчать про те, що, будучи однією із складних форм організації, вона служить різним економічним цілям і веде до різноманітних наслідків. Найочевиднішим наслідком вертикальної інтеграції є обмеження доступу конкурентів на суміжні уздовж технологічного ряду ринки, тобто зменшення кількості самостійних постачальників або покупців для конкуруючих фірм. Вертикально

інтегрована компанія домагається посилення своєї конкурентної позиції в галузі за рахунок зниження цін на сировину і напівфабрикати, диференціації виробництва (освоєння технологій в інших ланках ряду цінностей), зменшенні залежності від постачальників і збутових структур.

Головна причина створення вертикально-інтегрованих компаній — в прагненні отримати і посилити синергетичний ефект, який виникає завдяки економії на масштабах виробництва внаслідок дії факторів (концентрації капіталу і виробництва; єдиній інфраструктурі і можливості маневру капіталом, виробничими потужностями, потоками сировини і продукції; необхідності створення ефективної організації виробництва і збуту готової продукції, інтеграції вертикально структурованих компаній у світовий ринок і забезпечення конкурентоспроможності таких структур на світовому ринку; росту капіталізованої вартості об'єднаної компанії). Зниження собівартості кінцевого продукту технологічного ряду також може стати причиною для вертикальної інтеграції, оскільки послідовні технологічні процеси, що природно співпадають в часі і просторі, зумовлюють відповідні схеми ефективного виробництва.

Як бачимо, з погляду наукового аспекту єдності в розумінні сутності стратегічного управління, а особливо в умовах діяльності вертикально-орієнтованої компанії вченими не досягнуто. Сутність стратегічного управління дозволяють розкрити його принципи. Фахівці пропонують велику кількість положень, що стосуються принципів стратегічного управління. Аналіз показує, що частина з них має загальний характер і може вважатися саме принципами, інші мають часткові ознаки і відносяться до простих положень. Необхідно відмітити, що в основі стратегічного управління закладені базові принципи управління, а в основі стратегічного управління вертикально-інтегрованою компанією закладені загальні принципи стратегічного управління (табл. 1).

Розглянемо базові принципи управління. Так, принцип системності передбачає управління діяльністю організації як системою, що включає взаємодіючі та взаємопов'язані підсистеми.

Принцип цілеспрямованості передбачає спрямування діяльності організації на досягнення загальних цілей та виконання поставлених завдань. Принцип урахування потреб та інтересів означає задоволення потреб та інтересів працівників організації з метою досягнення загальних цілей [16, с. 21]. Принцип взаємозалежності передбачає взаємну залежність і відповідність внутрішніх складових організації, таких як структура, цілі, ресурси, технології, персонал. Принцип економічної доцільності

Таблиця 1

Принципи стратегічного управління вертикально-орієнтованою компанією*

№ п/п	Групи принципів	Принципи
1.	Базові	Принцип системності. Принцип цілеспрямованості. Принцип урахування потреб та інтересів. Принцип взаємозалежності. Принцип економічної доцільності. Принцип правильного добору і розстановки кадрів. Принцип поєднання централізації і децентралізації управління.
2.	Загальні	Принцип стратегічного бачення. Принцип концентрації. Принцип стратегічної переваги. Принцип реального впровадження. Принцип гнучкості. Принцип регламентованості. Принцип порівняльного оцінювання. Принцип контрольованості. Принцип перерозподілу ризиків.
3.	Спеціальні	Принцип синергізму. Принцип комплексності. Принцип оптимального поєднання державного регулювання і господарської самостійності. Принцип наступності.

*Джерело: власна розробка автора

означає спрямування управління підвищення ефективності та продуктивності, максимізацію прибутку при мінімальних витратах. Принцип добору і розстановки кадрів передбачає підбір кадрів за діловими якостями на основі правил офіційного відбору. Принцип оптимального поєднання централізації і децентралізації управління спрямований на вирішення проблеми розподілу повноважень з прийняття рішень на кожному рівні управління; оптимальним буде стан, коли стратегічні рішення приймаються централізовано, а оперативне управління здійснюється децентралізовано.

До загальних відноситься ряд принципів, які спрямовані на вирішення проблем стратегічного управління. Так, принцип стратегічного бачення означає передбачення успішного розвитку організації в майбутньому. Принцип концентрації означає, що при виборі стратегії необхідно концентрувати зусилля на пріоритетних напрямках діяльності, які мають високу вірогідність успіху; на основі цього принципу вертикально-інтегрована компанія повинна створювати свої конкурентні переваги [6]. Принцип стратегічної переваги означає необхідність встановлення пріоритетних цілей і стратегій, а також встановлення послідовності реалізації стратегій, ґрунтуючись на внутрішньому потенціалі та ресурсах компанії, виходячи із співвідношення вигод і витрат. Принцип реального впровадження означає врахування усіх ресурсів при постановці стратегічних цілей розвитку організації, також для оцінки можливості їх реалізації. Принцип гнучкості означає врахування можливих змін процесу реалізації стратегічного управління у зв'язку зі зміною зовнішніх і внутрішніх чинників [11]. Принцип гнучкості також передбачає проведення змін в цілях і стратегіях для їх узгодження з поточними умовами діяльності компанії; необхідне своєчасне

ухвалення стратегічних рішень відповідно до нових умов і обставин, зміна цілей і коригування стратегій. Принцип регламентованості передбачає те, що засади стратегічного управління мають бути прописані, регламентовані та реалізовуватися. Принцип порівняльного оцінювання передбачає порівняння потенціалу компанії з відповідними чинниками зовнішнього середовища; в процесі реалізації стратегії компанія повинна відстежувати зміни зовнішнього середовища і порівнювати їх з розвитком потенціалу. Принцип контрольованості означає, що процес стратегічного управління має бути контрольованим, тобто мають бути визначені контрольні показники і відповідальні виконавці. Принцип перерозподілу ризиків висуває вимоги до розробки альтернативних стратегій, як альтернативних способів діяльності компанії з метою уникнення або зменшення можливих ризиків.

Методологічні напрацювання стратегічного менеджменту дають можливість виділити спеціальні принципи стратегічного управління вертикально-інтегрованою компанією. Так, принцип синергізму визначає механізм реалізації стратегії інтегрованої компанії: стратегічне управління формується як єдина система управління для всіх підрозділів, взаємозв'язок між усіма видами діяльності і органами, що їх виконують, повинен забезпечувати єдність діяльності. Принцип комплексності ґрунтується на тому, що стратегічне управління повинне здійснюватися в усій вертикальній структурі, а не в окремих підрозділах, і при цьому усі підрозділи організації мають бути орієнтовані на єдину мету. Принцип оптимального поєднання державного регулювання і господарської самостійності в управлінні передбачає невтручання держави в економічну діяльність суб'єктів ринку. Разом з тим, держава здійснює правову регламентацію управлінського

процесу, визначаючи ступінь самостійності суб'єктів господарювання. Принцип наступності характеризує перехід від існуючого потенціалу інтегрованої компанії до бажаного потенціалу при визначенні стратегії діяльності; важливість визначення поточного потенціалу зумовлена тим, що рішення щодо роботи в майбутньому можна приймати, маючи чітке бачення сучасного стану компанії і можливостей його використання [6].

Використання названих принципів залежить від масштабів інтегрованої компанії і моделі стратегічного управління, яку вона вибирає. Стратегічне управління в інтегрованій компанії в кожний конкретний момент часу визначає, що компанія має робити у сьогоднішні, аби досягти поставлених цілей у майбутньому, виходячи при цьому з того, що оточення змінюватиметься і умови діяльності компанії будуть змінюватися також.

Опираючись на теоретичні підходи до економічної сутності, принципів, моделей стратегічного управління, вважаємо, актуальним буде таке визначення: стратегічне управління вертикально-інтегрованою компанією — це один з бізнес-процесів корпоративного управління, в ході якого виробляються

і реалізуються рішення, пов'язані із стратегічною орієнтацією компанії, з виробленням напрямів, із визначенням цілей розвитку і способів їх досягнення. Основою ефективного стратегічного управління вертикально-інтегрованою компанією є ефективне корпоративне управління, оскільки воно визначає принципи взаємовідносин усіх ключових учасників процесу стратегічного управління. Основна роль у встановленні балансу інтересів учасників у процесі ухвалення стратегічних рішень більшості країн світу належить раді директорів. Стратегічне управління є однією з найважливіших функцій ради директорів корпорації (вертикально-інтегрованої компанії).

Отже, стратегічне управління у вертикально-інтегрованій компанії, можна також розуміти, як специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як компанія функціонуватиме та розвиватиметься, а також, яких підприємницьких, конкурентних та функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб компанія досягла бажаних цілей (див. рис. 1).

В процесі стратегічного управління ніщо не є назавжди вирішеним, тому що попередньо плановані дії можуть швидко втрачати сенс через



Рис. 1. Схема процесу стратегічного управління в вертикально-інтегрованих компаніях*

* Джерело: власна розробка автора

трансформацію зовнішнього середовища, появу нових можливостей або погроз, які здатні вплинути на конкурентоспроможність компанії.

Висновки. З проведеного дослідження випливає, що суть стратегічного управління вертикально-інтегрованої компанії полягає у формуванні уявлення про ринок і вироблення загального уявлення про перспективи організації на цьому ринку. Формування такого уявлення базується не стільки на ана-

лізі достовірної інформації про ринок, скільки на обґрунтуванні допустимих гіпотез. Використання гіпотез замість достовірної й об'єктивної інформації для визначення перспективних напрямів діяльності організації пояснюється тим, що стратегічне управління здійснюється в умовах невизначеності щодо стану і зміни факторів ринку. Стратегічне управління пов'язане з розвитком майбутнього потенціалу компанії.

Література

1. Александров С. Ю. Концепция формирования интегрированных корпоративных структур в промышленности на основе развития ключевых бизнес-компетенций / С. Ю. Александров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2015. — № 3. — С. 79–83.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. Сокр. пер. с англ. Науч. ред., авт. предисл. Л. И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
3. Вертикальна інтеграція / Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.subject.com.ua/economic/slovnik/1018.htm>
4. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. — М.: Гардарики, 1998. — 292 с.
5. Иванова В. О. Особенности менеджмента вертикально-интегрированной компании / В. О. Иванова // Российское предпринимательство. — 2011. — № 11. Вып. 2 (196). — С. 55–60.
6. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонов. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 600 с.
7. Кат'кало В. С. Эволюция теории стратегического управления: 2-е изд. / В. С. Кат'кало. — СПб.: Изд-во «Высшая школа, менеджмента»; Издат. Дом С.-Петерб. гос. Унта, 2008. — 548 с.
8. Кунах Ю. В. Стратегическое управление предприятием на основе бюджетных моделей: дис...канд. экон. наук: 08.00.05. / Ю. В. Кунах. — Ставрополь, 2008. — 164 с.
9. Ніфатова О. М. Теоретичні основи брендингової діяльності в системі інтегрованих структур бізнесу / О. М. Ніфатова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. — 2016. — № 4. — С. 76–82.
10. Попов А. В. Теория и организация американского менеджмента / А. В. Попов. — М.: Изд-во Моск. Университета, 1991. — 364 с.
11. Просалова В. С. Генезис форм и методов стратегического управления / В. С. Просалова, Е. Н. Смольянинова // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). — 2011. — Т. 8. — № 4. — С. 14–19.
12. Робінс С. П. Основи менеджменту: Пер. з англ. / С. П. Робінс, Д. А. Деченц. — К.: Основи, 2002. — 478 с.
13. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента / Ф. У. Тейлор. — М., 1991. — 366 с.
14. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов, 12-е изд. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. Пер. сангл. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М.: Вильямс, 2003. — 928 с.
15. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. — 342 с.
16. Федоренко В. Г. Менеджмент: Підручник / В. Г. Федоренко, О. Ф. Іткін, В. І. Анін та ін.; за наук. ред. док. ек. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 652 с.
17. Adelman M. Integration and the antitrust laws / Adelman M. // Harvard Law Review, 1949. — V. 63. N1. — P. 27–77.
18. Greene William N. Strategies of the Major Oil Companies (Research for Business Decisions, No 70) / William N. Greene. — Umi Research Pr., 2005.
19. Harrigan K. R. Vertical Integration and corporate strategy / Harrigan K. R. // The Academy of Management Journal, 1985. V. 28. N2. P. 397–425.
20. Higgins J. M. Organizational Policy and Strategic Management / Higgins J. M. — Chicago: The Dryden Press, 1983.
21. Kathleen M. Eisenhardt and Shona L. Brown, «Patching: Restitching Business Portfolios in Dynamic Markets», Harvard Business Review, May — June 1999, pp. 72–82.

22. Prahalad C. K., Hamel G. Strategic Intent / Harvard Business Review, 1989, May-June, p. 63–77.
23. Radler M. Worldwide reserves increase as production holds steady / M. Radler. Oil&Gas Journal. 2002. December 23. P. 113–115.
24. Shendel D. E., Hatten K. J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline — Academy of Management Proceedings, 1972.

References

1. Aleksandrov S. Ju. Konceptyja formirovanyja ynteghryrovannykh korporatyvnykh struktur v promyshlennosti na osnove razvytyja ključevykh byznes-kompetencyj / S. Ju. Aleksandrov // Yzvestyja Sankt-Peterburgskogo gho-sudarstvennogo ekonomyčeskogo unyversyteta. — 2015. — № 3. — P. 79–83.
2. Ansoff Y. Strategicheskoe upravlenye / Y. Ansoff. Sokr. per. s anghl. Nauch. red., avt. predysl. L. Y. Evenko. — M.: Ekonomika, 1989. — 519 p.
3. Vertykalna integracija / Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk [Elektronnyj resurs] — Rezhym dostupu: <http://www.subject.com.ua/economic/slovník/1018.htm>
4. Vykhanskyj O. S. Strategicheskoe upravlenye / O. S. Vykhanskyj. — M.: Ghardaryka, 1998. — 292 p.
5. Yvanova V. O. Osobennosti menedzhmenta vertykalno-ynteghryrovannoj kompanyy / V. O. Yvanova // Rossyjskoe predprynimatelstvo. — 2011. — № 11. Выр. 2 (196). — P. 55–60.
6. Ighnatijeva I. A. Korporativne upravlinnja / I. A. Ighnatijeva, O. I. Gharafonova. — K.: Centr uchbovoho literatury, 2013. — 600 p.
7. Katjkalo V. S. Эволюция теории стратегического управления: 2-е изд. / V. S. Katjkalo. — SPb.: Yzd-vo «Vysshaja shkola, menedzhmenta»; Yzdat. Dom S.-Peterb. ghos. Unta, 2008. — 548 p.
8. Kunakh Ju. V. Strategicheskoe upravlenye predpryatyem na osnove byudzhetykh modelej: dys...kand. ekon. nauk: 08.00.05. / Ju. V. Kunakh. — Stavropolj, 2008. — 164 p.
9. Nifatova O. M. Teoretyčni osnovy brendynghovoi dijajlnosti v systemi integhrovanykh struktur biznesu / O. M. Nifatova // Visnyk Kyjivskogo nacionalnogo universytetu tekhnologij ta dyzajnu. Serija: Ekonomichni nauky. — 2016. — № 4. — P. 76–82.
10. Popov A. V. Teoryja y orghanyzacyja amerykanskogo menedzhmenta / A. V. Popov. — M.: Yzd-vo Mosk. Unyversyteta, 1991. — 364 p.
11. Prosalova V. S. Ghenezys form y metodov strategicheskogo upravlenija / V. S. Prosalova, E. N. Smoljjanynova // Sovremennye yssledovanyja socyalnykh problem (elektronnyj zhurnal). — 2011. — T. 8. — # 4. — P. 14–19.
12. Robins S. P. Osnovy menedzhmentu: Per. z anghl. / S. P. Robins, D. A. Dechenc. — K.: Osnovy, 2002. — 478 p.
13. Tejlor F. U. Pryncypy nauchnogo menedzhmenta / F. U. Tejlor. — M., 1991. — 366 p.
14. Tompson A. A. Strategicheskij menedzhment. Yskusstvorazrabotky y realizacyy strategyy: Uchebnyk dlja vu-zov, 12-e yzd. / A. A. Tompson, A. Dzh. Stryklend. Per. sanghl. pod red. L. Gh. Zajceva, M. Y. Sokolovoj. — M.: Vyljjams, 2003. — 928 p.
15. Toffler Э. Metamorfozy vlasty / Э. Toffler. — M.: ООО «Yzdatelstvo AST», 2001. — 342 p.
16. Fedorenko V. Gh. Menedzhment: Pidruchnyk / V. Gh. Fedorenko, O. F. Itkin, V. I. Anin ta in.; za nauk. red. dok. ek. nauk, prof. V. Gh. Fedorenka. — K.: Alerta, 2008. — 652 p.
17. Adelman M. Integration and the antitrust laws / Adelman M. // Harvard Law Review, 1949. — V. 63. N1. — P. 27–77.
18. Greene William N. Strategies of the Major Oil Companies (Research for Business Decisions, No 70) / William N. Greene. — Umi Research Pr., 2005.
19. Harrigan K. R. Vertical Integration and corporate strategy / Harrigan K. R. // The Academy of Management Journal, 1985. V. 28. N2. P. 397–425.
20. Higgins J. M. Organizational Policy and Strategic Management / Higgins J. M. — Chicago: The Dryden Press, 1983.
21. Kathleen M. Eisenhardt and Shona L. Brown, «Patching: Restitching Business Portfolios in Dynamic Markets», Harvard Business Review, May — June 1999, pp. 72–82.
22. Prahalad C. K., Hamel G. Strategic Intent / Harvard Business Review, 1989, May-June, p. 63–77.
23. Radler M. Worldwide reserves increase as production holds steady / M. Radler. Oil&Gas Journal. 2002. December 23. P. 113–115.
24. Shendel D. E., Hatten K. J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline — Academy of Management Proceedings, 1972.

Урсакий Юлія Анатоліївна

*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри
економічної кібернетики та міжнародних економічних відносин
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Урсакий Юлия Анатольевна

*кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры
экономической кибернетики и международных экономических отношений
Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета*

Ursaky Yuliia

*PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of
Economic Cybernetics and International Economic Relations
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

CONCEPTUAL APPROACHES TO INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Анотація. У результаті дослідження концептуальних підходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства на засадах якості життя було визначено, що в процесі формування стратегії підприємства потрібно змінити свої пріоритети з минулого на майбутнє і сконцентрувати діяльність навколо споживачів цільового ринку. Ефективність стратегії конкурентоспроможності полягає у задоволенні вимог споживачів. Показано, що формування стратегії підвищення конкурентоспроможності на засадах аналізу минулого за умов глобалізації не має перспективи. Удосконалення управління діяльністю суб'єктів господарювання щодо підвищення конкурентоспроможності має бути спрямоване на створення адаптованої до прогнозованих змін ринку і зовнішнього середовища стратегії конкурентоспроможності, яка б забезпечила їй не лише стабільний приріст показників діяльності, а й стабільне майбутнє на ринку. Таке завдання вимагає нового погляду на суб'єктно-об'єктні засади підвищення конкурентоспроможності в ринковому середовищі. Тому доцільним є зміна спрямування діяльності підприємств з урахуванням пріоритетів на споживача й гармонійного розвитку щодо задоволення потреб людей та якості їх життя.

Підхід до управління на засадах якості життя, який засновано на стратегічній інновації задоволення потреб та реалізації інтересів соціального суб'єкта, реалізовується через збільшення прибутку як споживачів, так і виробників шляхом вироблення більш якісного продукту за помірними цінами, підвищення продуктивності, відкриття нових сегментів ринків. У результаті цих фактів відбувається посилення соціальної орієнтації у забезпеченні підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: управління, конкурентоспроможність, якість життя, концепція.

Аннотация. В результате исследования концептуальных подходов по повышению конкурентоспособности предприятия на основе качества жизни было определено, что в процессе формирования стратегии предприятия нужно изменить свои приоритеты с прошлого на будущее и сконцентрировать деятельность вокруг потребителей целевого рынка. Эффективность стратегии конкурентоспособности в удовлетворении требований потребителей. Показано, что формирование

стратегии повышения конкурентоспособности на основе анализа прошлого в условиях глобализации не имеет перспектив. Совершенствования управления деятельностью субъектов хозяйствования по повышению конкурентоспособности должно быть направлено на создание адаптированной к прогнозируемым изменениям рынка и внешней среды стратегии конкурентоспособности, которая обеспечила ей не только стабильный прирост показателей деятельности, но и стабильное будущее на рынке. Такая задача требует нового взгляда на субъектно-объектные основы повышения конкурентоспособности в рыночной среде. Поэтому целесообразно изменение направления деятельности предприятий с учетом приоритетов на потребителя и гармоничного развития по удовлетворению потребностей людей и качества их жизни.

Подход к управлению на основе качества жизни, основанный на стратегической инновации удовлетворения потребностей и реализации интересов социального субъекта, реализуется через увеличение прибыли как потребителей, так и производителей путем выработки качественного продукта по умеренным ценам, повышение производительности, открытие новых сегментов рынков. В результате этих фактов происходит усиление социальной ориентации в обеспечении повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: управление, конкурентоспособность, качество жизни, концепция.

Summary. As a result of the study of conceptual approaches to improving the competitiveness of the enterprise on the basis of quality of life, it was determined that in the process of forming the strategy of the enterprise it is necessary to change its priorities from the past to the future and to concentrate activities around target market consumers. The effectiveness of the competitiveness strategy is to satisfy consumers' needs. It is shown that the formation of a strategy of increasing competitiveness on the basis of the analysis of the past under the conditions of globalization has no prospect. Improvement of the management of the business entities in order to increase competitiveness should be aimed at creating adapted to the forecasted changes in the market and the external environment of the competitiveness strategy, which would ensure not only a stable growth of performance indicators, but also a stable future in the market. Such a task requires a new look at the subjective and object basis of increasing competitiveness in a market environment. Therefore, it is expedient to change the direction of activity of enterprises taking into account the priorities of the consumer and harmonious development in meeting the needs of people and their quality of life.

The approach to management based on the quality of life based on strategic innovation to meet the needs and realization of the interests of the social entity, is realized through increased profit for both consumers and producers by developing a better quality product at moderate prices, increasing productivity, opening new segments of the markets. As a result of these facts there is an increase in social orientation in ensuring the competitiveness of the enterprise.

Key words: management, competitiveness, quality of life, concept.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вдосконалення управління повинно бути цілеспрямоване на створення оптимальної і адаптованої до прогнозованих змін ринку і зовнішнього середовища стратегії конкурентоспроможності, яка б забезпечила їй не стабільний приріст показників діяльності, а стабільне майбутнє на ринку.

В процесі формування стратегії підприємства потрібно змінити свої пріоритети з минулого на майбутнє і сконцентрувати діяльність навколо споживачів цільового ринку. Ефективність стратегії конкурентоспроможності полягає у задоволенні вимог споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз теоретичної бази управління конкурентоспроможністю підприємств, поданий у роботах відомих учених: Н. Тарнавської,

В. Мікловди, Г. Ткачука, Р. Уотермана, та інших показує, що концептуальні дієві підходи та методи управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств в сучасних умовах розроблені недостатньо [1; 2; 3].

Основними завдання дослідження є:

- визначення критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- встановити взаємозв'язок показників мікро- та макросередовища;
- запропонувати концептуальну модель щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Припустимим є створення нової вартості, яка буде корисна і споживачам, і підприємству. Розробляючи стратегію конкурентоспроможності потрібно усвідомлювати, що цей процес не такий простий і передбачуваний, як процес «стратегічного планування». Стратегічна інновація конкурентоспроможності великою мірою залежить від наявності достатньої кількості зібраних даних і кваліфікації

персоналу управління. Для управління конкурентоспроможністю використовують великі масиви статистичних даних про ринок конкурентів і споживачів. Процес опрацювання статистичних даних, що характеризують динаміку ринку вимагає багато часу на їх оцінку. Складність стратегічного планування полягає не тільки у часових обмеженнях, але і в орієнтації планів стосовно вектора часу. В основі стратегічного планування вихідною точкою планування є «сьогодні» і, проектуючи історичні тренди минулих періодів в майбутнє прокладається вектор до кінцевої точки — де підприємство, можливо, буде у майбутньому. Із стратегічною інновацією все навпаки: вектор прокладають з майбутнього до сьогодення (рис. 1).

Для ефективного управління конкурентоспроможністю необхідно спрямувати вектор управління від споживача до підприємства (саме цей пріоритет слугував вибору предмета дослідження: «управління якістю життя для підвищення конкурентоспроможності підприємства»).

Тому для успіху конкурентоспроможності підприємства необхідно прогнозувати нові можливості для бізнесу в майбутньому, а не враховувати технологічні обмеження чи ситуацію на ринку сьогодні. Стан розвитку національної економіки на мікро- і макро-рівнях та конкурентоспроможності українських суб'єктів господарювання на нинішньому етапі не відповідає світовому рівню.

Постановка завдань щодо вдосконалення управління конкурентоспроможністю перш за все вимагає провести комплексну оцінку причин відставання підприємства від кращих світових конкурентів.

Для оцінки відставання можуть бути використані різні методи: комплексний аналіз діяльності

конкурентів (Benchmarking); зворотний інжиніринг (Reverse Engineering); аналіз тенденцій розвитку зовнішнього середовища.

Конкурентоспроможність на ринку є відносною, а для її оцінки на перший план виходять критерії, що визначають пріоритети діяльності. Порівняно з головними конкурентами варто визначати співвідношення цін і результатів, частку ринку, власні витрати та доходи. При цьому, на останній критерій значною мірою впливають продуктивність праці та зростання капіталу. Особливу увагу варто звернути на вибір шкали для оцінки та ступеня важливості кожного критерію. Необхідно також сегментувати бізнес, щоб отримати можливо однорідніші щодо споживачів і ринків сегменти для того, щоб дані були співставними. Таким чином, в основі управління конкурентоспроможністю лежить вірогідність передбачення економічної поведінки об'єктів господарювання внаслідок впливу на нього чинників зовнішнього середовища та внутрішніх змін у ньому.

Інформаційно-ресурсна концепція прогнозування (передбачення) базується на оцінці тенденцій та збурень траєкторії досягнення цілей, а для вироблення процедур їх компенсації використовують сучасні методи статистичної теорії ухвалення рішень, які в сукупності є основою для синтезу нових концепцій управління. Успішність реалізації стратегії за умов визначеності вектора цілей щодо підвищення конкурентоспроможності потребує наявності відповідної концепції управління, а також гарантування того, що вектор цілей і параметри управління не втраять стійкості на інтервалі часу реалізації процесу досягнення цілей.

При формуванні концепції управління конкурентоспроможності підприємств на засадах якості



Рис. 1. Концептуальні підходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств на засадах якості життя

Джерело: складено автором.

життя, відповідної вектору цілей конкурентоспроможності, розмірність простору параметрів вектора внутрішнього стану підприємства збільшується за рахунок залучення до стовпця змістовних показників додаткових показників, об'єктивно і суб'єктивно інформаційно-алгоритмічно пов'язаних з навколишнім середовищем, які визначають стан об'єкта і вимоги до процесу управління. Доповнюючи вектор стану інформаційно-алгоритмічно, дані, пов'язані з контрольними параметрами поділяють на дві категорії:

- керовані — які можуть бути безпосередньо змінені дією з боку суб'єкта, що спричинить за собою зміну цих параметрів. У зміні значень безпосередньо керованих параметрів виражається напрям управляючої дії (вони утворюють вектор управління);
- довільні — які змінюються при зміні безпосередньо керованих, але не входять до переліку контрольних параметрів, складових вектора цілей управління. Всі об'єктивно можливі значення довільних параметрів у процесі управління визнаються допустимими.

Розширення показників, які визначають параметри управління щодо якості життя, інтегрованість управлінських дій у систему суспільних відносин та їх комплексний характер, потребують нових підходів. При цьому принцип мінімізації витрат вже не відповідає умовам, що змінилися, йому на зміну приходять принципи «витрати — ефективність», за яким витрати визначаються можливими результатами. Надання гнучкості та динамізму управління дає можливість швидко пристосовуватися до мінливих умов економічної кон'юнктури і на регулярній, систематичній основі здійснювати вдосконалення управління. Швидко реакцію на вимоги ринку забезпечує впровадження інформаційних технологій, проте інформаційна технологія сама по собі не дає конкурентних переваг. Потрібен набір конкурентних якостей і технологія підтримки процесів управління стратегією.

Закономірним є зміщення акцентів на процес управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання у бік макрочинників. Такий підхід

управління конкурентоспроможністю передбачає не лише її зовнішню орієнтацію (кастомізацію товарів і послуг з урахуванням індивідуальних вимог, забезпечення відповідності обумовленим вимогам клієнтів, пристосування якості продукції до індивідуальних вимог клієнта), а й одночасне створення максимуму вигод для персоналу [61, с. 152].

Ця думка добре узгоджується з позицією П. Друкера, який підкреслював, що формування партнерських відносин у сфері управління персоналом призводить до ситуації, коли менеджмент все більше стає подібним до маркетингу [50, с. 76].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, для ефективного управління конкурентоспроможністю адекватна оцінка середовища в якому функціонує підприємство, є переважаючою. В рамках поставленого завдання шляхом аналізу зовнішніх умов виражених усталеними показниками якості життя, необхідно оцінити: наскільки потенціал внутрішньої структури підприємства, може забезпечити ключові чинники успіху щодо відповідності цільовій тенденції зовнішніх потреб суспільства, а також які принципи управління гарантують стабільність запланованого рівня конкурентоспроможності.

Тому важливою складовою частиною успішної конкурентоспроможності є задоволення соціально-економічних, екологічних та інших потреб суспільства, спрямованих на підвищення умов праці, рівня та якості життя.

Для підвищення конкурентоспроможності на засадах управління якістю життя потрібно встановити взаємозв'язок між показниками діяльності підприємств і якістю життя населення. Це, перш за все, залежність характеристик якості життя від ефективності діяльності підприємств, чисельності зайнятого населення, підвищення матеріальної зацікавленості працівника щодо продуктивності праці та її вплив на зростання купівельної спроможності. Потрібно також встановити, які фактори суб'єктів господарювання підвищують конкурентоспроможність та формують визначальні показники компонент якості життя.

Література

1. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика: [монографія] / В. П. Мікловда, І. Г. Брітченко, Н. Ю. Кубіній та ін. — Полтава, Ужгород: 2012. — 290 с.
2. Тарнавська Н. Побудова концепцій управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Н. Тарнавська // Економіст. — 2013. — № 9. — С. 30–40.
3. Уотерман Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Р. Уотерман; пер. с англ.; под ред. В. Т. Рысина. — М.: Прогресс, 1988. — 363 с.

4. Бикова Н. В. Дослідження конкурентоспроможності українських підприємств як один із факторів уникнення кризових явищ / Н. В. Бикова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2012. — № 6(177). — Ч. 1. — С. 203–209.

5. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: [навч. посібник] / П. Друкер; пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 272 с.

References

1. Miklovda V. P., Britchenko I. H., Kubinij N. Yu (2012) Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu: epistomolohichni pidkhody ta praktychna problematyka [Strategic Competitiveness Management: Epistemological Approaches and Practical Issues]. Poltava, Uzhhorod, 290 c. (in Ukr.).

2. Tarnavs'ka N. (2013) Construction of the concepts of managing the competitiveness of economic entities on the basis of innovative development. Ekonomist [Economist], vol. 13, pp. 30–40 (in Ukr.).

3. Uoterman R. (1988) Faktor obnovleniya: kak sokhraniaiut konkurentosposobnost' luchshye kompanyy [Factor of update: how the best companies keep their competitiveness]. Prohress, 363 c. (in Ukr.).

4. Bykova N. V. (2014) Research of competitiveness of Ukrainian enterprises as one of the factors of avoiding crisis phenomena. Visnyk Shkhdnoukrains'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalia [Bulletin of the Volodymyr Dahl East-Ukrainian National University], vol. 6, pp. 203–209 (in Ukr.).

5. Druker P. (200) Zadachy menedzhmenta v XXI veke [Management tasks in the 21st century]. Yzdatel'skyj dom «Vyl'iams», Moskva, 272 c. (in Russ.).

Харинович-Яворська Діана Октавіанівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*
Харинович-Яворская Диана Октавиановна
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и налогообложения
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*
Kharynovych-Yavorska Diana
*PhD in Economics, Associate Professor of
Accounting and Taxation Department
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

**ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ**

**ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

**INFORMATION AND ANALYTICAL PROVISION ADMINISTRATION
OF ADMINISTRATIVE SOLUTIONS ON INTEGRATION PROCESSES BASED
ON THE CONCEPT OF TRANSACTION COSTS**

Анотація. Виділено глобальний тренд зростання ролі інституційних чинників у створенні вартості, які знижують трансакційні витрати за межами інституційної пастки на макрорівні. Висвітлено взаємозв'язок рівня трансакційних витрат зі ступенем упровадження сучасних смарт-технологій. Визначено вплив інтеграційних процесів на формування стратегії розвитку підприємств на мікрорівні та запропоновано методологічні положення, на яких вона має базуватися, зокрема: розгляд промислової політики як найважливішої складової загальнонаціональної антикризової стратегії; активна рівноправна участь у процесі розробки стратегії розвитку реального сектора економіки держави, бізнесу; перехід від галузевого підходу до підтримки конкурентоспроможних технологій і виробництв; вибір об'єктів стимулювання відповідно до загальносвітової тенденції зростання значення високотехнологічних галузей з високою доданою вартістю; створення умов для переходу до наукоємної економіки. Визначена сутність трансакційних витрат, та проведена їх оцінка на макроекономічному рівні. Підкреслено важливу роль інституційного середовища у формуванні капіталу, показаний взаємозв'язок капіталу та трансакційних витрат.

Узагальнені різноманітні трактування поняття «трансакційні витрати». З метою подальшого використання у роботі методики оцінки трансакційних витрат розглянуті існуючі підходи до їхньої класифікації. Запропонована оцінка трансакційних витрат національної економіки через оцінку її трансакційного сектору. Проаналізована динаміка розміру трансакційного сектору, його вплив на валовий внутрішній продукт (ВВП). На основі визначеної обернено пропорційної залежності між розміром ВВП і частками трансакційного сектору у його структурі зроблений висновок про формування якісного інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо інтеграційних процесів на основі концепції трансакційних витрат.

Ключові слова: інституційна система, лібералізація ринку, трансакційні витрати, управлінські рішення, інформаційно-аналітичне забезпечення.

Аннотация. Выделено глобальный тренд возрастания роли институциональных факторов в создании стоимости, которые снижают транзакционные издержки за пределами институциональной ловушки на макроуровне. Освещены взаимосвязь уровня транзакционных издержек со степенью внедрения современных смарт-технологий. Определено влияние интеграционных процессов на формирование стратегии развития предприятий на микроуровне и предложены методологические положения, на которых она должна базироваться, в частности: рассмотрение промышленной политики как важнейшей составляющей общенациональной антикризисной стратегии; активная равноправное участие в процессе разработки стратегии развития реального сектора экономики государства, бизнеса; переход от отраслевого подхода к поддержке конкурентоспособных технологий и производств; выбор объектов стимулирования в соответствии с общемировой тенденцией роста значения высокотехнологичных отраслей с высокой добавленной стоимостью; создание условий для перехода к наукоёмкой экономике. Определена сущность транзакционных издержек, и проведена их оценка на макроэкономическом уровне. Подчеркнуто важную роль институциональной среды в формировании капитала, показана взаимосвязь капитала и транзакционных издержек.

Обобщенные различные трактовки понятия «транзакционные издержки». С целью дальнейшего использования в разработке методики оценки транзакционных издержек рассмотрены существующие подходы к их классификации. Предложенная оценка транзакционных издержек национальной экономики через оценку ее транзакционного сектора. Проанализирована динамика размера транзакционного сектора, его влияние на валовой внутренний продукт (ВВП). На основе определенной обратно пропорциональной зависимости между размером ВВП и долями транзакционного сектора в его структуре сделан вывод о формировании качественного информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений для интеграционных процессов на основе концепции транзакционных издержек.

Ключевые слова: институциональная система, либерализация рынка, транзакционные издержки, управленческие решения, информационно-аналитическое обеспечение.

Summary. The global trend of increasing the role of institutional factors in value creation, which reduces transaction costs outside the institutional trap at the macro level, is highlighted. The relationship between the level of transaction costs and the degree of implementation of modern smart technologies is highlighted. The influence of integration processes on the formation of the strategy of development of enterprises of the micro-level of the enterprises is determined, and the methodological provisions on which it should be based are proposed, in particular: consideration of industrial policy as the most important component of the national anti-crisis strategy; active equal participation in the process of developing a strategy for the development of the real sector of the state economy, business; the transition from a sectoral approach to the maintenance of competitive technologies and productions; selection of incentive objects in accordance with the global growth trend of high-tech industries with high added value; creation of conditions for the transition to a science-intensive economy. The essence of transaction costs is determined, and their assessment at the macroeconomic level is carried out. The important role of the institutional environment in formation of capital is emphasized, the capital interrelation and transaction costs are shown.

Various interpretations of the concept of «transaction costs» are generalized. In order to further use the development approaches to assessing transaction costs, existing approaches to their classification are considered. The estimation of transactional costs of the national economy by estimating its transactional sector is proposed.

The dynamics of the size of the transactional sector, its influence on gross domestic product (GDP) has been analyzed. On the basis of the found inverse proportion between the size of GDP and the shares of the transactional sector in its structure, it is concluded that the formation of qualitative information and analytical provision administration of administrative solution on integration processes based on the concept of transaction costs

Key words: institutional system, market liberalization, transaction costs, management decisions, informational and analytical support.

Постановка проблеми. Потреба удосконалення інституційного забезпечення пояснюється необхідністю економії трансакційних витрат, які виникають у процесі взаємодії вітчизняних суб'єктів господарювання. Такі трансакційні витрати пов'язані із: асиметрією інформації на приймаючому ринку послуг; монопольним становищем окремих провайдерів послуг; системи статистичного обліку; нерозвинутістю ринкової інфраструктури тощо.

І тому іллегальні інститути виграють конкуренцію у виконанні функцій зниження трансакційних витрат, пов'язаних із забезпеченням функціонування приватних суб'єктів, а тим більше — дозволяють додатково отримувати перехідну ренту. Проте надалі на зміну інституційному плюралізму приходить усталення інституційних відносин тіньової економіки. Причиною такого усталення дослідники називають макроекономічні чинники.

Проте легальна економіка як інституційна система має здобути перемогу в конкуренції з іншими системами у забезпеченні оптимальних умов функціонування та розвитку економічних суб'єктів. Накопичення негативних екстерналій лібералізованих ринків внаслідок олігархізації закладає механізм саморуйнування пастки — оскільки зростає число суб'єктів, які отримують негативні екстерналії від цієї моделі, перебуваючи в тіньовому сегменті [1]. Основою для таких змін став глобальний тренд зростання ролі інституційних чинників у створенні вартості, які, серед іншого, знижують трансакційні витрати за межами інституційної пастки. Зростає й обтяжливість трансакційних витрат у межах пастки тінізації через втрату значними групами «ув'язнених» в ній суб'єктів можливості отримувати перехідну ренту [2]. Вартість, створювана соціальним капіталом, зростає прямо пропорційно рівню довіри (ділової репутації суб'єктів) у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначальний вплив трансакційних витрат на розміри та функціонування компаній досліджував американський економіст Р. Коуз. Вагомий внесок у розбудову цього напрямку економічної теорії належить вченим О. Вільямсону, Дж. Бьюкенену, Д. Норту і Р. Фогелю, А. Алчіану, Г. Демсецу, К. Ерроу та ін. Наукове розроблення цієї концепції проводять такі вітчизняні дослідники, як С. Архієреєв, І. Булеев, В. Дементьев, В. Захарченко, О. Яременко та ін. Вивченню окремих елементів інституційного становлення бізнесу присвячені праці вітчизняних науковців — О. Бородіної, В. Валентинова, В. Гончаренка, С. Дем'яненка, В. Зіновчука, М. Маліка, Л. Молдаван, О. Мороз та ін., проте ідентифікація трансакційних витрат суб'єктів агробізнесу в контексті впровадження концепції маркетингу потребує ґрунтовного доопрацювання. Досі залишається невисвітленим взаємозв'язок рівня трансакційних витрат зі ступенем упровадження сучасних смарт-технологій та бракує даних щодо їх впливу на інтеграційні процеси і удосконалення інституційної системи.

Метою статті є ідентифікація трансакційних витрат діяльності підприємств і визначення природи їх впливу на ефективність господарювання за умов впливу макро- та мікроекономічних факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво економічних благ необхідно розглядати крізь призму концепції вартісного ланцюжка, де на кожній стадії виконуються окремі економічні процеси (операції), в яких у свою чергу споживаються фактори виробництва і створюється додана вартість. При цьому з точки зору теорії організації ступінь поділу праці в рамках вартісного ланцюжка може

бути різним: від виконання окремої технологічної операції окремим ринковим агентом до виконання всіх елементів вартісного ланцюжка в рамках єдиної ієрархічної структури.

Р. Коуз звертає увагу на те, що при високому ступені поділу праці ринкові агенти несуть значні витрати в операціях ринкового обміну, які Р. Коуз позначає як трансакційні витрати. Якщо рівень трансакційних витрат в порівнянні із внутрішніми координаційними витратами зростає вищими темпами, то це сприяє інтеграційним процесам у економіці, коли в рамках єдиної ієрархічної структури виконується більша частина операцій вартісного ланцюжка [3, с. 263]. Високий рівень трансакційних витрат в рамках механізму ринкового обміну є одним із ключових факторів інтеграційних процесів в економіці країни, застосування альтернативних та виникнення нових форм кооперації і координації діяльності між ринковими агентами. В цих умовах виникає нагальна потреба у інформаційно-аналітичному забезпеченні прийняття організаційних рішень щодо альтернативних форм координації діяльності між ринковими агентами.

Необхідно зауважити, що під інтеграцією може розумітися не тільки процес об'єднання вже існуючих на ринку підприємств (об'єднання в альянс, поглинання одного підприємства іншим): інтеграційні процеси в широкому розумінні включають також інтеграцію в існуюче підприємство (або об'єднання підприємств) нових стадій технологічного процесу (передуючих або наступних) з відповідною розбудовою необхідної виробничої інфраструктури.

В економічній літературі виокремлюють три базових типи інтеграційних процесів: вертикальна, горизонтальна інтеграції й диверсифікованості (або «комбінований тип інтеграції»). Горизонтальна інтеграція є характерною для тих підприємств, які за рахунок більш тісної співпраці і координації економічної політики намагаються підвищити рівень і ефективність впливу на ринок, поліпшуючи таким чином свої позиції на ринку продукції (ресурсів). Горизонтальна інтеграція є характерною, насамперед, для підприємств сфери торгівлі, сфери послуг та сфери виробництва кінцевої продукції (споживчих товарів). Вона має такі переваги: збільшення обсягів ринку збуту; розширення масштабів виробництва; розширення номенклатури виробів, що випускаються, і видів послуг; економія на масштабах виробництва, що сприяє зниженню собівартості, поліпшенню якості продукції й стимулює зростання продуктивності праці; раціональне використання потужностей; зниження конкуренції; консолідація коштів для проведення НДДКР і впровадження

науково-технічних досягнень; поширення прогресивного управлінського й технічного досвіду з метою усунення недостатньої ефективності використання експлуатованих фондів Горизонтальна інтеграція, як правило, використовується тоді, коли галузь не концентрована. У цьому випадку вона приводить до скорочення середніх витрат на виробництво продукції. У випадку, коли галузь висококонцентрована, горизонтальна інтеграція ефективна за таких умов [4, с. 149]: коли на галузевому ринку діють великі іноземні компанії; якщо необхідне освоєння нової технології, очікується висока ефективність діяльності нової структури.

Вертикальна інтеграція є більш характерною для підприємств матеріального виробництва, які виробляють продукцію для промислового споживання. При цьому вертикальна інтеграція дозволяє досягати основного економічного ефекту, насамперед, за рахунок оптимізації витрат вздовж всього вартісного ланцюжка. Як переваги цього виду інтеграції для поєднаних підприємств можна назвати [4, с. 152]: економію у витратах за рахунок відходу від ринкової вартості в інтегровувальних виробництвах: зниження наскрізних питомих витрат на виробництво кінцевої продукції й економія витрат, пов'язаних з використанням сторонніх підрядників і посередників; відбувається зниження трансакційних витрат і зменшення непрямого оподаткування проміжних продуктів виробництва, отже, собівартість кінцевої продукції буде на порядок нижче, ніж у самостійних підприємств-конкурентів; оперативність у перерозподілі матеріальних і фінансових ресурсів між підприємствами; можливість реалізації капіталомістких проектів, науково-технічних програм (за рахунок консолідації фінансових ресурсів); більша стабільність і менша залежність від негативних змін кон'юнктури; обмеження конкуренції шляхом монополізації постачання сировини й напівфабрикатів, а також розподільних каналів; переважні позиції в конкурентній боротьбі за рахунок контролю наступних за виробництвом стадій руху товарів [5, с. 131].

При прийнятті управлінських рішень щодо вертикальних інтеграційних процесів поряд із економічними критеріями у вигляді фінансових показників досить часто використовуються також і якісні критерії, які не піддаються безпосередньому числовому вираженню (якість продукції, виробничий потенціал тощо).

Одним з найважливіших стимулів до інтеграції є економія на трансакційних витратах, пов'язаних, перш за все, з укладанням контрактів. Це пряма економія, оскільки в інтегрованій структурі знижуються витрати, пов'язані з веденням переговорів і підготовкою контрактів. У відсутності інтеграції неминучі

торги щодо ціни і обсягів продажів товарів, напівфабрикатів або сировини. Інтегровані підприємства можуть одержати вигоду від об'єднання за рахунок спільного пошуку необхідної інформації про ціни і якість виробів. Крім того, інтеграція приводить до подолання так званої «неповноти контрактів».

В економічній літературі виділяють такі етапи та окремі складові елементи (операції) в рамках процесу трансакції:

- підготовчий етап (пошук інформації щодо потенційних партнерів та пропонування ними умов договору);
- договірний етап (процес перемовин, юридичних та експертних консультацій під час укладання договору);
- етап контролю виконання договірних зобов'язань (контроль дотримання договірних параметрів щодо термінів, обсягів поставок, цін та якості продукції);
- етап забезпечення виконання договірних зобов'язань (наприклад, в судових процесах);
- етап адаптації (процес внесення необхідних змін в умови договору вже під час його виконання).

Поняття трансакційних витрат у 1934 році запровадив Дж. Коммонс, визначивши їх як відчуження та присвоєння прав власності, створених суспільством [7].

Переважаюча більшість прихильників неоінституціоналізму звертають увагу на те, що дефініція «трансакційні витрати» все-таки бере свій початок у працях саме згаданого вище видатного економіста Р. Коуза «Природа фірми» [8, с. 42] та «Проблема соціальних витрат» [6, с. 137]. Р. Коуз подає першу характеристику свого розуміння сутності та складу таких витрат, але чітка їх дефініція при цьому відсутня. Суть його розуміння виділеної складової витрат полягає в тому, що трансакційні витрати — це витрати на забезпечення й організацію так званих угод щодо управління факторами виробництва та готовим продуктом, які здійснюються як на ринку, так і всередині підприємства. Причому трансакції на ринку автором розуміються як класичні обмінні операції, а всередині підприємства трансакціями є забезпечення «контрактів» між факторами виробництва, тобто це можна вважати витратами на організацію виробництва («внутрішні трансакції»).

К. Ерроу запропонував одне з найбільш відомих на сьогодні визначень трансакційних витрат як витрат на експлуатацію економічної системи. Це суперечить вищевказаному підходу про те, що трансакційні витрати можуть виникати тільки при використанні ринкового механізму, адже витрати експлуатації існують у будь-якій реальній господарюючій системі

[9, с. 43]. Звідси випливає, що трансакційні витрати в загальному можна розглядати як витрати взаємодії, якщо господарюючу систему визначати як сукупність взаємодій між економічними агентами. Перевагою даного підходу є можливість порівнювати ефективність різних типів організації економіки. Проте дане визначення не можна вважати вичерпним, адже в ньому не в повній мірі враховано необхідність одержання інформації про взаємодію економічних агентів на всіх етапах діяльності — до початку трансакції, під час її здійснення та після її завершення.

Вперше на проблему трансакційних витрат звернув увагу американський економіст Р. Коуз, намагаючись на основі запропонованої ним концепції пояснити природу виникнення підприємств та природу процесів інтеграції в економіці [5, с. 65].

Особливої уваги заслуговують трансакційні витрати як інститут загального впливу, дослідження яких було тричі відзначене Нобелівським комітетом. Всеохоплюючий характер зазначеного явища пов'язаний із природною необхідністю суб'єкта контактувати із зовнішнім середовищем на мікро- й макrorівнях під час організації та здійснення трансакцій.

Грунтовне дослідження природи та дефініції «трансакційні витрати» дало змогу сформулювати такі його основні домінанти, як: 1) інформаційний і правовий аспекти виникнення трансакційних витрат; 2) концепція економічних витрат, яка передбачає розподіл на втрати і витрати, що необхідні для попередження та/або подолання цих втрат; 3) інституційна природа явища, тобто зумовленість існування трансакційних витрат факторами загальнонаціонального характеру. Отже, трансакційними визначено сукупність економічних витрат на організацію і проведення контрактації між суб'єктами економічних відносин, що зумовлені відповідними формальними і неформальними умовами функціонування на ринку [10, с. 4]. Також трансакційні витрати можуть бути внутрішньофірмовими (витрати накопичення інформації, витрати внутрішньофірмової комунікації, витрати управління, витрати контролю) [11, с. 56]. Але внутрішньофірмові трансакційні витрати виникають внаслідок підготовки і здійснення ринкових трансакцій і не належать до витрат, пов'язаних із виробництвом (трансформаційних).

Отже, поняття «трансакційні витрати» означає вартісний вимір спожитих ресурсів під час здійснення трансакції. Трансакційні витрати як «всі жертви та втрати, які повинні понести ринкові агенти для реалізації процесу обміну економічними благами» [2].

Оскільки процес трансакції складається із окремих етапів (операцій), то і трансакційні витрати мо-

жуть бути згруповані у відповідності із зазначеними етапами. Не всі трансакційні витрати обов'язково супроводжуються укладенням договору: витрати різних етапів трансакції можуть досить часто мати непродуктивний характер. Тому ці витрати є непрямыми по відношенню до конкретного договору як результату трансакцій: ці витрати не зумовлюються конкретним договором, оскільки укладення договору може і не відбутись, а витрати виникнуть. Такі витрати мають чітко виражений характер дискреційних витрат, подібно до витрат на дослідження і розробку. На відміну від цього витрати наступних етапів процесу трансакції є прямими по відношенню до конкретного договору, оскільки вони виникають тільки в процесі виконання вже укладеного договору.

На основі часового критерію всі трансакційні витрати можна розділити на фактичні і планові. Необхідно зазначити, що при прийнятті управлінських рішень релевантними можуть бути тільки планові (прогнозні) витрати. Фактичні витрати можуть слугувати основою для подальшого визначення планових витрат, але не можуть автоматично братись в якості критерію для прийняття управлінських рішень.

Також трансакційні витрати можуть класифікуватись у відповідності із критерієм їх поведінки по відношенню до певного чинника (фактора). Серед чинників витрат, на нашу думку, доцільно виділити обсяг діяльності в рамках договору. У відповідності із зазначеним чинником серед трансакційних витрат можна виокремити групу змінних та постійних трансакційних витрат. Так, деякі трансакційні витрати, які виникають на етапі контролю виконання договірних зобов'язань (витрати з контролю якості поставленої продукції), можуть проявляти прямо пропорційну залежність по відношенню до обсягу поставок. Решта ж трансакційних витрат може бути віднесена до групи постійних витрат.

Будь-яке управлінське рішення стосується певного часового періоду, щодо якого воно приймається. В економічній науці за часовим аспектом управлінські рішення доцільно поділяти на оперативні (стосуються короткострокового періоду — до 1 року), тактичні (охоплюють період кількох років) та стратегічні (довгострокові рішення з відкритим горизонтом планування) [4, с. 157]. Доцільність такого часового структурування впливає із необхідності використання різних цільових критеріїв при прийнятті оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень: якщо в оперативних рішеннях в якості цільового критерію доцільно використовувати статичні показники витрат, доходів та прибутку, то в тактичних та стратегічних рішеннях у зв'язку з необхідністю врахування фактора «вартості грошей в часі»

доцільніше при оцінці управлінських альтернатив спиратись на динамічні показники дисконтованих грошових потоків (видатків, надходжень, чистих грошових надходжень). Окрім цього, стратегічні рішення, зазвичай, передбачають використання в якості цільового критерію не вартісних показників, а показників, які виражають якісний аспект економічних процесів і явищ (сильні та слабкі сторони підприємства, наявні шанси і ризики на ринку). Оскільки інтеграційні управлінські рішення є за своїм характером структурними рішеннями і відповідно стосуються середньо- та довгострокової перспективи, то і пов'язані з ними трансакційні витрати доцільно розділяти на дві підгрупи: готівкові та безготівкові витрати. Готівкові трансакційні витрати характеризуються незначним часовим лагом між моментом споживання (використання) ресурсу в процесі трансакції та моментом здійснення видатків на його заміщення (матеріальні витрати, витрати на оплату праці та ін.). Натомість для безготівкових витрат цей часовий лаг є значним (амортизаційні витрати).

Наступним критерієм класифікації трансакційних витрат є критерій їх релевантності: релевантні витрати залежать від конкретної управлінської альтернативи, а нерелевантні — не залежать.

Важливим при визначенні релевантних трансакційних витрат є конкретні умови, в яких приймається управлінське рішення. Зокрема можна виділити такі ситуації: 1) ситуація, коли координація в рамках ієрархічної структури заміщується координа-

цією через ринок; 2) ситуація, коли координація через ринок заміщується координацією в рамках ієрархічної структури.

На нашу думку, для прийняття управлінських рішень щодо інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності в структуру потрібно враховувати специфіку управлінського рішення в умовах інтеграції в структуру концерну підприємства-виробника компонентів та враховувати в якості критеріїв тільки технологічні витрати, а трансакційні витрати ігноруються.

Висновки та пропозиції. Таким чином, переважна більшість економістів-дослідників одночасно визнає і об'єктивну необхідність трансакційних витрат (оскільки вони виникають унаслідок наявності певної інфраструктури та підтримують життєдіяльність фірми), і їх негативний характер, рекомендуючи компаніям шукати механізми їх уникнення або мінімізації. Зокрема, скорочення таких витрат радять досягати шляхом здійснення інституційних перетворень (наприклад, за допомогою кооперації або об'єднання підприємств). З урахуванням здійсненого огляду існуючих в економічній літературі точок зору на категорію «трансакційні витрати» вважаємо за доцільне в подальших дослідженнях щодо оптимізації діяльності інтегрованих компаній трактувати трансакційні витрати у вузькому розумінні як частину витрат обігу та втрачених вигод, які пов'язані з використанням ринкового механізму для просування товарів (робіт, послуг) на ринок.

Література

1. Cooperation between Plattform Industrie 4.0 and Industrial Internet Consortium. [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.plattform-i40.de/I40/Redaktion/EN/PressReleases/2016/2016-03-02-blog-iic.html>; jsessionid=5C6273C8D5A313361A379FFB373F60BF
2. Концепція «Індустрії 4.0» [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/energy_market/kamo-gryadeshi-promislovoste-250970_.html
3. Флейчук М. І. Передумови та чинники іллегального сектора в регіонах України / М. І. Флейчук, А. Я. Гончарук // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. — Донецк: ДонНУ, 2005. — С. 260–267.
4. Облік, аналіз, аудит, звітність та оподаткування в умовах глобалізації економіки: монографія / за ред. к. е. н., проф. Й. Я. Даньківа. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла». — 2018. — 244 с.
5. Ортіна Г. В. Вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки / Г. В. Ортіна // Європейський вектор економічного розвитку. — 2014. — № 1 (16). — С. 129–134.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. / Пер. с англ., М.: Новое изд-во, 2007. — 224 с.
7. Commons J. R. Institutional Economics. New York: Macmillan, 1934.
8. Coase R. The Problem of Social Cost / R. Coase // Journal of Law and Economics, Vol. 3 (Oct., 1960), pp. 1–44. Published by: The University of Chicago Press URL: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/tsc220/hallam/Coase.pdf>.
9. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. — THESIS, 1993, т. 1, вып. 1. — 66 с.

10. Власенко О. П. Управління трансакційними витратами в агробізнесі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. П. Власенко. Житомир. — 2009. — 20 с.
11. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: Навчальний посібник / А. А. Ткач. К: Центр учбової літератури. — 2007. — 304 с.
12. Gabre-Madhin E. Z. Transaction costs and market institutions: grain brokers in Ethiopia / E. Z. Gabre-Madhin.
13. International Food Policy Research Institute. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=9069166B93B5EE846C08494F323DC7A6?doi=10.1.1.58.3832&rep=rep1&type=pdf>.
14. Richter R. The Role of Law in the New Institutional Economics / R. Richter, 26 Wash. U. J. L. & Pol'y 13 (2008) URL: https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1146&context=law_journal_law_policy.
15. Picot A. Organisation: eine ökonomische. Perspektive/ A. Picot, H. Dietl, E. Franck. — 3., überarb. und erw. Aufl. — Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2002. — 444 S.
16. Vosberg D. Der Markt für Personaldienstleistungen: ökonomische Analyse von Nachfrage und Angebot/ D. Vosberg. — Wiesbaden: Springer Fachmedien, 2003. — 279 S.
17. Kosiol E. Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum / E. Kosiol. — Wiesbaden: Gabler, 1997. — 280 S.
18. Zäpfel G. Taktisches Produktions-Management / G. Zäpfel. — 2., unwesentlich. veränd. Aufl. — München; Wien: Oldenbourg, 2000—300 S.
19. Adam D. Produktions-Management / D. Adam. — 8., vollst. überarb. und erw. Aufl. — Wiesbaden: Gabler, 1997. — 722 S.

References

1. Cooperation between Plattform Industrie 4.0 and Industrial Internet Consortium, available at: <https://www.plattform-i40.de/I40/Redaktion/EN/PressReleases/2016/2016-03-02-blog-iiic.html>; jsessionid=5C6273C8D5A313361A379FFB373F60BF
2. Concept of «Industry 4.0» available at: https://dt.ua/energy_market/kamo-gryadeshi-promislovoste-250970_.html
3. Fleychuk, M., Honcharuk, A. (2005). «Problems of Foreign Economic Relations and foreign investments attracting: regional aspect». Donetsk: Donetsk National University (in Ukr.).
4. Dan'kiv, J. Ya. (2018), «Accounting, analysis, audit, reporting and taxation in the conditions of globalization of the economy»: monohrafiia Uzhhorod: «Hoverla». 244 p. (in Ukr.).
5. Ortina, H.V. (2014), «Influence of integration relations on formation of the strategy of development of the real sector of the economy» Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku, № 1 (16), pp.129–134 (in Ukr.).
6. Kouz, R. (2007), «Firma, rynek i pravo», M.: Novoe izd-vo, 224 p.
7. Commons, J.R. (1934). «Institutional Economics». New York: Macmillan.
8. Coase, R. (1960), «The Problem of Social Cost». Journal of Law and Economics, Vol. 3, pp. 1–44. Published by: The University of Chicago Press, available at: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/tsc220/hallam/Coase.pdf>.
9. Errou, K. (1993), «Vozmozhnosti i predely rynka kak mekhanizma raspredeleniya resursov», THESIS, t. 1, vyp. 1, 66 p.
10. Vlasenk, O. P. (2009), «Managing transactional costs in agribusiness», avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04, Zhytomyr, 20 p.
11. Tkach, A.A. (2007), «Institutional economy. New Institutional Economic Theory», Navchal'nyy posibnyk K: Tsen-tr uchbovoi literatury, 304 p.
12. Gabre-Madhin, E. (1987), «Transaction costs and market institutions», grain brokers in Ethiopia, 324 p.
13. International Food Policy Research Institute, available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=9069166B93B5EE846C08494F323DC7A6?doi=10.1.1.58.3832&rep=rep1&type=pdf>.
14. Richter, R. (2008), The Role of Law in the New Institutional Economics, available at: https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1146&context=law_journal_law_policy.
15. Picot, A. (2002), Organisation: eine ökonomische. Perspektive, überarb. und erw. Aufl. — Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 444 p.
16. Vosberg, D. (2003), Der Markt für Personaldienstleistungen: ökonomische Analyse von Nachfrage und Angebot, Wiesbaden: Springer Fachmedien, 279 p.
17. Kosiol, E. (1997), Die Unternehmung als wirtschaftliches, Aktionszentrum, Wiesbaden: Gabler, 280 p.
18. Zäpfel, G. (2008), Taktisches Produktions-Management. — 2., unwesentlich. veränd. Aufl. — München; Wien: Oldenbourg, 300 p.
19. Adam, D. (1997), Produktions-Management. 8., vollst. überarb. und erw. Aufl. — Wiesbaden: Gabler, 722 p.

Хоменко Олександр Анатолійович
аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

Хоменко Александр Анатольевич
аспирант

Подольского государственного аграрно-технического университета

Khomenko Aleksandr

Postgraduate Student of

Podilsky State Agrarian Technical University

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

METHOD OF ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY POTENTIAL OF ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL COMPLEX

Анотація. Досягнення економічної, передусім фінансової безпеки, перед українськими підприємствами є досі ще не вирішеною проблемою. Про що свідчить: постійна збитковість понад третини вітчизняних суб'єктів господарювання; нестача власних обігових коштів, низька рентабельність операційної діяльності, активів, власного капіталу більшості з них; недостатня інвестиційна та інноваційна активність, зниження науково-технічного потенціалу країни. Інтеграція України у світовий економічний простір та зумовлене цим посилення конкуренції на товарних ринках ще більше актуалізують проблему її фінансової безпеки.

По суті потенціал фінансової безпеки підприємства це активи, які підприємство може акумулювати і залучати на фінансовому ринку. Процес управління фінансовою безпекою підприємства повинен базуватися на механізмі, який представляє собою сукупність основних елементів впливу на процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення захисту його фінансових інтересів. При побудові загальної системи управління фінансової безпеки, його об'єктом виступає фінансова діяльність підприємства в цілому.

Для організації ефективної системи фінансової безпеки підприємства необхідна розробка відповідної документації підприємства, що визначатиме внутрішні і зовнішні загрози, а також критерії, на підставі яких фінансова безпека підприємства може бути визнана порушеною.

Необхідність постійного дотримання рівня фінансової безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень фінансової безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно її керівництво будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

У статті розглянуто методики оцінки потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу, загальні вимоги до оцінки системи показників фінансової безпеки підприємств. Проаналізовано існуючі методики щодо оцінки фінансової безпеки підприємств, виявлено недоліки методики оцінки. Розглянуто значення потенціалу фінансової безпеки підприємств, проблематику потенціалу, його складові. Сформульовано основний категорійний апарат методології дослідження потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу.

Ключові слова: фінансова безпека, управління фінансовою безпекою, потенціал фінансової безпеки, оцінка потенціалу фінансової безпеки.

Аннотация. Достижения экономической, прежде всего финансовой безопасности, среди украинских предприятий является до сих пор нерешенной проблемой. О чем свидетельствует: постоянная убыточность более трети отечествен-

ных субъектов хозяйствования; недостаток собственных оборотных средств, низкая рентабельность операционной деятельности, активов, собственного капитала большинства из них; недостаточная инвестиционная и инновационная активность, снижение научно-технического потенциала страны. Интеграция Украины в мировое экономическое пространство и обусловленное этим усиление конкуренции на товарных рынках еще больше актуализируют проблему ее финансовой безопасности.

По сути, потенциал финансовой безопасности предприятия это активы, которые предприятие может аккумулировать и привлекать на финансовом рынке. Процесс управления финансовой безопасностью предприятия должен базироваться на механизме, который представляет собой совокупность основных элементов влияния на процесс разработки и реализации управленческих решений по обеспечению защиты его финансовых интересов. При построении общей системы управления финансовой безопасности, его объектом выступает финансовая деятельность предприятия в целом.

Для организации эффективной системы финансовой безопасности предприятия необходима разработка соответствующей документации предприятия, определять внутренние и внешние угрозы, а также критерии, на основании которых финансовая безопасность предприятия может быть признана нарушением.

Необходимость постоянного соблюдения уровня финансовой безопасности обусловлено объективно имеющимся для каждого субъекта хозяйствования задачей обеспечения стабильности функционирования и достижения главных целей своей деятельности. Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно ее руководство будут способны избежать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных негативных составляющих внешней и внутренней среды.

В статье рассмотрены методики оценки потенциала финансовой безопасности предприятий агропромышленного комплекса, общие требования к оценке системы показателей финансовой безопасности предприятий. Проанализированы существующие методики оценки финансовой безопасности предприятий, выявлены недостатки методики оценки. Рассмотрены значение потенциала финансовой безопасности предприятий, проблематика потенциала, его составляющие. Сформулирован основной категорийный аппарат методологии исследования потенциала финансовой безопасности предприятий агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: финансовая безопасность, управление финансовой безопасностью, потенциал финансовой безопасности, оценка потенциала финансовой безопасности.

Summary. The achievement of economic, first of all, financial security, before Ukrainian enterprises is still an unresolved problem. As evidenced by: permanent loss-making more than a third of domestic business entities; lack of own working capital, low profitability of operating activities, assets, equity of most of them; insufficient investment and innovation activity, decrease of scientific and technical potential of the country. Integration of Ukraine into the world economic space and the resulting increase in competition in commodity markets are even more relevant to the problem of its financial security.

In essence, the financial security potential of an enterprise is the assets that an enterprise can accumulate and attract in the financial market. The process of financial security management of an enterprise should be based on a mechanism that represents a set of key elements of the impact on the process of developing and implementing managerial decisions to protect its financial interests. When building a general system of financial security management, its object is the financial activity of the enterprise as a whole.

To organize an effective system of financial security of an enterprise, it is necessary to develop an appropriate documentation of the enterprise that will determine the internal and external threats, as well as the criteria on the basis of which the financial security of the enterprise can be recognized as violated.

The need for consistent compliance with financial security is conditioned by the objectively available for each economic entity to ensure the stability of the functioning and achievement of the main objectives of its activities. The level of financial security of an enterprise depends on how effective its management will be able to avoid possible threats and eliminate the harmful effects of certain negative components of the external and internal environment.

The article deals with the methods of assessing the financial security of the enterprises of the agro-industrial complex, the general requirements for the assessment of the system of indicators of financial security of enterprises. The existing methods for assessing the financial security of enterprises were analyzed, and the shortcomings of the methodology of estimation were identified. The importance of financial security potential of enterprises, potential problems, and its components are considered. The main categorical apparatus of the methodology of research of the financial security potential of enterprises of agroindustrial complex is formulated.

Key words: financial security, financial security management, financial security potential, assessment of financial security potential.

Постановка проблеми. Не достатнє визначення терміну потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу породжувало в деякій мірі труднощі щодо ідентифікації сегментів фінансової безпеки, її складових та конструювання єдиного бачення для її подальшого виміру, який при такому положенні може бути неповним, мати похибки або супроти видаватись надто ідеальним. Тому на даний час вважається проблематикою окреслення основних складових потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу та демаскування взаємозв'язків між ними та методики оцінки рівня фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики методики оцінки потенціалу фінансової безпеки підприємств знайшли відображення у працях іноземних та вітчизняних науковців, таких як І. Бланк [5], О. І. Барановського [3], А. Ніколаєва [13], А. Воронкова [8], І. Бузько [6], Є. Попова [16], С. Орехов [20]. Найбільш вагомими їх вкладами, що були розроблені та привнесені в сучасну економічну науку стали визначення потенціалу фінансової безпеки підприємства та формування методики оцінки фінансової безпеки. Питання вдосконалення оцінки потенціалу фінансової безпеки, розробка засобів, показників та критеріїв оцінки з метою покращення фінансового стану підприємства розглядалися у працях українських діячів науки та економістів: О. І. Барановського [3], І. О. Бланка [5], Н. Ю. Подольчак [15], В. В. Кохан [10], О. М. Підхормого [14], О. Ю. Проскура [17], С. М. Фролова [18], О. В. Ареф'єва [2], Л. Волощука [7], А. В. Кулінської [11].

Метою статті є дослідження методики оцінки потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу, проведення аналізу існуючих методик щодо оцінки фінансової безпеки підприємств, формування показників та критеріїв оцінки фінансової безпеки з метою покращення фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематику потенціалу фінансової безпеки досліджували А. Ніколаєва [13], А. Воронкова [8], І. Бузько [6], Є. Попова [16]. Водночас, чіткого трактування щодо складових, композиції потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу не має. Здебільшого це зумовлено тим, що розгляд даної проблематики провадився в контурі окремих відблисків потенціалу фінансової безпеки або певних його складових сегментів.

При окресленні сукупності складових сегментів потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу одні дослідники акцентують увагу на існуванні активів, інші на можливості їх

потенційного визискування. Відчутна низка вчених розглядають потенціал фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу з його можливостями залучення активів.

Так, С. Орехов вважає, що: «...потенціал фінансової безпеки корпорації — активи, які вона може акумулювати і залучити на фінансовому ринку» [20, с. 20]. У означеному ствердженні простежується, що стрижневою складовою потенціалу вважаються параметри доступних потенційних витоків конструювання кола фінансових активів.

Цікавим є ствердження Мерзликіної Г. С. і Шаховської Л. С. [19, с. 63], за яким до складових сегментів потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу доречно долучити:

- ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію й частка ринку, займана підприємством, потенційний обсяг попиту на продукцію, підприємство й ринок праці, підприємство й ринок факторів виробництва;
- виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних фондів, потенційні можливості визискування сировини й матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів;
- фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості.

Низка дослідників [10] переконані, що потенціал фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу оповиває предметні складові відносно їх функцій, а саме:

- виробничий потенціал — засоби виробництва, їхній контур, кількість, оптимальне визискування;
- маркетинговий потенціал — визнання торгівельної марки з урахуванням впливу конкурентного середовища;
- інформаційний потенціал — доступ до адекватної кількості інформації, яка впливає на прийняття управлінських рішень;
- техніко-технологічний потенціал — здатність до технологічної гармонізації всього циклу виробництва;
- організаційний потенціал — здатність до прийняття ефективних управлінських рішень;
- соціальний потенціал — здатність до гармонізації кількісного та якісного складу персоналу й побудови відповідних відносин «персонал — керівництво — власник»;
- фінансовий потенціал — здатність до гармонізації фінансової системи із залучення та визискування фінансових активів.

При здійсненні процесу управління фінансовою безпекою важливе значення має вибір методики оцінки її рівня, яка перш за все повинна відповідати критеріям оперативності та достовірності. Це обумовлюється тим, що керівництво підприємства на будь-який момент часу повинне володіти інформацією, яка здатна характеризувати як поточний рівень фінансової безпеки, що є запорукою успішного функціонування підприємства в короткостроковій перспективі, так і можливі ризики та загрози, що перешкоджають досягненню його фінансових інтересів у довгостроковій перспективі. Відповідно, підприємство, що має незадовільний фінансовий стан та низький рівень фінансової безпеки є обмеженим з точки зору вибору ділових партнерів, залучення інвестицій та кредитів тощо.

Одним з найбільш дискусійних у наукових колах є процес фінансової діагностики та оцінювання рівня безпеки функціонування господарюючих суб'єктів. В різних площинах діяльності підприємства комплексна оцінка рівня фінансової безпеки є досить складною з методологічної точки зору та практично завжди викликає спірні питання серед науковців та фахівців-практиків.

На даний час до потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу доречно долучати наступні складові сегменти: фінансові активи, матеріальні та інші активи, які підприємства мають змогу дієво використати. Слід водночас врахувати певні стратегічні можливості підприємств агропромислового комплексу, що сприятиме в стратегічному майбутньому успішності фінансового функціонування підприємств агропромислового комплексу та підвищенню їх дієвості.

Кожен сегмент потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу, має латентну спроможність: забезпечувати платоспроможність; мінімізувати ризики; генерувати дохід; знижувати фінансові ризики; звужувати часові проміжки здійснення певних операцій; отримувати необхідну інформацію; унеможливити чи мінімізувати породження кризових ситуацій та процесів тощо.

Потенціал фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу має бути «мобільним», тобто передбачати різноманітні варіанти визискування всіх наявних існуючих активів, та їх латентних можливостей.

Потенціал фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу окреслюється, з одного боку, параметрами фінансових ресурсів, якими має змогу управляти агроформування, а з іншого, — певними нематеріальними ресурсами, якими воно володіє.

Під оцінкою потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу, слід розглядати процес окреслення вартості із врахуванням латентних та реальних здобутків, які воно генерує за певний часовий проміжок за сценарієм певних ринкових умов.

Оцінка потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу — перспективний напрям розгляду фінансової науки. Доцільність окреслення латентних можливостей фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу ілюструється наступними чинниками:

- потребою розробки прогнозів поступу підприємств агропромислового комплексу та опрацювання стратегії й тактики на різноманітних фінансових ринках, адекватних умовам та ситуації, що складаються;
- поглиблюються тренди фінансової та виробничої інтеграції;
- необхідністю оцінки потенційних можливостей кожного підприємства забезпечити запити населення у продовольстві;
- жвавою участю аграрної сфери в процесах виходу з кризи (без об'єктивної оцінки потенціалу фінансової безпеки підприємств та його дієвого визискування жодні завдання виходу з кризи не будуть вважатися умотивованими);
- знаходженням латентних фінансових активів і шляхів їх бажаного визискування.

Специфікою етапів оцінки потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу є забезпечення її відповідності щодо ринкових умов. Тобто вона не може обмежуватись врахуванням лише витрат на формування чи генерування потенціалу їх фінансової безпеки. Вона має обліковувати вплив і інших різноманітних чинників, зокрема: часові обмеження, загрози, ринкову кон'юнктуру, модель конкуренції, специфіку об'єкту оцінки, його ринкову позицію та репутацію, макро- та мікроекономічний пейзаж функціонування. Базуючись на окресленні природи потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу, оцінку його параметрів можна окреслити як множину фактичних значень його сегментів. Але, водночас, виникає проблема: в яких кількісних показниках аналізувати ці сегменти. Визискування натуральних параметрів є надто складним, оскільки кожний складовий сегмент має певні розбіжності один від одного за своєю природою і формою. Тому й неоднорідні й натуральні показники, що їх окреслюють. Через це, переважно, вчені вважають найкращим оцінку параметрів складових сегментів потенціалу фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу за допомогою кількох інтегральних показників [9, с. 16].

Для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства І. Бланк [5] пропонує використовувати наступні системи інтегрального аналізу:

1. Систему інтегрального аналізу ефективності використання активів підприємства, що була розроблена американською фірмою «Дюпон» та передбачає поділ коефіцієнта рентабельності активів на кілька відокремлених фінансових коефіцієнтів.

2. Систему СВОТ-аналізу фінансової діяльності, яка передбачає виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз, сильних і слабких сторін у діяльності підприємства, а також резерви для подальшого розвитку підприємства.

3. Об'єктно-орієнтована система інтегрального аналізу формування чистого прибутку підприємства, яка створює модель утворення чистого прибутку підприємства у вигляді сукупності первинних взаємопов'язаних блоків.

4. Система портфельного аналізу, яка використовує так звану «портфельну теорію», за якою рівень прибутку портфеля фондових інструментів на ринку досліджується разом із рівнем його ризику (система «прибуток — ризик»).

Аналізуючи вказані методи аналізу рівня фінансової безпеки підприємства слід зазначити, що тільки систему СВОТ-аналізу фінансової діяльності можна використовувати для стратегічної оцінки стану фінансової безпеки підприємства. Решта систем аналізу фінансової діяльності використовують для здійснення оцінки поточного стану фінансової діяльності та управління її рівнем.

Оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства здійснюється на основі детального аналізу загроз негативних впливів на фінансову безпеку і можливих збитків підприємства за реалізації цих негативних впливів, а також існуючої на підприємстві системи аналізу і оцінювання всебічних результатів його фінансово-господарської діяльності [12].

Оцінювання поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства здійснюється за такими напрямками:

- аналіз фінансової звітності підприємства (дослідження ліквідності, рентабельності, структури прибутку та витрат тощо);
- аналіз конкурентоспроможності підприємства;
- аналіз асортименту продукції підприємства;
- аналіз кваліфікації та потенціалу персоналу, системи управління підприємством;
- аналіз теперішньої та прогнозованої вартості капіталу;
- аналіз поставок і клієнтури підприємства;
- аналіз кредитної політики суб'єкта господарювання;

- аналіз динаміки цінних паперів підприємства тощо.

Процес оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства здійснюється у такій послідовності:

- 1) вибір критерію ефективності фінансової безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану;
- 2) побудова множини показників (індикаторів) фінансової безпеки;
- 3) визначення порогових значень показників (індикаторів);
- 4) моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими;
- 5) визначення інтегрального рівня фінансової безпеки підприємства за обраними показниками [3].

Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства повинно базуватися на таких принципах [3]:

- відповідність параметрів оцінювання змісту процесів у системі фінансової безпеки;
- комплексність, тобто врахування всіх чинників, що впливають на загрози фінансовій безпеці підприємства;
- виділення головних елементів наявних або потенційних небезпек і загроз;
- періодичність оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства;
- можливість застосування необхідних запобіжних, попереджувальних, профілактичних та корегуючих заходів щодо виявлених або потенційних загроз.

У розроблених вітчизняних моделях оцінки фінансового стану підприємства за інтегральними показниками [1, с. 8], [4, с. 57], [7, с. 8] існують окремі недоліки:

- 1) для розрахунку одного інтегрального показника використовуються десятки коефіцієнтів із різних напрямів господарювання, що робить неможливим відображення усіх сторін фінансового стану підприємства. Оцінка фінансового стану підприємства за інтегральними показниками має здійснюватися в цілому.
- 2) у багатьох моделях використовуються показники значущості, вагомості фінансових коефіцієнтів. Ці показники визначаються експертними оцінками і тому використовувана модель має в деякій мірі суб'єктивний характер.
- 3) при розрахунку загальних інтегральних показників неможливо бачити які саме фінансові коефіцієнти, застосовані при розрахунку інтегрального показника, відхиляються від нормативних значень, що унеможливорює здійснити оцінку поганого фінансового середовища для прийняття управлінських рішень.

Для усунення цих недоліків, модель оцінки фінансового стану підприємства за інтегральними показниками слід доповнити іншими методами аналізу, що дасть можливість оцінити фінансовий стан підприємства для розрахунку рівня фінансової безпеки підприємства.

Оцінку стану фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу можна здійснити за такими параметрами:

- оцінка фінансової безпеки підприємств на основі проведення аналізу стану за допомогою фінансових коефіцієнтів;
- оцінка фінансової безпеки підприємств не лише за допомогою фінансових коефіцієнтів, а використовуючи загальні показники економічної діяльності, інвестиційної активності.

На основі узагальнення різноманітних підходів, їх покращення щодо здійснення оцінки стану фінансової безпеки суб'єктів господарювання можна сформувати систему основних показників стану оцінки:

- 1) оцінка фінансової стійкості;
- 2) оцінка небезпечності для підприємства зовнішнього та внутрішнього середовища;
- 3) здатності підприємства до відновлення від нанесених можливих збитків, від внутрішніх та

зовнішніх загроз, до стабільного рівня фінансової безпеки.

Тільки застосовуючи комплексний підхід при використанні різноманітних методів і прийомів фінансового аналізу дозволить зробити точні та достовірні висновки. Використання при оцінці фінансової безпеки підприємств як і фінансові коефіцієнти так і загальні показники економічної діяльності можна здійснити повний і достовірний фінансовий аналіз стану фінансової безпеки, але система таких показників вимагає покращення.

Висновки з даного дослідження. Здійснивши аналіз моделей щодо оцінки рівня фінансової безпеки підприємств можемо зробити наступні висновки.

1. На сьогоднішній день немає розробленої однієї методики та однієї системи показників оцінки рівня фінансової безпеки підприємств, а запропоновані вченими методики ще не остаточно завершені і вимагають покращення.

2. Для оцінки стану фінансової безпеки підприємств потрібно використовувати усі розроблені моделі та прийоми фінансового аналізу.

3. Запропоновані моделі оцінки фінансової безпеки підприємств базуються на проведенні аналізу його фінансового стану, але це не є єдині показники стану фінансової безпеки підприємств.

Література

1. Андрущак Є. М. Регулювання процесів банкрутства підприємств у перехідній економіці України. Автореф. дис. кандидата економ. наук. / ЛНУ ім. Івана Франка. — Львів, 2003. — 20 с.
2. Ареф'єва О. В. Інформаційний базис управління економічною безпекою підприємств / О. В. Ареф'єва // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. — 2015. — Вип. 25/4. — С. 190–193.
3. Барановський О. Визначення показників фінансової безпеки / О. Барановський // Економіка. Фінанси. Право. — 1998. — № 8. — С. 14–16.
4. Бень Т. Г., Довбня С. Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Фінанси України. — 2002. — № 6. — С. 53–60.
5. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. — К.: Ника — Центр, Эльга, 2003. — 496 с. — («Энциклопедия финансового менеджера»; Вып. 4).
6. Бузько И. Р., Максимов В. В. Управление экономическим потенциалом территории / Экономика промышленности. Организационные аспекты управления. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. — С. 61–67.
7. Волощук Л. Інноваційний розвиток і економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління: [моногр.] / Л. Волощук. — Одеса: Бондаренко М. О., 2015. — 396 с.
8. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. — Луганск: ВЛУ, 2000. — 315 с.
9. Глобалізація і безпека розвитку: моногр. / за ред. О. Г. Білоуса. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
10. Кохан В. В. Система фінансово-економічної безпеки підприємства / В. В. Кохан // Управління розвитком. — 2014. — № 14. — С. 124–126.
11. Кулінська А. В. Управління складовими фінансової безпеки національного господарства України: концепція та методологія: [моногр.] / А. В. Кулінська. — Одеса: ФОП Бондаренко М. О., 2016. — 386 с.
12. Мунтіян В. І. Економічна безпека України: монографія / В. І. Мунтіян. — К.: КВЦ, 1999. — 462 с.
13. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура / А. И. Николаев // Инновационная политика и инновационный бизнес в России. — 3562007. — № 15 (146). — С. 5–9.
14. Підхомний О. М. Класифікація чинників фінансової безпеки України: теоретичний і практичний аспекти // Бізнес Інформ. — 2015. — № 1. — С. 284–290.

15. Подольчак Н. Ю. Організація та управління системою фінансово- економічної безпеки: навч. посібник / Н. Ю. Подольчак, В. Я. Карковська. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. — 268 с.
16. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия: Монография / Е. В. Попов. — Л.: Изд-во «Экономика», 2002. — 560 с.
17. Проскура О. Ю. Антикризове управління підприємством. Автореф. дис. кандидата економ. наук. — Харків, 2002. — 20 с.
18. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова, — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. — 332 с.
19. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения: учебник / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 314 с.
20. Червяков І. М. Аналіз та оцінка стану фінансової безпеки регіонів / І. М. Червяков, М. М. Медвідь, інші // Проблеми системного підходу в економіці: зб. Наук. Пр. — К., 2006. — кн. 18. — С. 110–115.

References

1. Andrushhak Je. M. Reghuljuvannja procesiv bankrutstva pidpryjemstv u perekhidnij ekonomici Ukrainy. Avtoref. dys. kandydata ekonom. nauk. / LNU im. Ivana Franka. — Ljviv, 2003. — 20 s.
2. Aref'jeva O. V. Informacijnyj bazys upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstv / O. V. Aref'jeva // Naukovyj visnyk Nacionalnogho lisotekhnichnogho universytetu Ukrainy. — 2015. — Vyp. 25/4. — S. 190–193.
3. Baranovskij O. Vyznachennja pokaznykiv finansovoi bezpeky / O. Baranovskij // Ekonomika. Finansy. Pravo. — 1998. — # 8. — S. 14–16.
4. Benj T. Gh., Dovbnja S. B. Integhraljna ocinka finansovogho stanu pidpryjemstva. // Finansy Ukrainy. — 2002. — # 6. — S. 53–60.
5. Blank Y. A. Upravlenye fynansovoj stabylyzacyej predpryjatija. — K.: Nyka — Centr, Əljgha, 2003. — 496 s. — («Ənsyklopedyja fynansovogho menedzhera»; Vyp. 4).
6. Buzjko Y. R., Maksymov V. V. Upravlenye ekonomycheskym potencyalom terrytoryy // Əkonomyka promyshlennosty. Orghanyzacyonnye aspekty upravlenija. — Doneck: YƏP NAN Ukrayny, 2000. — S. 61–67.
7. Voloshhuk L. Innovacijnyj rozvytok i ekonomichna bezpeka promyslovykh pidpryjemstv: problemy kompleksnogho upravlinnja: [monoghr.] / L. Voloshhuk. — Odesa: Bondarenko M. O., 2015. — 396 s.
8. Voronkova A. Ə. Strateghycheskoe upravlenye konkurentosposobnym potencyalom predpryjatija: dyaghnostyka y orghanyzacija:: monoghracija/ A. Ə. Voronkova. — Lughansk: VNU, 2000. — 315 s.
9. Ghlobalizacija i bezpeka rozvytku: monoghr. / za red. O. Gh. Bilousa. — K.: KNEU, 2001. — 733 s.
10. Kokhan V. V. Systema finansovo-ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva / V. V. Kokhan // Upravlinnja rozvytkom. — 2014. — # 14. — S. 124–126.
11. Kulinsjka A. V. Upravlinnja skladovymy finansovoi bezpeky nacionalnogho ghospodarstva Ukrainy: koncepcija ta metodologhija: [monoghr.] / A. V. Kulinsjka. — Odesa: FOP Bondarenko M. O., 2016. — 386 s.
12. Muntijan V. I. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: monoghracija / V. I. Muntijan. — K.: KVIC, 1999. — 462 s.
13. Nykolaev A. Y. Ynnovacyonnoe razvytye y ynnovacyonnaja kuljtura / A. Y. Nykolaev // Ynnovacyonnaja polytyka y ynnovacyonnyj byznes v Rossyy. — 3562007. — # 15 (146). — S. 5–9.
14. Pidkhomnyj O. M. Klasyfikacija chynnykiv finansovoi bezpeky Ukrainy: teoretychnyj i praktychnyj aspekty // Biznes Inform. — 2015. — #1. — C. 284–290.
15. Podoljchak N. Ju. Orghanizacija ta upravlinnja systemoju finansovo- ekonomichnoji bezpeky: navch. posibnyk / N. Ju. Podoljchak, V. Ja. Karkovsjka. — Ljviv: Vydavnytvo Ljvivskojki politekhniky, 2014. — 268 s.
16. Popov E. V. Рыночный потенциал предпрыjatija: Monoghracija / E. V. Popov. — L.: Yzd-vo «Əkonomyka», 2002. — 560 s.
17. Proskura O. Ju. Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom. Avtoref. dys. kandydata ekonom. nauk. — Kharkiv, 2002. — 20 s.
18. Upravlinnja finansovoi bezpekoju ekonomichnykh sub'jektiv / Derzhavnyj vyshhyj navchalnyj zaklad «Ukrainsjka akademija bankivskojki spravy Nacionalnogho banku Ukrainy»; za zagh. red. d-ra ekon. nauk, prof. S. M. Frolova, — Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2015. — 332 s.
19. Fatkhutdynov R. A. Upravlencheskye reshentya: uchebnyk / R. A. Fatkhutdynov. — M.: YNFRA-M, 2002. — 314 s.
20. Chervjakov I. M. Analiz ta ocinka stanu finansovoi bezpeky rehioniv / I. M. Chervjakov, M. M. Medvidj, inshi // Problemy systemnogho pidkhdou v ekonomici: zb. Naук. Пр. — К., 2006. — yp. 18. — S. 110–115.

Богдан Наталія Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри Туризму і готельного господарства
Харківський національний університет імені О.М. Бекетова*

Богдан Наталия Николаевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры Туризма и гостиничного хозяйства
Харьковский национальный университет имени О.Н. Бекетова*

Bogdan Nataliia

*PhD in Economics, Associate Professor
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

SYSTEM OF ECONOMIC INTERESTS OF SUBJECTS OF REGIONAL ECONOMY

Анотація. В статті досліджуються особливості формування та функціонування системи економічних інтересів суб'єктів регіону в контексті забезпечення регіонального розвитку.

За результатами узагальнення підходів до вивчення особливостей формування системи економічних інтересів суб'єктів регіону та пошуку їх балансу встановлено, що дану проблематику недостатньо досліджено. Це обумовило вибір мети та завдань даного дослідження.

Обґрунтовано, що усі процеси, що стимулюють розвиток регіону, безпосередньо залежать від здатності органів місцевої влади та бізнесу знайти спільні економічні інтереси, крапки їх перетину, розробити дієву систему уникнення їх зіткнень на основі узгодження та співробітництва. Визначено напрями суперечностей економічних інтересів на регіональному рівні та обґрунтовано необхідність пошуку їх розв'язання як ключового інструментарію забезпечення результативності реалізації економічної стратегії розвитку регіону. Встановлено необхідність пошуку балансу економічних інтересів як фактору економічної безпеки регіону. Визначено низку суперечностей, бар'єрів та перешкод для реалізації управлінських процесів на національному та регіональному рівнях в контексті процесів розвитку. Запропоновано напрями регулятивного впливу з боку держави та регіональних органів влади щодо врегулювання регіональних протистоянь економічних інтересів через об'єктивне визначення цільової орієнтації економічного зростання регіональної соціально-економічної системи.

За результатами дослідження зроблено об'єктивні висновки щодо необхідності пошуку напрямів усунування суперечностей та узгодження економічних інтересів на регіональному рівні, розроблення механізму узгодження економічних інтересів та його фінансового забезпечення, що мають стати предметом подальших наукових досліджень.

Ключові слова: економічні інтереси, регіональний розвиток, суперечності, узгодженість економічних інтересів, економічна безпека регіону, регулятивний вплив.

Аннотация. В статье исследуются особенности формирования и функционирования системы экономических интересов субъектов региона в контексте обеспечения регионального развития.

По результатам обобщения подходов к изучению особенностей формирования системы экономических интересов субъектов региона и поиска их баланса установлено, что данную проблематику недостаточно исследованы. Это обусловило выбор цели и задач данного исследования.

Обосновано, что все процессы, стимулируют развитие региона, напрямую зависят от способности органов местной власти и бизнеса найти общие экономические интересы, точки их пересечения, разработать действенную систему

предотвращения их столкновений на основе согласования и сотрудничества. Определены направления противоречий экономических интересов на региональном уровне и обоснована необходимость поиска их решения как ключевого инструментария обеспечения результативности реализации экономической стратегии развития региона. Установлена необходимость поиска баланса экономических интересов как фактора экономической безопасности региона. Определен ряд противоречий, барьеров и препятствий для реализации управленческих процессов на национальном и региональном уровнях в контексте процессов развития. Предложены направления регулятивного воздействия со стороны государства и региональных органов власти по урегулированию региональных противостояний экономических интересов через объективное определение целевой ориентации экономического роста региональной социально-экономической системы.

По результатам исследования сделаны объективные выводы о необходимости поиска направлений устранения противоречий и согласования экономических интересов на региональном уровне, разработка механизма согласования экономических интересов и их финансового обеспечения, которые должны стать предметом дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: экономические интересы, региональное развитие, противоречия, согласованность экономических интересов, экономическая безопасность региона, регулятивное воздействие.

Summary. The article deals with the features of the formation and functioning of the system of economic interests of the subjects of the region in the context of ensuring regional development.

According to the results of the generalization of approaches to studying the peculiarities of the formation of a system of economic interests of the subjects of the region and the search for their balance, it has been established that this problem has not been sufficiently investigated. This determined the choice of the purpose and objectives of this study.

It is substantiated that all processes that stimulate the development of the region directly depend on the ability of local authorities and businesses to find common economic interests, their points of intersection, and develop an effective system to prevent their collisions based on harmonization and cooperation. The directions of contradictions of economic interests at the regional level are determined and the necessity of finding their solution as the key tool for ensuring the effectiveness of the implementation of the economic strategy of the region's development is substantiated. The necessity of finding the balance of economic interests as a factor of economic security of the region is established. A number of contradictions, barriers and obstacles for the implementation of management processes at the national and regional levels in the context of development processes are identified. The directions of regulatory influence on the part of the state and regional authorities in resolving regional conflicts of economic interests are proposed through objective determination of the target orientation of economic growth of the regional socioeconomic system.

According to the results of the study, objective conclusions were drawn about the need to find directions for elimination of contradictions and harmonization of economic interests at the regional level, the development of a mechanism for coordinating economic interests and their financial support, which should become the subject of further scientific research.

Key words: economic interests, regional development, contradictions, coherence of economic interests, economic security of the region, regulatory impact.

Постановка проблеми. Європейська спрямованість сучасного розвитку України потребує нових підходів до використання потенціалу регіонів, що забезпечить досягнення конкурентоздатності економіки і якості рівня життя населення, тому підвищення ролі регіонів у забезпеченні економічного зростання набуває особливої значущості, а це можливо лише за умов їх постійного соціально-економічного розвитку.

Проектом Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року передбачено основні пріоритети щодо сучасного стану соціально-економічного розвитку країни та регіонів, зокрема: недопущення поглиблення регіональних диспропорцій та розроблення ефективних механізмів вертикальної та горизонтальної координації (а не вертикального

підпорядкування) пріоритетів і завдань на різних рівнях та в різних галузях розвитку територій [1].

Розвиток регіону розглядається як поступовий процес досягнення певної мети, тоді поняття розвитку можна сформулювати як спосіб досягнення цієї мети та шлях до неї. У цьому контексті цілком зрозуміло, що мета економічного розвитку та мета реалізації економічних інтересів знаходяться в одній площині, та, майже, співпадають. Безумовно, розвиток регіону безпосередньо залежить від успішної реалізації економічних інтересів регіону, а, в свою чергу, економічні інтереси виступають рушійною силою регіонального розвитку, бо тільки через їх реалізацію досягаються конкретні цілі та завдання, що можна виразити не тільки якісними, а й кількісними характеристиками [2].

В сучасних умовах розвиток економіки і її зростання все більш залежать від узгодженості економічних інтересів. Вихід економічного зростання на якісно новий рівень підсилює значимість підвищення ефективності регулювання економічних інтересів суб'єктів господарювання. Однак це можливо лише на основі знання закономірностей прояву економічних інтересів.

Таким чином, протиріччя між потребою в забезпеченні економічного зростання та суперечностями між економічними інтересами, а також особливості їх формування, реалізації та взаємодії, недостатня розробленість теоретичних аспектів вирішення цієї суперечності вказує на актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток наукових положень щодо визначення кількості і структури ресурсів, що забезпечують реалізацію і узгодження економічних інтересів, міститься в теорії оптимального функціонування економіки (А. Гранберг [3], Л. Канторович [4], Я. Корнаї [5] і ін.).

Значний внесок у розробку теоретичних положень забезпечення узгодження економічних інтересів внесли роботи Л. Абалкіна [6], О. Біякова [7], С. Булгакової, Л. Згонник [8] А. Хіршмана [9] та багатьох інших.

Однак при наявності наукових розробок ряд проблем, що стосуються формування системи економічних інтересів на рівні регіону та питань щодо їх узгодження, продовжують залишатися недостатньо дослідженими.

Формулювання цілі статті (постанова завдання). Процес розвитку має позитивну динаміку тільки за умови урахування та узгодження інтересів усіх його елементів чи учасників. Саме баланс інтересів суб'єктів регіональної економіки є запорукою успішного розвитку регіону. Підходи до вивчення особливостей формування системи економічних інтересів суб'єктів регіону, пошуку їх балансу на сьогодні недостатньо досліджені. Це обумовило вибір мети та завдань даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Головна мета регіонального розвитку — це підвищення якості життя населення регіону за рахунок покращення умов життя, в тому числі, соціально-психологічних, та підвищення добробуту населення.

Розвиток потенціалу регіону є об'єктивною основою генерування ознак надійності функціонування регіональної соціально-економічної системи та підвищення якості життя населення регіону. Реалізація концепції управління розвитком потенціалу регіону потребує активізації інвестиційної діяльності, що є визначальним фактором прогресивних структурних зрушень та створює передумови для прискорення

процесів провадження прогресивної трансформації. При цьому зауважимо, що інвестиції в основний капітал після різкого падіння у 2008–2009 рр. мають тенденцію до незначного підвищення. Проте, зростання їхнього залучення у 2009–2011 рр. було характерне не для всіх видів економічної діяльності. У зв'язку з цим необхідно звернути увагу і на те, що за умов дефіциту власних інвестиційних ресурсів надзвичайна енергоємність та ресурсоємність вітчизняної промисловості становить загрозу їхній економічній безпеці. Отже, оновлення промислової продукції, підвищення її інноваційності неможливо без значних інвестицій, що спрямовані саме на поліпшення технологічного рівня промислового виробництва на національному та регіональному рівнях. Але активізація інвестиційної активності в регіоні безпосередньо залежить від підприємницьких умов, від особливостей ділового та інвестиційного клімату, на що впливає рівень узгодженості економічних інтересів суб'єктів регіональної економіки.

Сьогодні існує об'єктивна потреба у посиленні і вдосконаленні системи оподаткування промислових підприємств-суб'єктів регіональної економіки як дієвого засобу управлінського впливу на розвиток промислового потенціалу регіону. Але, оскільки податкова система являє собою результат узгодженості економічних інтересів між державою і місцевими органами влади та підприємництвом в регіоні, отримати по-справжньому ефективно працюючу податкову систему дуже важко, враховуючи складні реалії сьогодення та специфіку ведення бізнесу в Україні.

Втім, усі ці процеси, що стимулюють розвиток регіону, безпосередньо залежать від здатності органів місцевої влади та бізнесу знайти спільні економічні інтереси, крапки їх перетину, розробити дієву систему уникнення їх зіткнень на основі узгодження та співробітництва (рис. 1).

На даному трансформаційному етапі розвитку регіональної господарської системи, в умовах невідзначеності та нестійкості функціонування, ключовим інструментарієм забезпечення результативності реалізації економічної стратегії розвитку регіону є:

- формування відповідного типу політики модернізації економіки на рівні регіону на засадах реалізації соціетальних принципів до визначення напрямів структурно-динамічних змін;
- використання принципів розбудови регіональних соціально-економічних систем (РСЕС), застосування яких забезпечує розробку й визначення специфічного комплексу модернізаційних заходів щодо реалізації функцій регіональними корелянтами в контексті генерування

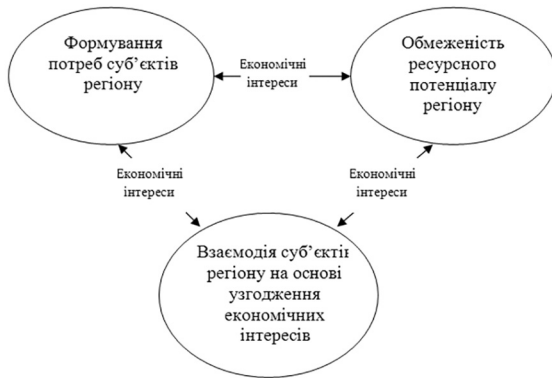


Рис. 1. Схема розвитку регіону з урахуванням економічних інтересів його суб'єктів

* Розроблено автором

сприятливих умов задля цілеспрямованого загальноекономічного зростання з урахуванням трансформаційних змін на коригування до цільових орієнтирів фазової траєкторії еволюції певного державного утворення [10, с. 145].

Слід також зазначити, що останнім часом дещо розширилися повноваження територіальних громад та утворених ними органів місцевого самоврядування в управлінні соціогуманітарним розвитком регіонів, які уможливають формування організаційно-економічних умов для забезпечення результативності реалізації соціальної політики в державі.

Однак, існуюча наразі в державі система регіонального управління та суб'єкти, що опікуються питаннями соціального захисту населення, загалом неадекватно використовують сучасний стратегічний інструментарій для вирішення основних проблем і суперечностей у контексті розбудов українського соціуму. Звідси можна стверджувати: аналіз системно-універсальних домінант стратегічного управління у регіональному вимірі сучасного стану соціально-економічного розвитку свідчить про значні диспропорції, нерівномірність рівня та якості життя населення, що створює передумови для соціальної напруги в суспільстві.

Таким чином, існуючі в межах національної та регіональної економічних систем суперечності, на рівні місцевих та регіональних інтересів, які породжені відсутністю детермінант формування і реалізації дієвої Стратегії регіональної політики при інкорпорації її важелів та регуляторів до загального механізму формування потенціалу сталого розвитку, призвели до значного відставання від європейських країн і навіть найближчих сусідів за показниками рівня і якості життя громадян, до різких відмінностей між містом і селом, до нестачі людських ресурсів, викликаних демографічною кризою та посиленням трудової міграції тощо.

Така ситуація, звичайно, потребує нового розуміння як економічної політики у цілому, так і засобів її провадження на рівні регіонів зокрема як цілісного комплексного явища. До особливостей формування соціально-економічної безпеки регіонів слід віднести внутрішні диспропорції розвитку регіонів та рівень тінізації заробітних плат. І одним із способів такої тінізації є формальне переведення працівників на неповну зайнятість. Так, останніми роками кількість працюючих в умовах неповної зайнятості збільшується на 15–30% в залежності від регіону. А частка працівників, які перебувають в умовах вимушеної неповної зайнятості, зросла з 5,8% у 2011 році до 9,5% — на початку 2016 року. Така тенденція, а також нарощення обсягів заборгованості із заробітної плати та неповної зайнятості зберігається і сьогодні. Відтак усі ці чинники визначають рівень соціальних стандартів життя як у державі, так і на рівні регіонів, що, відповідно, є основою для формування і використання соціального потенціалу на регіональному рівні.

Сполучення державного регулювання розвитку регіонів з поступовим переходом до децентралізації управління та формування умов забезпечення саморозвитку регіонів є вкрай необхідними для вирішення проблем управління в Україні, зокрема, в частині розв'язання суперечностей економічних інтересів на регіональному рівні.

Управлінські процеси на національному та регіональному рівнях мають низку суперечностей, бар'єрів та перешкод для реалізації з наступних причин:

- відсутності скоординованої правової регламентації розвитку регіонів;
- незбалансованості політики (економічної, соціальної, екологічної, промислової, інноваційної тощо);
- непослідовності виконання зовнішніх і внутрішніх зобов'язань держави та її регіонів при змінах виконавчих і законодавчих органів влади;
- прагнення до формування зовнішньо привабливих стратегій, планів, програм без адресних зобов'язань щодо їх виконання;
- нерозвиненості громадянського суспільства, яке спроможне брати участь в управлінні державною та регіонами;
- застосування певних важелів з метою встановити відповідальність за нереалізованість поставлених цілей розвитку [10, с. 38].

Сталий розвиток створює якісно нові умови для забезпечення високого рівня життя населення (рис. 2). Основними у сталому розвитку є екологічна, соціальна та економічна складові. Системне їх

узгодження є актуальним і складним завданням в контексті забезпеченні регіонального розвитку.

Стратегічними пріоритетами розвитку регіональної соціальної інфраструктури для забезпечення розвитку людського й соціального капіталу на основі узгодження інтересів є такі:

- підвищення якості та доступності соціальних послуг відповідно до зростаючих потреб населення;
- удосконалення організаційно-економічних та фінансових механізмів управління соціальною інфраструктурою;
- оптимізація бюджетних витрат і підвищення ефективності фінансування програм соціальної спрямованості;
- активізація механізмів державно-приватного партнерства з метою гармонізації відносин влади та бізнесу, залучення додаткових ресурсів і технологій, оптимізації фінансових ризиків;
- розроблення та реалізація регіональних програм розвитку соціальної інфраструктури на принципових засадах гармонізації соціальних, економічних, екологічних інтересів суспільства, влади, бізнесу;
- удосконалення тарифної політики з метою забезпечення соціальної справедливості в оплаті послуг та створення умов для беззбиткової діяльності підприємств соціальної інфраструктури;
- розробка й запровадження соціальних стандартів та нормативів у сфері житлово-комунальних послуг, освіти, затвердження стандарту мінімальної медичної допомоги, яка надається населенню безкоштовно;
- запровадження моніторингу з метою відстеження процесу наближення кількісних показників діяльності соціальної інфраструктури до потреб населення у соціальних послугах.

Враховуючи складність суб'єктів і об'єктів регіональної соціально-економічної системи, їх динамічність і соціальну спрямованість, вважаємо, що вихідний етап формування механізму державного регулювання соціально-економічного розвитку регіону повинен починатись із встановлення суперечностей, що існують між об'єктом і суб'єктом «суб'єкт регулювання — суперечності — об'єкт регулювання».

Необхідно також визначити основні елементи, які складають структуру комплексного механізму регулювання соціально-економічного розвитку регіону. Тут, відправною тезою можна взяти твердження про те, що комплексний механізм управління являє собою сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових (в окремих випадках політичних) засобів цілеспрямованої взаємодії суб'єктів господарювання, впливів на їх діяльність,

що забезпечує погодження інтересів сторін, об'єктів і суб'єктів управління» [12, с. 15].

Ринкова система господарювання передбачає функціонування безлічі різних суб'єктів — самостійних носіїв економічних інтересів. Неузгодженість економічних інтересів суб'єктів регіональної економіки, внаслідок превалювання інтересів одних і ущемлення або ігнорування інтересів інших груп, може служити причиною явної чи прихованої конфліктності, призводити до негативних наслідків у соціальній, економічній, політичній сферах. У зв'язку з цим, невід'ємним критерієм результативності управління регіональним господарством є закладка в методичний апарат регіонального управління механізмів виявлення, обліку та узгодження інтересів учасників економічної діяльності.

В сучасних умовах регіон розглядається як центр перетину різноманітних інтересів різних соціальних груп — владних і бізнес-структур, населення — як якусь подобу великої корпорації. Це відкриває перспективи широкого впровадження ефективних методів корпоративного управління в практику роботи регіональних органів влади, в основі яких має лежати принцип партнерства всіх учасників економічного, соціального, політичного та культурного життя регіону.

Сучасна українська управлінська практика в умовах самостійності регіонів характеризується потребою регіональних органів влади в теоретико-методичному забезпеченні процесів управління регіоном на основі узгодження економічних інтересів з метою комплексного розвитку і використання наявного економічного потенціалу регіону.

Чинниками впливу на економічні інтереси і мотиви господарюючих суб'єктів на регіональному рівні виступають:

- неефективна діяльність інститутів державного регулювання, що формує інтереси кримінально-корупційного характеру;
- результативність лобіювання інтересів бізнес-груп, що підвищує вразливість інших господарюючих суб'єктів перед обличчям зацікавлених груп;
- низький ступінь довіри бізнесу з боку суспільства, неприйняття факту його зацікавленості в поліпшенні якості життя всіх соціальних шарів;
- нездатність ринку висловити і скоординувати ту частину індивідуальних переваг, яка визначає рівень стану соціуму;
- ступінь відкритості ринку;
- граничність ринку в здібностях господарюючого суб'єкта, його умінні організовувати складну підприємницьку діяльність;

- нездатність ринку в забезпеченні необхідної якості інвестиційного клімату;
- граничність ринку при виборі єдиного економічного курсу суспільного розвитку через постійне конфлікт інтересів, складність забезпечення стабільності рівня цін;

- слабкість ринку в сферах, пов'язаних зі збереженням навколишнього середовища і охороною здоров'я, самозбереження держави [10, с. 75].

У розвитку економічних інтересів регіону процес їх формування є об'єктивно необхідною стадією і з його появою змінюється вся система економіч-

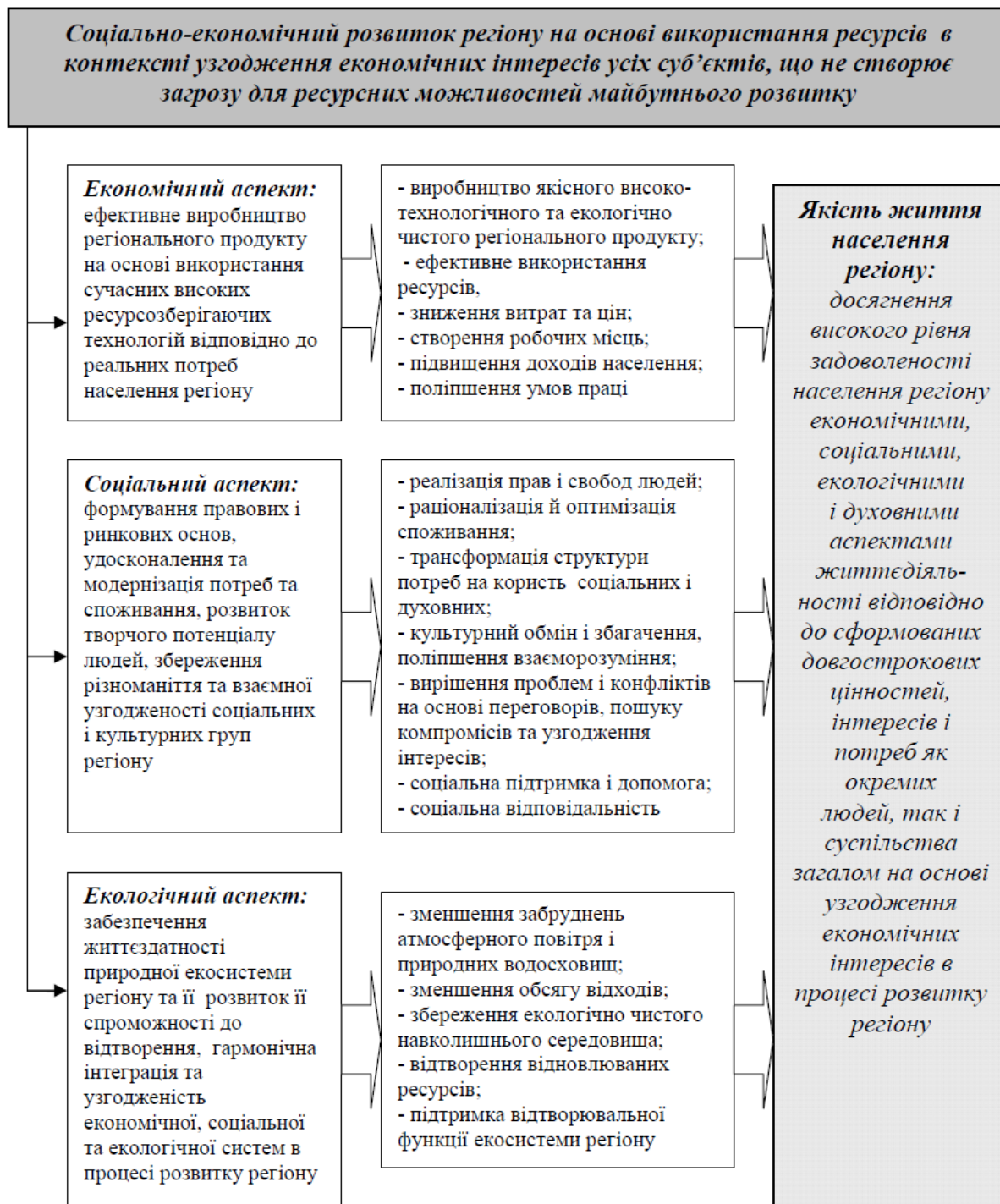


Рис. 2. Забезпечення високого рівня життя населення за умов узгодження економічних інтересів в процесі регіонального розвитку

* Складено за джерелом [2]

них інтересів, проходження процесів їх прояву та реалізації. Формування і дальший розвиток внутрішньорегіональної та міжгалузевої кооперації, комбінування виробництва, потужностей підприємств, транспортних засобів, робочої сили на певній території ведуть до утворення економічних інтересів регіону, які є ширшими за колективні, однак не вбирають у себе весь зміст, багатогранність загальнонародного інтересу. Аналіз співвідношення рис, властивих цим видам інтересів, свідчить, що економічний інтерес регіону уособлює прояв загальнонародного інтересу на локальному рівні. Об'єктивно існуюча завершеність багатьох процесів на регіональному рівні є вагомим підтвердженням об'єктивного характеру економічних інтересів регіону, розвиток яких з особливою силою проявляється в умовах, коли процеси розширеного відтворення, соціально-економічного руху мають цілісний характер. Реалізація регіональних економічних потреб викликає відповідні зміни в методах керівництва, вимагає більш гнучкого поєднання адміністративних і економічних форм регулювання, централізації та розвитку місцевого самоврядування.

Внаслідок дії вище зазначених факторів виникла нова — власне регіональна сфера інтересів, із специфічними особистостями їхнього формування та реалізації. Ми погоджуємося з думкою тих дослідників, які вважають, що процес формування самого регіону одночасно є і процесом формування його економічних інтересів, так як регіоноформуєчі фактори формують регіон через формування його економічних інтересів [13, с. 12]. Формування регіону відбувається через виділення та об'єднання спільних економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності, що проживають на його території. Дане виділення призводить до формування окремих організаційно-правових і фінансово-господарських структур, які в своїй діяльності вступають в суперечність з інтересами інших структур і при цьому формують економічні інтереси регіону.

Слід також зазначити, що останнім часом дещо розширилися повноваження територіальних громад та утворених ними органів місцевого самоврядування в управлінні соціогуманітарним розвитком регіонів, які уможливають формування організаційно-економічних умов для забезпечення результативності реалізації соціальної політики в державі.

Однак, відсутність комплексної стратегії розвитку держави (як у технологічній, так і соціально-економічній сферах) на загальнонаціональному й регіональному рівнях та справжньої децентралізації не лише стримує поступ, але й створює безпосередню загрозу стабільності, територіальній цілісності та

національній безпеці України. Звідси можна стверджувати: аналіз системно-універсальних домінант стратегічного управління у регіональному вимірі сучасного стану соціально-економічного розвитку свідчить про значні диспропорції, нерівномірність рівня та якості життя населення, що створює передумови для соціальної напруги в суспільстві.

Таким чином, існуючі в межах національної економічної системи суперечностей, зокрема, на рівні місцевих, регіональних та загальнодержавних інтересів, які породжені відсутністю детермінант формування і реалізації дієвої Стратегії регіональної політики при інкорпорації її важелів та регуляторів до загального механізму формування потенціалу сталого розвитку України, призвели до значного відставання від європейських країн і навіть найближчих сусідів за показниками рівня і якості життя громадян, до різких відмінностей між містом і селом, до нестачі людських ресурсів, викликаних демографічною кризою та посиленням трудової міграції тощо.

Така ситуація, звичайно, потребує нового розуміння як економічної політики у цілому, так і засобів її провадження на рівні регіонів зокрема як цілісного комплексного явища, невідкладного попереднього вироблення мети й напрямів соціально-економічної політики та розроблення відповідних пріоритетів.

Виходячи з вищенаведеного, зазначимо, що соціально-економічний, техніко-технологічний та виробничо-господарський стан регіональної соціально-економічної системи у сучасних умовах господарювання при ресурсних обмеженнях і нарощенні зовнішніх та внутрішніх суспільно-політичних загроз сталому розвитку, а також за наявності існуючої системи суперечностей економічних інтересів на регіональному рівні, обумовлює нагальну потребу в оновленні теоретико-методологічних засад формування потенціалу регіонального розвитку з урахуванням:

- 1) інваріантності інтеграційного вибору задля інкорпорації вихідних домінант стратегії макросистемної еволюції економіки до механізму формування і реалізації Стратегії соціально-економічного розвитку України та регіонів;
- 2) результатів як опрацювання, так і запровадження у практику науково-прикладних розробок і напрацювань економічної політології у сфері об'єктивізації сучасної траєкторії розвитку регіональної господарської системи з метою визначення особливостей і вагомості впливу зовнішнього інтеграційного вектору держави та глобалізаційного простору на кількісно-якісну трансформацію масштабів розвиненості потенціалу регіонального розвитку;

3) висновків й опрацювань фахівців у сфері гарантування економічної безпеки, якими доведено, що у провідних країнах світу економічна й технологічна стабільність пов'язана з дестабілізацією зовнішньоекономічних і суспільно-політичних відносин у межах регіонів та неефективним розв'язанням їх суперечностей та неузгодженістю економічних інтересів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження об'єктивно встановлено, що внутрішні економічні, енергетичні, екологічні, соціальні, політичні і технологічні виклики суттєво нівелюють здатність корелянтів щодо залучення до процесів генерування системних ознак (саме економічної системи до сталого розвитку) наявного масштабу розвиненості стратегічного потенціалу держави та його регіонів.

За наявності існуючих суперечностей в регіональних соціально-економічних системах набуло необхідності об'єктивного визначення цільової орієнтації економічного зростання та об'єктів локалізації зусиль у контексті реалізації інтеграційного вибору та формування соціетального типу економіки. Регіональні протистояння економічних інтересів, що стосуються сподівань державницьких суб'єктів про нарощення переваг, наразі недостатньо або взагалі не піддаються регулятивним впливам з боку держави та регіональних органів влади.

Пошук напрямів усунування суперечностей та узгодження економічних інтересів на регіональному рівні, розроблення механізму узгодження економічних інтересів та його фінансового забезпечення мають стати предметом подальших наукових досліджень.

Література

1. Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rv.gov.ua/sitenew/data/upload/files/1/proj.doc.
2. Богдан Н. М. Житлово-будівельний комплекс в системі розвитку регіону: дис. ... канд. екон. наук: 08.01.05 / Богдан Наталія Миколаївна. — Х., 2011. — 258 с. — Бібліогр.
3. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. 2-е изд. / А. Г. Гранберг. — М.: ГУ ВШЭ, 2001, серия «Tacis», — 496 с.
4. Канторович, Л. В. Математико-экономические работы. — Новосибирск: Наука, 2011. — 760 с. — ISBN978-5-02-019076-4.
5. Kornai J. Az egészségügy reformjáról / J. Kornai. — Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1998.
6. Экономические воззрения и государственная деятельность С. Ю. Витте / Л. Абалкин; Рос. акад. наук. Ин-т экономики. — М., 1999. — 52 с. ISBN5-201-03238-9.
7. Бияков, О. Экономические интересы субъектов региональной промышленной политики: проблемы количественной оценки / О. Бияков // «Вестник Кузбасского государственного технического университета». — 2008. — № 7. — С. 102–108.
8. Згонник, Л. В. Национальная доктрина развития человеческого капитала / Л. В. Згонник // «Управление персоналом». — № 3. — 2009. — С. 125–129.
9. Hirschman, A. O. A Prosperity to Self-subversion / Cambridge: Harvard University Press, 1995.
10. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. — К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. — 776 с.
11. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: [монографія] / [Ю. В. Кінзерський, В. В. Микитенко, М. М. Якубовський та ін.]; за ред. Ю. В. Кінзерського; НАН України, Інститут економіки та прогнозування НАН України. — К.: Нічлава, 2009. — 928 с.
12. Коваль Я. В. Регіональна економіка: навчальний посібник. / Коваль Я. В., Антоненко І. Я. — К.: ВД «Професіонал», 2005. — 272 с.
13. Егорова Н. Е. Вопросы совершенствования хозяйственного механизма региональных связей / Центр. эк.-мат. ин-т РАН. — Препринт. — М., 1992. — 69 с.

References

1. Derzhavna stratehiya rehional'noho rozvytku do 2020 roku [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: www.rv.gov.ua/sitenew/data/upload/files/1/proj.dots.

2. Bohdan N. M. Zhytlovo-budivel'nyy kompleks v systemi rozvytku rehionu: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.01.05 / Bohdan Nataliya Mykolayivna. — Kh., 2011. — 258 s. — Bibliohr.
3. Hranberh, A. H. Osnovy rehyonal'noy ekonomyky: Uchebnyk dlya vuzov. 2-e yzd. / A. H. Hranberh. — M.: HU VShЭ, 2001, tseryya «Tatsis», — 496 s.
4. Kantorovych, L. V. Matematyko-ekonomycheskiye raboty. — Novosybyrsk: Nauka, 2011. — 760 s. — ISBN978-5-02-019076-4.
5. Kornai J. Az egészségügy reformjárul / J. Kornai. — Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1998.
6. Ekonomycheskiye vozzrenyya y hosudarstvennaya deyatel'nost' S. Yu. Vytte / L. Abalkyn; Ros. akad. nauk. Yn-t ekonomyky. — M., 1999. — 52 s. ISBN5-201-03238-9.
7. Byyakov, O. Ekonomycheskiye ynteresy sub'ektov rehyonal'noy promyshlennoy polytyky: problemy kolychestvennoy otsenky / O. Byyakov // «Vestnyk Kuzbasskoho hosudarstvennoho tekhnicheskoho unyversyteta». — 2008. #7. — S. 102–108.
8. Z'honnyk, L. V. Natsional'naya doktryna razvytyya chelovecheskoho kapytala / L. V. Z'honnyk // «Upravlenye personalom». — # 3. — 2009. — S.125–129.
9. Hirschman, A. O. A Prosperity to Self-subversion / Tsembrige: Harvard University Press, 1995.
10. Sotsial'no-ekonomichnyy potentsial staloho rozvytku Ukrayiny ta yiyi rehioniv: natsional'na dopovid' / za red. akad. NAN Ukrayiny E. M. Libanovoyi, akad. NAAN Ukrayiny M. A. Khvesyka. — K.: DU IEPSR NAN Ukrayiny, 2014. — 776 s.
11. Potentsial natsional'noyi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku: [monohrafiya] / [Yu. V. Kindzersky, V. V. Mykytenko, M. M. Yakubovs'kyi ta in.]; za red. Yu. V. Kinzerskoho; NAN Ukrayiny, Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrayiny. — K.: Nichlava, 2009. — 928 s.
12. Koval' Ya. V. Rehional'na ekonomika: navchal'nyy posibnyk. / Koval' Ya. V., Antonenko I. Ya. — K.: VD «Profesional», 2005. — 272 s.
13. Ehorova N. E. Voprosy sovershenstvovaniya khozyaystvennoho mekhanizma rehyonal'nykh svyazey / Tsentr. ek.-mat. yn-t RAN. — Preprynt. — M., 1992. — 69 s.

Цимбаленко Наталія Володимирівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну*

Цимбаленко Наталия Владимировна
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Tsybalenko Nataliia
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Finance and Financial and Economic Security
Kyiv National University of Technology and Design*

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

LIFE INSURANCE IN THE CONTEXT OF THE FINANCING OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

Анотація. Розглянуто сутність та основні завдання (соціальні та економічні) страхування життя і, на цій основі, визначено, що страхування життя є необхідною складовою системи соціального захисту населення. Проаналізовано динаміку основних показників розвитку ринку страхування життя в Україні, а саме таких: чисельності страховиків і, зокрема, компаній зі страхування життя; обсягів валових страхових премій та валових страхових виплат; рівнів валових страхових виплат; показників діяльності 10-ти найбільших в Україні компаній зі страхування життя та ін. Виявлено, що розвиток ринку страхування життя в Україні протягом 2007–2017 рр., характеризувався такими негативними явищами, як: значне скорочення кількості страховиків, в т.ч. компаній зі страхування життя; деяке зменшення частки компаній зі страхування життя в загальній чисельності страхових компаній; недостатня ефективність інвестиційної діяльності компаній зі страхування життя; високий рівень концентрації ринку страхування життя; надзвичайно низький рівень проникнення страхування життя.

За результатами аналізу наукової літератури узагальнено чинники, що негативно впливають на розвиток системи страхування життя в Україні, – недостатні рівні платоспроможного попиту на послуги страхування життя та довіри населення до страхових компаній; низький рівень інформованості населення України про можливість використання страхування життя в якості інструменту соціального захисту. Запропоновано основні напрями подолання негативних чинників з метою розвитку системи страхування життя України та виконання нею соціального завдання – необхідного доповнення до державної системи соціального захисту населення.

Ключові слова: страхування життя, соціальний захист, розвиток системи страхування життя.

Аннотация. Рассмотрены сущность и основные задачи (социальные и экономические) страхования жизни и, на этой основе, определено, что страхование жизни является необходимой составляющей системы социальной защиты населения. Проанализирована динамика основных показателей развития рынка страхования жизни в Украине, а именно таких: численности страховщиков и, в частности, компаний по страхованию жизни; объемов валовых страховых премий и валовых страховых выплат; уровней валовых страховых выплат; показателей деятельности 10-ти крупнейших в Украине компаний по страхованию жизни и др. Выведено, что развитие рынка страхования жизни в Украине в 2007–2017 гг.,

характеризувалось такими негативними явленнями, як: значительное сокращение количества страховщиков, в т.ч. компаний по страхованию жизни; некоторое уменьшение доли компаний по страхованию жизни в общей численности страховых компаний; недостаточная эффективность инвестиционной деятельности компаний по страхованию жизни; высокий уровень концентрации рынка страхования жизни; чрезвычайно низкий уровень проникновения страхования жизни.

По результатам анализа научной литературы обобщены факторы, отрицательно влияющие на развитие системы страхования жизни в Украине, — недостаточные уровни платежеспособного спроса на услуги страхования жизни и доверия населения к страховым компаниям; низкий уровень информированности населения Украины о возможности использования страхования жизни в качестве инструмента социальной защиты. Предложены основные направления преодоления негативных факторов в целях развития системы страхования жизни Украины и выполнения ею социальной задачи — необходимого дополнения к государственной системе социальной защиты населения.

Ключевые слова: страхование жизни, социальная защита, развитие системы страхования жизни

Summary. The essence and main tasks (social and economic) of life insurance were considered. The fact, that life insurance is an indispensable component of the system of social protection of the population has been determined. The dynamics of the main indicators of the development of the life insurance market in Ukraine, namely: the number of insurers and, in particular, life insurance companies; volumes of gross insurance premiums and gross insurance payments; levels of gross insurance payments; indicators of the activity of the 10 largest life insurance companies in Ukraine, etc. was analyzed. The fact, that the development of the life insurance market in Ukraine in 2007–2017, was characterized by such negative phenomena as: a significant reduction in the number of insurers, incl. life insurance companies; a slight decrease in the share of life insurance companies in the total number of insurance companies; Insufficient efficiency of investment activities of life insurance companies; a high level of concentration of the life insurance market; an extremely low level of penetration of life insurance, was revealed.

Factors adversely affecting the development of the life insurance system in Ukraine are insufficient levels of solvent demand for life insurance services and public confidence in insurance companies; a low level of awareness of the population of Ukraine about the possibility of using life insurance as a social protection tool were summarized. The main directions of overcoming negative factors for the development of the life insurance system in Ukraine and the fulfillment of its social task — the necessary supplement to the state system of social protection of the population — have been proposed.

Key words: life insurance, social protection, development of the life insurance system.

Постановка проблеми. Процеси соціально-економічної трансформації в Україні характеризуються підвищенням рівнів невизначеності, ризиків та загроз, що супроводжують діяльність всіх суб'єктів і обумовлюють необхідність забезпечення соціального захисту громадян, збереження їх здоров'я та добробуту. Державна система соціального захисту є недостатньо ефективною через обмеженість бюджетного фінансування, незавершеність реформ в системах освіти та медичного захисту населення, їх спрямованість на максимальну децентралізацію соціального забезпечення населення при мінімальних рівнях гарантованих державою послуг і соціальної допомоги. Зазначене обумовлює підвищення суспільної ролі додаткових інструментів соціального захисту, основним з яких є страхування життя.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стан і тенденції розвитку страхування життя в Україні та закордоном, вітчизняного ринку страхування життя досліджено в працях таких науковців, як: Заволока Л. О. [1], Козьма І. І. [2], Кулина Г. М. [3], Криклій А. С. [4], Пікус Р. В. [4], Приступа Л. А. [5] та ін. Недостатньо розкритим в науковій літе-

ратурі залишається питання дослідження вітчизняної системи страхування життя як важливого інструмента соціального захисту населення.

Постановка завдання. Дослідити стан та перспективи розвитку системи страхування життя в контексті соціального захисту населення України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується глобалізацією всіх сфер діяльності людини. Взаємодія окремих суб'єктів соціально-економічної системи стає дедалі динамічнішою та багатогранною, що, з одного боку, призводить до виникнення значної кількості найрізноманітніших ризиків; а з іншого боку, сприяє збільшенню кількості альтернатив вирішення традиційних та нових завдань, зокрема, на основі використання такого інструменту управління ризиками, як страхування. Недосконалість державної системи соціального захисту населення України, а також підвищення соціальних ризиків актуалізують дослідження стану і тенденцій розвитку вітчизняної системи страхування життя як елемента соціального захисту і технології управління соціальними ризиками.

Так, відповідно до законодавства України, страхування життя — це вид особистого страхування,

який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку [6]. Страхування життя вирішує цілий комплекс завдань, які умовно можна розділити на дві групи: соціальні та фінансові. До фінансових завдань належить збільшення особистих доходів та забезпечення необхідних гарантій при здійсненні фінансово-кредитних операцій.

Соціальні завдання, які вирішуються за допомогою системи страхування життя пов'язані з тим, що дана система є необхідним доповненням до державної системи соціального забезпечення, оскільки сприяє вирішенню таких завдань: захист сім'ї у випадку смерті годувальника, або іншого члена сім'ї; оплата ритуальних послуг; матеріальне забезпечення у випадку тимчасової, або постійної втрати працездатності; забезпечення додаткової пенсії; накопичення засобів для надання матеріальної допомоги дітям при досягненні ними повноліття.

Наявність стійкої розвинутої системи страхування життя є одним з найважливіших елементів соціального захисту, оскільки державна система соціального захисту забезпечує лише мінімальний рівень потреб членів суспільства. Страхування життя

для економічно активної частини населення може бути ефективним інструментом захисту від соціальних ризиків — ризиковий вид страхування життя; а також інструментом накопичення фінансових ресурсів — накопичувальний вид страхування життя, який може стати джерелом інвестиційних ресурсів для соціально-економічного розвитку держави. Основним завданням накопичувального страхування життя є не отримання доходу, а захист і створення резерву коштів. Страхування життя є одним із найбільш консервативних напрямів інвестування, оскільки забезпечує мінімальну дохідність, водночас гарантуючи збереження коштів громадян.

Незважаючи на значну соціально-економічну роль системи страхування життя, чисельність зареєстрованих в Україні компаній зі страхування життя протягом останніх 10-ти років за даними [7] скоротилась з 65 до 34 компаній (тобто на 47,7%). В цілому ж кількість страховиків в Україні зменшилась з 446 до 296 компаній, тобто на 33,6%. Динаміка чисельності страховиків в Україні свідчить про негативні тенденції на вітчизняному ринку страхування. В контексті даного дослідження особливої уваги заслуговує скорочення майже вдвічі компаній зі страхування життя протягом 2007–2017 рр.

Водночас, крім чисельності страхових компаній, важливими індикаторами розвитку ринку страхування життя є показники динаміки валових страхових

Таблиця 1

Показники розвитку ринку страхування життя в Україні протягом 2007–2017 рр.

Роки	Валові страхові премії			Валові страхові виплати			Рівень валових страхових виплат за договорами страхування життя, %	Середній по ринку страхування рівень страхових виплат, %
	Рівень, млн грн.	Коефіцієнт зростання	Коефіцієнт зростання із врахуванням рівня інфляції	Рівень, млн грн.	Коефіцієнт зростання	Коефіцієнт зростання із врахуванням рівня інфляції		
2007	783,9	-	-	23,9	-	-	3,0	24,4
2008	1095,5	1,40	1,14	37,7	1,58	1,29	3,4	29,4
2009	827,3	0,76	0,67	62,7	1,66	1,48	7,6	33,0
2010	906,5	1,10	1,00	52,6	0,84	0,77	5,8	26,4
2011	1346,4	1,49	1,42	70,6	1,34	1,28	5,2	21,4
2012	1809,5	1,34	1,35	82,1	1,16	1,17	4,5	23,9
2013	2476,7	1,37	1,36	149,2	1,82	1,81	6,0	16,2
2014	2159,8	0,87	0,70	239,2	1,60	1,28	11,1	18,9
2015	2186,6	1,01	0,71	491,6	2,06	1,43	22,5	27,2
2016	2756,1	1,26	1,12	418,3	0,85	0,76	15,2	25,1
2017	2695,6*	0,98	0,88	557,7*	1,33	1,20	20,5*	23,5*

* Прогноз за даними III кв. 2017 р.

Джерело: розраховано автором за даними [7, 8]

премій та валових страхових виплат за договорами страхування життя, а також рівень страхових виплат, значення яких наведено у табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 дозволяє зробити висновок про відсутність чіткої кореляції між чисельністю компаній зі страхування життя та величинами валових страхових виплат і премій за договорами страхування життя в Україні. Динаміка валових страхових премій була нестабільною протягом 2007–2017 рр., однак, в цілому, вона є позитивною (із врахуванням рівня інфляції рівень валових страхових премій за договорами страхування життя збільшився на 3%). Суттєвим (більше, ніж в 6 разів із врахуванням рівня інфляції) є зростання рівня валових страхових виплат за договорами страхування життя, що підтверджується значним підвищенням рівня валових страхових виплат (з 3% до 20,5%) протягом зазначеного періоду. При цьому, даний показник протягом 2007–2017 рр. залишався нижчим, ніж середній по ринку страхування рівень валових страхових виплат.

Отже, при значному скорочення кількості компаній зі страхування життя протягом 2007–2017 рр., їх кількість залишається достатньою для задоволення потреб вітчизняного ринку страхування життя, оскільки він є досить концентрованим — 95,4% валових страхових премій за договорами страхування життя акумулюють 10 компаній зі страхування життя (за даним 2017 р.) [9].

Співвідношення величин страхових премій, страхових виплат та інвестиційних доходів найбільших за розміром страхових премій страховиків України наведено на рис. 1.

Наведені показники свідчать про те, що рівень страхових виплат лише двох із досліджених компаній зі страхування життя перевищує середній рівень по страховому ринку (ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» — 34,5%; ПрАТ «Страхова група «ТАС» — 25,1%); рівень страхових виплат двох страховиків наближається до середнього рівня страхових виплат (ПрАТ «СК «ПЗУ Україна

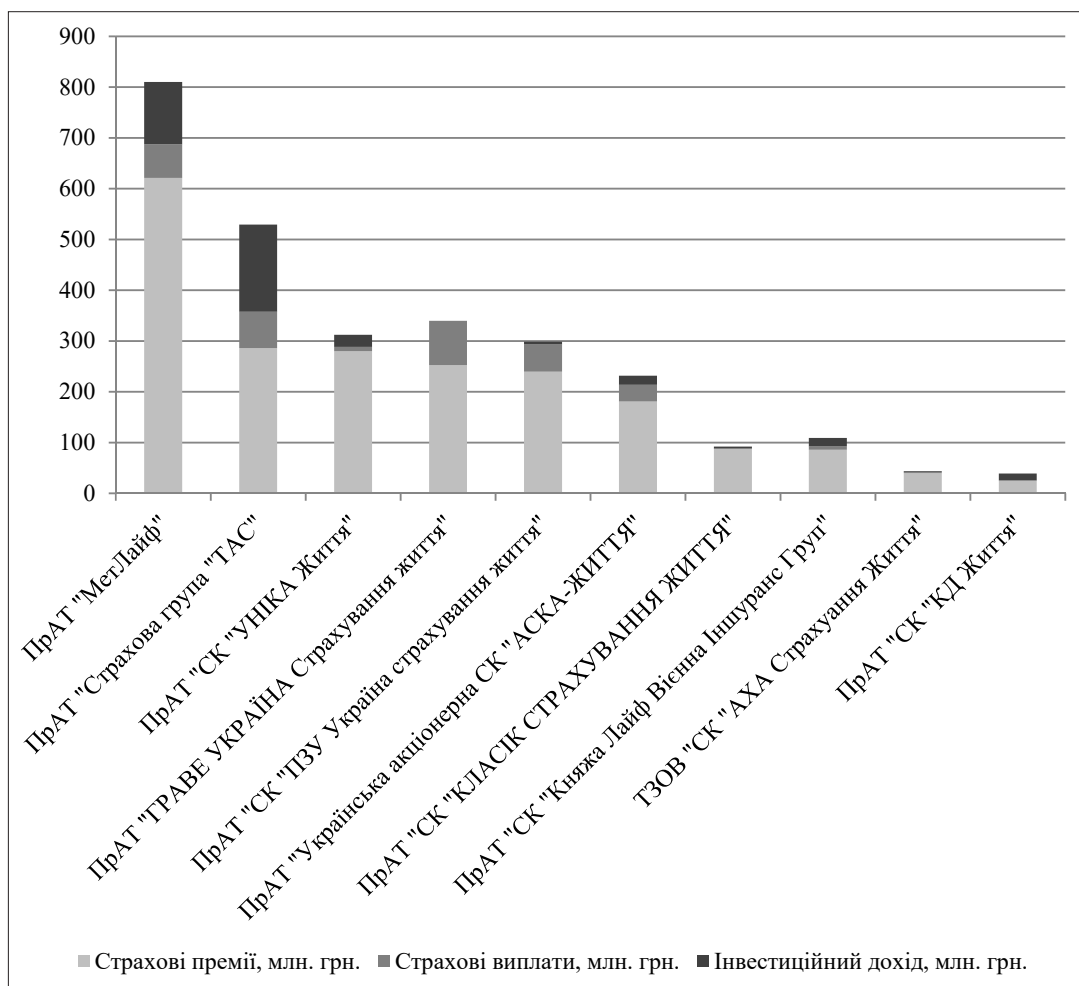


Рис. 1. Страхові премії, страхові виплати та інвестиційні доходи найбільших за величиною страхових премій страховиків України в 2017 р.

Джерело: побудовано автором за даними [9]

страхування життя» — 22,4%; ПрАТ «Українська акціонерна СК «АСКА-ЖИТТЯ» — 18,1%). Рівні страхових виплат решти з 10 найбільших за рівнем страхових премій компаній зі страхування життя є дуже низькими (знаходяться в межах 1,0–10,1%).

Важливою характеристикою стану ринку страхування життя в Україні є також рівень інвестиційних доходів компаній зі страхування життя. Так, лідером серед компаній зі страхування життя за рівнем інвестиційного доходу є ПрАТ «Страхова група «ТАС» (рис. 1), її інвестиційний дохід за підсумками 2017 р. склав 171527 тис. грн.; компанія, що за рівнем даного показника в 2017 р. зайняла друге місце, — ПрАТ «МетЛайф» (інвестиційний дохід склав 122636 тис. грн.) [9]. В цілому, незначні розміри інвестиційних доходів вітчизняних компаній зі страхування життя значно обмежують використання системи страхування життя з метою додаткового соціального захисту населення і здійснення інвестицій в соціально-економічних розвиток держави.

Крім того, важливим показником розвитку системи страхування життя є рівень її проникнення, тобто частки валових страхових премій у ВВП держави. Для країн з розвинутою соціально-економічною системою даний показник перевищує 5% [2, с. 169]. В Україні даний показник протягом 2007–2017 рр.

коливався в межах від 0,08% до 0,25% (розраховано автором за даними [7, 8]). Зазначене свідчить про надзвичайно низький рівень розвитку страхування життя в Україні.

В цілому, проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що стан ринку страхування життя в Україні в 2007–2017 рр., характеризувався такими негативними явищами, як: значне скорочення кількості страховиків, в т.ч. компаній зі страхування життя; деяке зменшення частки компаній зі страхування життя в загальній чисельності страхових компаній; недостатня ефективність інвестиційної діяльності компаній зі страхування життя (за даними 2017 року); високий рівень концентрації ринку страхування життя; надзвичайно низький рівень проникнення страхування життя.

Аналіз наукової літератури [1–5] дозволив виявити основні чинники, що перешкоджають розвитку системи страхування життя в Україні (рис. 2). Так, однією з основних причин недостатнього розвитку системи страхування життя в Україні є відсутність платоспроможного попиту на послуги компаній зі страхування життя, що вимагає підвищення доходів населення на основі забезпечення соціально-економічної стабільності в державі.

Крім того, важливою перешкодою для розвитку ринку страхування життя є відсутність довіри до



Рис. 2. Чинники, що негативно впливають на розвиток системи страхування життя в Україні та напрями їх подолання

Джерело: узагальнено автором за даними [1, с. 580; 2, с. 169–170; 3, с. 68–69; 4, с. 16; 5, с. 233–234]

страховиків з боку населення, що обумовлено, в основному, випадками невиконання страховиками своїх зобов'язань перед страхувальниками. Відновлення довіри населення до компаній, що займаються страхуванням життя, передбачає, зокрема, прийняття Закону України «Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя», проект якого було прийнято за основу Верховною Радою України в 2013 році [10].

Виконання системою страхування життя соціальної функції (необхідного доповнення до державної системи соціального забезпечення) вимагає також реалізації системи заходів, спрямованих на формування єдиної системи недержавного соціального забезпечення, яка на основі співпраці страховиків

і держави дозволила б компенсувати недостатній рівень державного соціального забезпечення в Україні.

Висновки. Система страхування є необхідним доповненням до системи державного соціального забезпечення. В Україні дана система є слабо розвинутою висококонцентрованою ринковою структурою, забезпечення виконання соціальних завдань якої є неможливим без проведення відповідної державної політики. Наявність позитивних тенденцій на ринку страхування життя (значне зростання рівня страхових виплат; наявність на ринку великих компаній) дозволяє зробити висновок, що, за умов стабілізації та розвитку соціально-економічної системи та відновлення довіри населення до страховиків, даний ринок потенційно може стати одним з інструментів соціального забезпечення населення.

Література

1. Заволока Л. О. Life-страхування на українському страховому ринку: переваги та ризики. Світовий досвід / Л. О. Заволока, С. Р. Мороз, В. І. Якимова // «Молодий вчений». — № 5 (45). — 2017. — С. 577–581.
2. Козьма І. І. Сучасний стан розвитку ринку страхування життя в Україні / І. І. Козьма // Науковий вісник Ужгородського університету. — № 1 (42). — 2014. — С. 165–170.
3. Кулина Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя в світі / Г. М. Кулина // Економічний аналіз: зб. наук. Праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». — Том 15. — № 2. — 2014. — С. 64–70.
4. Криклій А. С. Ринок страхування життя в Україні: тенденції та європейський досвід / А. С. Криклій, Р. В. Пікус // Економіка та держава. — № 5. — 2008. — С. 13–16.
5. Приступа Л. А. Страхування життя: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні / Л. А. Приступа, Т. І. Смалюк, І. Е. Совяк // Гроші, фінанси і кредит. — № 7. — 2016. — С. 230–234.
6. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vr/page>.
7. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг): офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-prostan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>.
8. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Рейтинг компаній страхування життя [Електронний ресурс]: Фориншурер. — Електрон. версія друк. вид. — Режим доступу: <https://forinsurer.com/ratings/life>.
10. Про прийняття за основу проекту Закону України про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя [Електронний ресурс]: Постанова Верховної Ради України від 8 жовтня 2013 року № 632-VII. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-18>.

References

1. Zavoloka L. O. Life-strahuvannja na ukrai'ns'komu strahovomu rynku: perevagy ta ryzyky. Svitovyy dosvid / L. O. Zavoloka, S. R. Moroz, V. I. Jakymova // «Molodyj vchenyj». — № 5 (45). — 2017. — S. 577–581.
2. Koz'ma I. I. Suchasnyj stan rozvytku rynku strahuvannja zhyttja v Ukrai'ni / I. I. Koz'ma // Naukovyj visnyk Uzhgorods'kogo universytetu. — № 1 (42). — 2014. — S. 165–170.
3. Kulyna G. M. Suchasni tendencii' rozvytku strahuvannja zhyttja v sviti / G. M. Kulyna // Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. Prac' / Ternopil's'kyj nacional'nyj ekonomichnyj universytet; redkol.: V. A. Derij (golov. red.) ta in. — Ternopil': Vydavnycho-poligrafichnyj centr Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu «Ekonomichna dumka». — Том 15. — № 2. — 2014. — S. 64–70.

4. Kryklij A. S. Rynok strahuvannja zhyttja v Ukrai'ni: tendencii' ta jevropejs'kyj dosvid / A. S. Kryklij, R. V. Pikus // *Ekonomika ta derzhava*. — № 5. — 2008. — S. 13–16.
5. Prystupa L. A. Strahuvannja zhyttja: suchasni tendencii' ta perspektyvy rozvytku v Ukrai'ni / L. A. Prystupa, T. I. Smaljuk, I. E. Sovjak // *Groshi, finansy i kredyt*. — № 7. — 2016. — S. 230–234.
6. Pro strahuvannja [Elektronnyj resurs]: Zakon Ukrai'ny vid 7 bereznja 1996 roku № 85/96-VR (zi zminamy ta dopovnennjamy). — Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vr/page>.
7. Nacional'na komisija, shho zdijsnjuje derzhavne reguljuvannja u sferi rynkiv finansovyh poslug (Nackomfinposlug): oficijnyj veb-sajt [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stand-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny: oficijnyj veb-sajt [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Rejtyng kompanij strahovanyja zhyzny [Elektronnyj resurs]: Forynshurer. — Elektron. versija druk. vyd. — Rezhym dostupu: <https://forinsurer.com/ratings/life>.
10. Pro pryjnattja za osnovu proektu Zakonu Ukrai'ny pro Fond garantuvannja strahovyh vyplat za dogovoramy strahuvannja zhyttja [Elektronnyj resurs]: Postanova Verhovnoi' Rady Ukrai'ny vid 8 zhovtnja 2013 roku № 632-VII. — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-18>.

Лубенченко Ольга Едуардівна*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування**Київський кооперативний інститут бізнесу і права***Лубенченко Ольга Эдуардовна***кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения**Киевский кооперативный институт бизнеса и права***Lubenchenko Olha***Candidate of Economics Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Taxation
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

ПРЕДМЕТНА ОБЛАСТЬ АУДИТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПРЕДМЕТНАЯ ОБЛАСТЬ АУДИТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

AUDIT SUBJECT AREA OF FOREIGN ACTIVITY

Анотація. Стаття присвячена дослідженню специфіки предметної області аудиту зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), необхідності її структурування з метою забезпечення аудиторів прикладним інструментарієм для перевірок, що надає змогу якісно провести аудит та мінімізувати ризики суб'єктів ЗЕД. Предметна область складається з господарських фактів ЗЕД та інформаційного забезпечення щодо їх підтвердження. Визначені наступні господарські факти, що складають предмет уваги аудитора: операції експорту та імпорту товарів; операції експорту та імпорту робіт, послуг; операції купівлі та продажу валюти; операції з давальницькою сировиною; кредитні операції; операції з придбання цінних паперів та часток у статутному капіталі нерезидентами; посередницькі операції за угодами комісії та їх нормативне і документальне забезпечення. Розгляд кожної із складових предметної області аудиту дозволяє обґрунтувати методологічні, організаційні, методичні шляхи впровадження складових аудиту ЗЕД.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ризик, аудит, предметна область, зовнішній аудит, фінансова звітність, супутні аудиторські послуги.

Аннотация. Статья посвящена исследованию специфики предметной области аудита внешнеэкономической деятельности (ВЭД), необходимости ее структурирования с целью обеспечения аудиторов прикладным инструментарием для проверок, что дает возможность качественно провести аудит и минимизировать риски субъектов ВЭД. Предметная область состоит из хозяйственных фактов ВЭД и информационного обеспечения по их подтверждению. Выделены следующие хозяйственные факты, что составляют предмет внимания аудитора: операции экспорта и импорта товаров; операции экспорта и импорта работ, услуг; операции покупки и продажи валюты; операции с давальческим сырьем; кредитные операции; операции по приобретению ценных бумаг и долей в уставном капитале нерезидентами; посреднические операции по сделкам комиссии и их нормативное и документальное обеспечение. Рассмотрение каждой из составляющих предметной области аудита позволяет обосновать методологические, организационные, методические пути внедрения составляющих аудита ВЭД.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, риск, аудит, предметная область, внешний аудит, финансовая отчетность, сопутствующие аудиторские услуги.

Summary. Article is devoted to a research of specifics of subject domain of audit of foreign economic activity (foreign trade activities), need of her structuring for the purpose of providing auditors with applied tools for checks that gives the chance

qualitatively to book audit and to minimize risks of subjects of foreign trade activities. The subject domain consists of the economic facts foreign trade activities and information support on their confirmations. Are allocated the following economic facts that make a subject of attention of the auditor.: operations of export and import of goods; operations of export and import of works, services; operations of purchase and currency sales; operations with raw materials supplied by the customer; credit operations; operations on acquisition of securities and shares in authorized capital by nonresidents; intermediary transaction operations of the commission and their standard and documentary providing. Consideration of each of components of subject domain of audit allows to prove methodological, organizational, methodical ways of introduction of components of audit of foreign trade activities.

Key words: foreign trade, risk, audit, subject area, external audit, financial reporting, audit related services.

Постановка проблеми. Аудит є інформаційним засобом, що забезпечує ефективність прийняття управлінських рішень суб'єктом ЗЕД. Тому, суб'єкт ЗЕД є зацікавлений у якісному вирішенні питань, які були поставлені ним перед аудитором. Успішність виконання аудиторських завдань потребує знань предметної області аудиту ЗЕД, що дає розуміння суті процесів, правил, обмежень, притаманних аудиту ЗЕД. Визначення та структурування предметної області аудиту ЗЕД надає можливість якісно провести перевірку та надати замовнику інформацію, що попереджатиме підприємницькі ризики ЗЕД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення предметної області контролю та аудиту досліджували Костирко А. Л. [1, с. 26–27], Шевчук В. О. [2, с. 15, 94], Кулаковська Л. П. [3], Бичкова С. М. [4] та інші. Аудит ЗЕД розглядає значно більший спектр питань, ніж ті, що досліджували попередники, тому, на нашу думку, предметна область потребує подальшого дослідження з урахуванням специфіки ЗЕД.

Тому **метою статті** є структуризація предметної області аудиту ЗЕД з метою подальшого забезпечення аудиторів прикладним інструментарієм для перевірок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під предметною сферою в загально-науковому сенсі розуміють: область теорії, що представляє собою безліч об'єктів, що розглядаються в межах окремого міркування або наукової теорії та включає елементарні об'єкти, що вивчаються теорією, а також їх властивості, відносини і функції [5]; область об'єктів, клас об'єктів, що розглядаються в межах певного контексту [6].

Предметна область аудиту ЗЕД — це предмет уваги аудитора під час перевірки фінансової звітності суб'єкта ЗЕД, виконання завдання з погоджених процедур, консалтингового супроводження.

Пріоритетними, як найбільш розповсюдженими складовими предметної області є: операції експорту та імпорту товарів; робіт, послуг; купівлі та продажу валюти; з давальницькою сировиною; кредитні опе-

рації; операції з придбання цінних паперів та часток у статутному капіталі нерезидентами; посередницькі операції за угодами комісії та їх нормативне і документальне забезпечення.

Розглядаючи будь — які господарчі факти в межах аудиту ЗЕД, аудитор спочатку має впевнитися у легітимності діяльності суб'єкта ЗЕД:

- дослідити статутні документи, визначати передбачені ними види діяльності, в т.ч. ЗЕД;
- перевірити наявність дозвільних документів (індивідуальних ліцензій НБУ при переміщенні цінних паперів через митний кордон України, сертифікатів відповідності, дозволів митного органу при переміщенні товарів у митному режимі переробки (давальницької сировини)).

Дослідження складових предметної області аудиту ЗЕД включає розгляд наступних питань стосовно господарських операцій: 1) сутність; 2) правове підґрунтя; 3) документальне забезпечення; 4) відображення в облікових регістрах, у фінансовій, податковій звітності; 5) ризик господарської операції; 6) суттєві питання, що привертають увагу аудитора при дослідженні господарського факту та впливатимуть на думку аудитора.

Операції експорту та імпорту товарів, робіт, послуг, купівлі та продажу валюти є найбільш розповсюдженими операціями ЗЕД, тому зосередимо увагу на інших, але не найменш важливих господарських фактах:

- операції з давальницькою сировиною;
- кредитні операції;
- операції з придбання цінних паперів та часток у статутному капіталі нерезидентами.

Операції переробки давальницької сировини у сфері ЗЕД (експорт — імпорт) мають свої особливості. Сутність операцій експорту давальницької сировини полягає в її переробці нерезидентом і поверненні готової продукції вітчизняному суб'єкту ЗЕД. Сутністю операцій імпорту є переробка давальницької сировини суб'єктом ЗЕД — резидентом на користь нерезидента та передача її останньому.

Правове регулювання операцій з давальницькою сировиною у сфері ЗЕД покладено на: Митний

кодекс України [7]; Податковий кодекс України [8]; Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [9]; «Порядок застосування заходів гарантування під час вивезення в митному режимі переробки за межі митної території товарів, продукти переробки яких обов'язкові до повернення на митну територію України і випуску у вільний обіг», затверджений ПКМУ від 4 грудня 2013 р. № 879 [10].

Документальне забезпечення експорту та імпорту давальницької сировини включає: договори на переробку давальницької сировини між резидентами та нерезидентами; дозвіл митних органів на вивезення сировини в режимі переробки; індивідуальна ліцензія НБУ в разі перевищення встановленого терміну зарахування виручки у іноземній валюті; вантажні митні декларації; акти приймання-передачі матеріалів, результатів переробки (готової продукції), банківські виписки, бухгалтерські довідки.

В бухгалтерському обліку операції експорту давальницької сировини відображаються в облікових регістрах по балансовому субрахунку 206 «Матеріали, передані в переробку», а послуги нерезидента з переробки — балансовому субрахунку 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками». Операції імпорту давальницької сировини відображаються на забалансовому субрахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки», а готова продукція, отримана після переробки — на забалансовому субрахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні», розрахунки за послуги, надані нерезиденту — на балансовому субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». Результати операцій імпорту та експорту давальницької сировини відображаються у фінансовій звітності суб'єкта ЗЕД аналогічно операціям експорту та імпорту товарів та послуг і підлягають оподаткуванню згідно до ПКУ.

Наявність митного та валютного контролю породжує ризики ЗЕД при проведенні операцій з переробки давальницької сировини, що потребують уваги аудитора, а саме:

1. Під час вивезення давальницької сировини та ввезення продукції, виготовленої з неї, заходи нетарифного регулювання не застосовуються, але це не є підставою для звільнення від сплати вивізного мита, тобто мита мають бути сплачені суб'єктом ЗЕД.

2. У разі відкликання дозволу митними органами, що передбачено вимогами МКУ, товари, поміщені в митний режим переробки, мають бути заявлені в інший митний режим протягом 20 календарних днів із дня відкликання дозволу та сплачені передбачені податки і митні платежі.

3. Необхідність фінансових гарантії експортера, що надаються митному органу у вигляді документа (зобов'язання) або у грошовій формі.

4. Загальний строк переробки за межами митної території України не може перевищувати 365 календарних днів, конкретні строки переробки встановлюються митним органом у дозволі на переробку.

5. Наявність обмежень а Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»: якщо нерезиденту було перераховано передплату з а переробку давальницької сировини, то послуги мають бути виконані у строк не пізніше 180 календарних днів з дати перерахування авансу.

6. Факт ввезення готової продукції в Україну підтверджується ввізною митною декларацією, що є підставою для завершення митного режиму переробки та часткового звільнення від обкладання митними платежами (ввізним митом, ПДВ). Сплаті підлягає додатна різниця між сумою митних платежів, нарахованою на митну вартість готової продукції, та сумою митних платежів, яка підлягала б сплаті в разі імпорту сировини, що була вивезена в режимі переробки.

7. При ввезенні давальницької сировини в митному режимі переробки за МКУ застосовується повне умовне звільнення від обкладання ПДВ. Послуги з переробки давальницької сировини нерезидента на території України за ПКУ обкладаються ПДВ за ставкою 0% за умови подальшого вивезення готової продукції за межі України. При розрахунку за надані послуги нерезидент може використати частину готової продукції або давальницької сировини, при цьому постійне представництво нерезидента має задекларувати митний режим імпорту зі сплатою митних платежів та ПДВ за ставкою 20% від задекларованої вартості.

8. При перевищенні строків переробки давальницької сировини резидентом, нараховуються податкові зобов'язання з ПДВ виходячи з договірної вартості цієї сировини (п. 190.1 ст. 190, п.п. 206.2.3 ст. 206 ПКУ).

Кредит або позика представляє собою залучені кошти, що надані користувачу за плату (під процент). Кредитні ресурси можна залучати від будь-якого нерезидента: банківської (фінансовий кредит), небанківської фінансової установи (позики), за винятком нерезидента, який має офшорний статус.

Правове регулювання отримання та погашення кредитів (позик) від нерезидентів покладено на: Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті

нерезидентам, затверджене ПНБУ 17.06.2004 року № 270; ПКУ.

Документальним підтвердженням отриманих кредитів є: кредитна угода між кредитором-нерезидентом і позичальником-резидентом; реєстраційне свідоцтво кредитної угоди, що видається територіальними управліннями НБУ позичальнику; банківські виписки, платіжні доручення на переказ грошових коштів; розрахунки процентів за користування кредитом.

У фінансовій звітності суб'єкта ЗЕД отримання кредиту (позики) від нерезидента відображається у рис. 1. Відсотки, сплачені на користь нерезидента включаються у склад витрат з метою зменшення об'єкту оподаткування податком на прибуток, але регуляторні вимоги покладають певні зобов'язання на суб'єкт ЗЕД щодо сплати податків, спричиняють ризик застосування штрафних санкцій, коливання курсів валют призводить до збільшення відсотків за користування кредитними ресурсами, зменшення прибутку, втрати фінансової стійкості суб'єктом ЗЕД.

Тому ці обставини привертають увагу при аудиті ЗЕД:

1. При виплаті процентів нерезидентам-кредиторам чи позикодавцям резидент-позичальник повинен утримати податок на прибуток у розмірі 15% від суми доходів та за їх рахунок, який сплачується до бюджету під час такої виплати (нерезидент отримує суму за мінусом утриманого податку).

2. Аудитор має оцінити розмір відсотків за користування кредитними ресурсами, виходячи з того,

що згідно до Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів, розмір виплат за користування кредитом за процентною ставкою з урахуванням комісій, неустойки та інших платежів, у тому числі тих, що є санкціями за неналежне виконання умов договору, не повинен перевищувати розмір виплат за цим кредитом, розрахований виходячи з установленної НБУ максимальної процентної ставки за договорами.

3. При збільшенні відсоткових платежів аудитор має оцінити можливість суб'єкта ЗЕД продовжувати свою поточну діяльність в осяжному майбутньому.

Нерезиденти, юридичні та фізичні особи, можуть брати спільну участь у підприємствах, створених з українськими юридичними та фізичними особами, придбавати частки діючих суб'єктів господарювання.

Правове регулювання внеску нерезидента у статутний капітал вітчизняного підприємства покладається на: Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 року № 93/96-ВР зі змінами і доповненнями та підзаконні акти [11].

Документальним підтвердженням операції по внесенню іноземної інвестиції є: установчі документи; документи про оцінку іноземної інвестиції; документи про відкриття інвестиційного рахунку іноземного інвестора; банківські платіжні документи про внесення інвестицій у грошовій формі; документи, що підтверджують внесок у статутний капітал майном (ввізна вантажна митна декларація, акти — приймання передачі, оцінки майна)

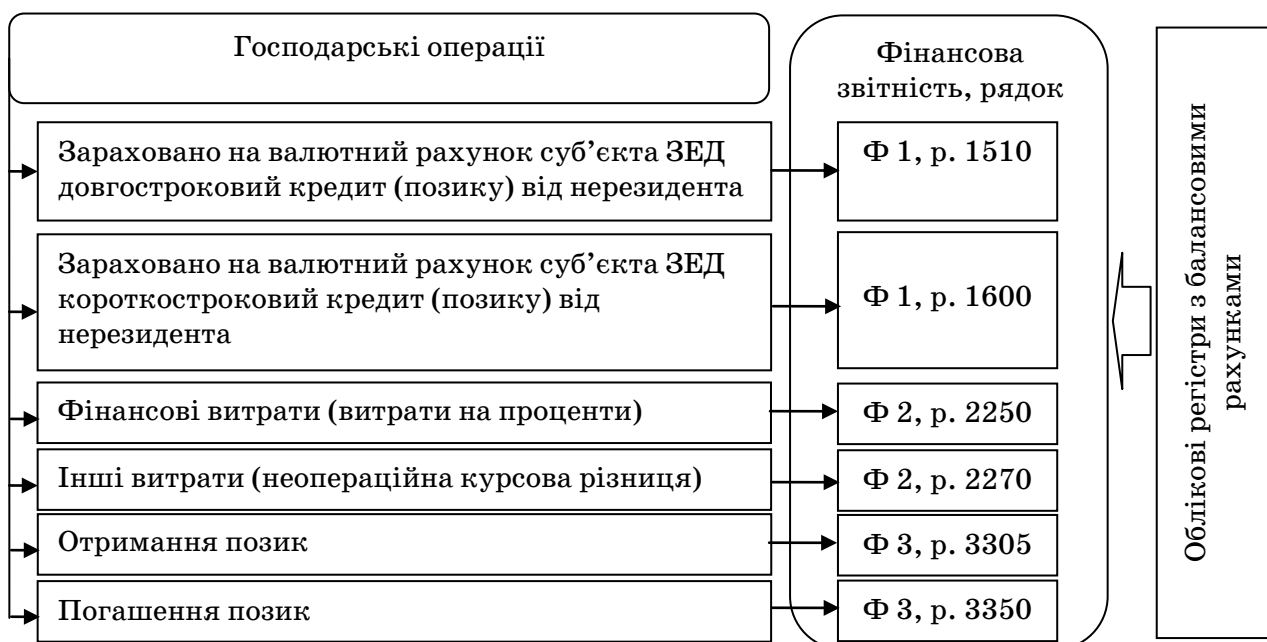


Рис. 1. Відображення кредитних операцій між резидентом, суб'єктом ЗЕД та нерезидентом

Відображення внесків нерезидента у зареєстрований капітал суб'єкта ЗЕД у фінансовій звітності наведені в рис. 2. Порухення вимог ПКУ спричиняє ризики отримання штрафних санкцій з боку контролюючих органів, ризики привласнення майна управлінським персоналом, що ввезено інвестором, тому аудитор при перевірці внесків до зареєстрованого капіталу нерезидентом має звернути увагу на такі обставини:

1. Інвестиція має бути зареєстрована, без її реєстрації не можливе звільнення від оподаткування податком на прибуток та ПДВ коштів та майна, внесених нерезидентом.

2. Внески учасників до зареєстрованого капіталу підприємства оцінюються і фіксуються в установчих документах в українських гривнях за курсом НБУ на дату підписання установчих документів і надалі не підлягають перерахуванню у зв'язку зі змінами курсів іноземної валюти.

3. Під час погашення заборгованості іноземним інвестором необхідно розрахувати та відобразити у фінансовій і податковій звітності курсову різницю на дату остаточного погашення.

4. Наявність та збереження майна, що ввезено інвестором, як внесок у зареєстрований капітал суб'єкта ЗЕД.

Розповсюдженими операціями в сфері ЗЕД є посередницькі операції за угодами комісії, консигнації, доручення, які регулюються за нормативами, передбаченими для експорту-імпорту товарів та послуг. Їх відмінною рисою є: по-перше, формування доходу

комісіонера-резидента (посередника) відбувається лише у сумі його винагороди за придбаний, або проданий товар за дорученням комітента; по-друге, оскільки комісіонер при придбанні імпортного товару не є його власником, то права на податковий кредит виникають у комітента, що підтверджується вантажною митною декларацією. Посередницькі операції знаходяться під митним і валютним контролем. Порухення регуляторних вимог призводить до застосування фінансових санкцій, тому аудитор має звернути увагу на наступне:

1. Строки розрахунків між суб'єктами ЗЕД, резидентами і нерезидентами мають обмежувальний строк — 180 днів. Після закінчення цього терміну суб'єкту ЗЕД нараховуються фінансові санкції (пеня).

2. Відповідальність за порушення строків розрахунків у сфері ЗЕД при виконанні договорів комісії покладається на сторону договору, яка набуває права і стає зобов'язаною за зовнішньоекономічним договором, укладеним із третьою особою, тобто на комісіонера.

Всі господарські операції у сфері ЗЕД можуть включати операції із пов'язаними особами. Операції з пов'язаними сторонами — нерезидентами попадають в сферу дії контрольованих операцій у відповідності до ст. 39 ПКУ. Документальним забезпеченням розрахунку контрольованих цін в операціях з пов'язаними сторонами є: укладені угоди з пов'язаними особами-нерезидентами; облікові реєстри для визначення обсягів господарських операцій з пов'язаними особами-нерезидентами; облікова

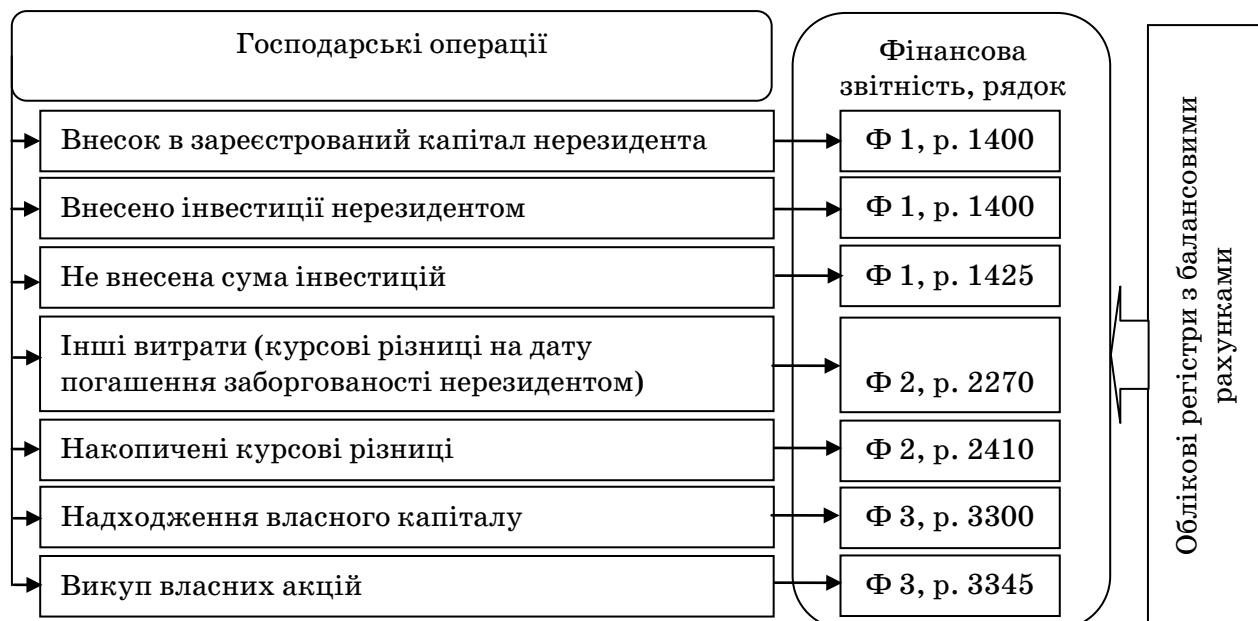


Рис. 2. Відображення внесків нерезидента у зареєстрований капітал

політика щодо визначення методу трансфертної ціни; розрахунки трансфертних цін, що проведені суб'єктом ЗЕД у відповідності до вимог [3], [4], [12].

Порушення вимог законодавства у сфері трансфертного ціноутворення призводить до значних фінансових санкцій, що застосовуються до суб'єкта ЗЕД, що потребує додатково розглянути питання під час аудиту ЗЕД:

1. Визначити перелік пов'язаних сторін та провести аналіз операцій з пов'язаними сторонами-нерезидентами.

2. Дослідити облікову політику суб'єкта ЗЕД щодо трансфертного ціноутворення.

3. Перевірити розрахунки трансфертних цін, що проведені суб'єктом ЗЕД, порівняти їх зі звітністю.

4. Визначити правові наслідки заниження податкових зобов'язань і сповістити про них управлінський персонал суб'єкта ЗЕД.

Отже, структуризація предметної сфери аудиту ЗЕД побудована на найбільш значущих елементах процесу аудиту, наповнює його інформативністю, має смислову спрямованість, а розгляд кожної із складових предметної сфери аудиту слугує підґрунтям для подальшої розробки методик аудиту ЗЕД через впровадження внутрішньофірмових стандартів.

Література

1. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія / Л. А. Костирко — Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2004. — 240 с.
2. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології): монографія / В. О. Шевчук — К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. — 371 с.
3. Кулаковская Л. П. Организация и методика аудита [Електронний ресурс] / Л. П. Кулаковская — Режим доступу: https://uchebnikonline.com/buh-audit/organizatsiya_i_metodika_auditu_-_kulakovska_lp/predmetna_oblast_auditorskogo_doslidzhennya-2.htm — Дата звернення: 27.10.2017.
4. Бычкова С. М. Аудиторская деятельность. Теория и практика. / С. М. Бычкова — СПб.: Изд-во «Лань», 2000. — 320 с. — (Сер. «Учебники для вузов. Специальная литература»).
5. Словарь терминов логики [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/logic/291> — Дата звернення: 27.12.2017.
6. Філософський енциклопедичний словник / гол. редакція: Л. Ф. Іллічов, та ін. — М.: Сов. Енциклопедія, 1983. — 436 с.
7. Митний кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс від 13.03.2013 № 4495-VI-ВР / База даних «Законодавство України» / ВР України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>. — Дата звернення: 23.10.2017.
8. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI-ВР // База даних «Законодавство України» / ВР України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. — Дата звернення: 23.10.2017.
9. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон від 23.09.1994 № (зі змін. та доп.) [Електронний ресурс] / База даних «Законодавство України» / ВР України. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/_.№185/94-ВР — Дата звернення: 23.12.2017.
10. Порядок застосування заходів гарантування під час вивезення в митному режимі переробки за межі митної території товарів, продукти переробки яких обов'язкові до повернення на митну територію України і випуску у вільний обіг, затверджений ПКМУ від 4 грудня 2013 р. № 879 [Електронний ресурс] / База даних «Законодавство України». — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05> — Дата звернення: 28.11.2017.
11. Про режим іноземного інвестування [Електронний документ]: Закон України від 19.03.96 № 94/96-ВР / База даних «Законодавство України» / ВР України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр> — Дата звернення: 20.11.2017.
12. Перелік товарів, що мають біржові котирування та світових товарних бірж для встановлення відповідності умов контрольованих операцій за принципом «витягнутої руки», затверджений ПКМУ від 08.09.2016 г. № 616 [Електронний ресурс] / База даних «Законодавство України» / ВР України. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/616-2016-%D0%BF> — Дата звернення: 28.11.2017.

References

1. Kostyrko L. A. Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva: monohrafiia / L. A. Kostyrko — Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2004. — 240 s.

2. Shevchuk V.O. Kontrol hospodarskykh system v suspilstvi z perekhidnoiu ekonomikoiu (Problemy teorii, orhanyzatsii, metodolohii): monohrafiia. / V.O. Shevchuk — K.: Kyiv. derzh. torh.-ekon. un-t, 1998. — 371 s.
3. Kulakovskaya L. P. Organizaciya i metodika audita [Elektronnij resurs] /L.P. Kulakovskaya — Rezhim dostupu: https://uchebnikionline.com/buh-audit/organizatsiya_i_metodika_auditu_-_kulakovska_lp/predmetna_oblast_auditorskogo_doslidzhennya-2.htm — Data zvernennya: 27.10.2017.
4. Bychkova S. M. Auditorskaya deyatel'nost'. Teoriya i praktika. / S. M. Bychkova — SPb.: Izd-vo «Lan'», 2000. — 320 s. — (Ser. «Uchebniki dlya vuzov. Special'naya literatura»).
5. Slovar' terminov logiki [Elektronnij resurs] // Rezhim dostupu: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/logic/291> — Data zvernennya: 27.12.2017.
6. Filosofskiy entsyklopedychnyi slovnyk / hol. redaktsiia: L. F. Illichov, ta in. — M.: Sov. Entsyklopediia, 1983. — 436 s.
7. Mytnyi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs]: Kodeks vid 13.03.2013 № 4495-VI-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. — Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>. — Data zvernennia: 23.10.2017.
8. Podatkovi Kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs]: Kodeks vid 02.12.2010 № 2755-VI-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. — Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. — Data zvernennia: 23.10.2017.
9. Pro poriadok zdiisnennia rozrakhunkiv v inozemnii valiuti: Zakon vid 23.09.1994 № (zi zmin. ta dop.) [Elektronnyi resurs] // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. — Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185/94-VR> — Data zvernennia: 23.12.2017.
10. Poriadok zastosuvannia zakhodiv harantuvannia pid chas vyvezennia v mytnomu rezhymi pererobky za mezhi mytnoi terytorii tovariv, produkty pererobky yakyykh oboviazkovi do povernennia na mytnu terytoriiu Ukrainy i vypusku u vilnyi obih, zatverdzhenyi PKMU vid 4 hrudnia 2013 r. № 879 [Elektronnyi resurs] // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05> — Data zvernennia: 28.11.2017.
11. Pro rezhym inozemnoho investuvannia [Elektronnyi dokument]: Zakon Ukrainy vid 19.03.96 № 94/96-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. — Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-vr> — Data zvernennia: 20.11.2017.
12. Perelik tovariv, shcho maiut birzhovi kotyruvannia ta svitovykh tovarnykh birzh dlia vstanovlennia vidpovidnosti umov kontrolovanykh operatsii za pryntsypom «vytiahnutoi ruky», zatverdzhenyi PKMU vid 08.09.2016 h. № 616 [Elektronnyi resurs] // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/616-2016-%D0%BF> — Data zvernennia: 28.11.2017.

Гуцаленко Оксана Олександрівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Вінницький національний аграрний університет

Гуцаленко Оксана Александровна

кандидат экономических наук,

доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования

Винницкий национальный аграрный университет

Gutsalenko Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Associate Professor of the Finance, Banking and Insurance Department

Vinnitsia National Agrarian University

АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

ASPECTS OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EURO INTEGRATION

Анотація. Проаналізовано сучасний стан та тенденції, характерні аспектам фінансової безпеки України в рамках європейського вектора та визначення можливих подальших перспектив розвитку країни, як держави прагнучої до європейської співдружності.

Розглянуто ряд аспектів щодо рівня фінансової незалежності України, характеру фінансово-кредитної політики, яку вона проводить, політичний клімат у країні, рівень законодавчого забезпечення функціонування фінансової сфери.

Зокрема, згруповано ряд аналітичних даних, за допомогою яких сформовано уявлення щодо стану фінансової безпеки країни, шляхом дослідження ступеня фінансової захищеності суб'єктів господарювання різних рівнів та здатності фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи, а також стале та стабільне її економічне зростання.

Досліджено, в динаміці, рівень зовнішнього боргу України у порівнянні з обсягом ВВП, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в загальному та в розрізі країн-членів Європейського Союзу в економіці України, рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, а також рівень інфляції.

Окреслюється аспекти певних процесів, що характерні діяльності України в межах країни та її зовнішньоекономічних відносин. Визначено відсутність дефініцію чіткого переліку способів та заходів, ресурсного потенціалу та засобів, за допомогою яких реально досягнути оптимум у визначенні та реалізації інтеграційної стратегії України, шляхом об'єднання у комплекс максимізацію сильних сторін та можливостей з мінімізацією слабких сторін та загроз.

На базі проведеного аналізу ряду зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на стан фінансової безпеки країни, з'ясовано, що сприятиме оптимізації рішень, розставленню пріоритетів, забезпечуючи визначення чіткої орієнтації щодо евентуально-перспективного фінансово-економічного розвитку держави з ефективним їх абсорбуванням.

Ключові слова: інтеграція, євроінтеграція, ЕС, глобалізація, фінансова безпека.

Аннотация. Проанализировано современное состояние и тенденции, характерные аспектам финансовой безопасности Украины в рамках европейского вектора и определения возможных дальнейших перспектив развития страны как государства, стремящегося в европейское содружество.

Рассмотрен ряд аспектов по уровню финансовой независимости Украины, характера финансово-кредитной политики, которую она проводит, политический климат в стране, уровень законодательного обеспечения функционирования финансовой сферы.

Сгруппирован ряд аналитических данных, с помощью которых сформировано представление о состоянии финансовой безопасности страны, путем исследования степени финансовой защищенности субъектов хозяйствования различных уровней и способности финансовой системы обеспечить эффективное функционирование экономической системы, а также постоянный и стабильный ее экономический рост.

Показано, в динамике, уровень внешнего долга Украины по сравнению с объемом ВВП, объем прямых иностранных инвестиций в Украину в общем и в разрезе стран-членов Европейского Союза в экономике Украины, уровень теневой экономики по видам экономической деятельности, а также уровень инфляции.

Определяются аспекты определенных процессов, которые характерны деятельности Украины в пределах страны и ее внешнеэкономических отношений. Определены отсутствие дефиниций четкого перечня способов и мер, ресурсного потенциала и средств, с помощью которых реально достичь оптимум в определении и реализации интеграционной стратегии Украины, путем объединения в комплекс максимизацию сильных сторон и возможностей с минимизацией слабых сторон и угроз.

На основе проведенного анализа ряда внешних и внутренних факторов влияния на состояние финансовой безопасности страны, выяснено, что будет способствовать оптимизации решений, расстановке приоритетов, обеспечивая определение четкой ориентации по эвентуальный-перспективного финансово-экономического развития государства с эффективным их абсорбирования.

Ключевые слова: интеграция, евроинтеграция, ЕС, глобализация, финансовая безопасность.

Summary. The current state and trends characteristic of aspects of Ukraine's financial security within the framework of the European vector are analyzed and the possible future prospects of the country's development as the state aspiring to the European Commonwealth.

A number of aspects regarding the level of financial independence of Ukraine, the nature of the financial and credit policy it conducts, the political climate in the country, and the level of legislative support for the functioning of the financial sector are considered. In particular, a number of analytical data have been grouped together to formulate an understanding of the state of financial security of the country by studying the degree of financial security of economic entities of different levels and the ability of the financial system to ensure the effective functioning of the economic system, as well as its stable and stable economic growth.

In dynamics, the level of external debt of Ukraine in comparison with the volume of GDP, the volume of direct foreign investments in Ukraine in general and in terms of the countries of the European Union in the economy of Ukraine, the level of the shadow economy by types of economic activity, as well as the level of inflation have been researched.

The aspects of certain processes characteristic of Ukraine's activities within the country and its foreign economic relations are outlined. There is a lack of definition of a clear list of methods and measures, resource potential and means by which it is possible to achieve the optimum definition and implementation of the integration strategy of Ukraine by integrating into the complex the maximization of strengths and opportunities with minimization of weaknesses and threats.

Based on the analysis of a number of external and internal factors influencing the state of financial security of the country, it has been found that it will facilitate the optimization of decisions, prioritization, ensuring the definition of a clear orientation towards the eventual-perspective financial and economic development of the state with its effective absorption.

Key words: integration, European integration, EU, globalization, financial security.

Постановка проблеми. Загальна спрямованість України до сучасної економічної глобалізації у аспекті концептуальних та соціально-економічних основ, ціленаправленість до формування стійкого рівня фінансової безпеки країни, актуалізує необхідність аналітичних досліджень щодо стану її фінансової безпеки та можливими перспективами стати однією із країн-членів Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та перспектив фінансової безпеки країни займається ряд науковців та практиків [3, 7], враховуючи особливості, характерні європейській інтеграції України та збереженням її фінансово-еко-

номічного стану та подальших перспектив її міжнародної інтеграції [1] та побудови фундаменту сталої економіки у глобалізаційному аспекті. Динамічні зміни хиткого соціально-економічного становища України потребують періодичних досліджень, з метою визначення та дотримання максимальних перспектив та переваг для можливих позитивних зрушень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проблемним та основним завданням виступає необхідність конкретизації абстрактного чи перспективно-номінативного характеру напряму розвитку України, у її прагненнях та визначення відповідності обраного вектора розвитку України до країни-члена

Європейського Союзу, шляхом дослідження ступеня фінансової захищеності суб'єктів господарювання різних рівнів та здатності фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи, а також стале та стабільне її економічне зростання.

Виклад основного матеріалу. Обраний курс стрімкої інтеграції України до європейської співдружності сприяє значним змінам фінансової системи, значний вплив на яку має саме фінансова безпека.

Україна — територіально європейська держава та має значні наміри у своїй суті бути нею повноправно й у фінансово-економічному розумінні. Динамічні економічні, соціальні та фінансові фактори мають прямий вплив на фінансову безпеку країни та визначають можливі напрями щодо спрямування її подальшого розвитку. Таким чином, постає необхідність у аналізі ряду факторних ознак та контролі їх зміни, визначенні актуальності їх розгляду та формуванню чіткої динаміки аспектів фінансової безпеки України в контексті впливу євроінтеграційних процесів.

Фінансова безпека являє собою захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та стале економічне зростання [10].

Фінансову безпеку будь-якої держави визначають такі фактори [4; 62]:

1) рівень фінансової незалежності (при цьому велике значення має розмір зовнішньої фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних угруповань, урядів окремих країн, обсяг іноземних інвестицій у національну економіку);

Найбільш значущими досягненнями економіки у фінансово-економічному аспекті слід відзначити:

- 1) Отримання четвертого траншу МВФ у обсязі \$1 млрд на початку квітня 2017 року, завдяки якому Україна провела необхідні реформи і змогла поповнити золотовалютні резерви, що дало змогу відстрочити дефолт, стабілізувати макроекономічну ситуацію та підвищивши довіру партнерів, інвесторів та донорів до країни.
- 2) Розміщення єврооблігацій. Завдяки виходу у вересні на ринок зовнішніх запозичень Україна уперше з 2015 року залучила \$3 млрд. Дана операція зменшить навантаження на державний бюджет із погашення державного боргу у наступних роках. Також цей факт свідчить про часткове відновлення довіри іноземних інвесторів до України.

- 3) Кроки уряду по диверсифікації експорту з метою зменшення залежності експортерів від волатильності традиційних ринків та забезпечення стабільного надходження валюти до країни. Цьому сприяло прийняття експортної стратегії «Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021» у кінці березня 2017 року, набуття чинності у повному обсязі Угоди про асоціацію між Євросоюзом та Україною з початку вересня 2017 року, регіональна конвенція про пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження, розвиток торгівельних відносин з Канадою. Наразі ведуться переговори про укладення угод щодо вільної торгівлі з Ізраїлем і Туреччиною.

Варто зазначити, що експортного потенціалу Україні не бракує. За оцінкою FAO, за результатами 2017/18 МГ вона скоротить зовнішні відвантаження пшениці до 16,5 млн тонн після 18, 083 млн тонн в минулому сезоні, що, тим не менш, дозволить їй зберегти 6 сходинку рейтингу експортерів зернових [11].

Високі показники експорту за зазначеними культурами, забезпечуються високою продуктивністю роботи та інтенсивним виробництвом у агропромисловому комплексі України, який гарантує виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції на світовому рівні, що здатен підвищити обсяги виручки. Зокрема за рахунок експорту Україною на зовнішні ринки аграрної продукції:

- зернових культур, які займають друге місце у попередніх періодах та перше у 2017 році;
- сухого молока, що забезпечує шосте місце серед світових експортерів;
- валове річне виробництво меду в Україні, яке перевищує 70 тисяч тонн та зберігає за країною перше місце у Європі і третє у світі [7];
- за даними експертів Центру підтримки експорту при УСПП, за підсумками 9 місяців 2017 р. зростання обсягу експорту овочів з України склало 104% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року і сягнуло 43,7 млн дол.
- Істотно зросли поставки картоплі –113% і огірків — 53%. Однією з перспективних нішевих культур для експорту є часник, обсяг поставок якого за кордон зріс у 2017 році на 48% [9];
- За підсумками 2017 р. Україна експортувала продукції АПК на суму \$17,8 млрд. Цей результат займає друге місце за всю історію незалежності, поступившись лише обсягам експорту у \$17,9 млрд досягнутим у 2012 р. А з урахуванням казеїну, альбумінів, шкур, хутра, вовни тощо експорт минулого року сягнув майже \$18,0 млрд. [12].

Таким чином, Україні властивий потужний експортний потенціал та значні перспективи, особливо при умовах нарощування виробництва за рахунок ефективного використання земельних ресурсів.

4) Відносна дерегуляція бізнесу у 2017 році, особливо у будівельній галузі, і оптимізація фіскальної політики разом з поліпшенням сервісного обслуговування платників податків, зокрема через впровадження електронної системи повернення ПДВ, значно збільшила податкову базу, забезпечивши профіцит державного та місцевих бюджетів, та сприяла зменшенню частки тіньової економіки [13; 13].

Частка тіньової економіки країни таки зменшилась у 2016 році, порівняно з 2015 роком. У розрізі видів економічної діяльності (рис. 1), рівень тіньової економіки властиве скорочення. Зокрема, у добувній промисловості, він скоротився протягом аналізованого періоду на 8%, у операціях з нерухомим майном — на 5%, у переробній промисловості — на 9% у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності — на 6%, у фінансовій та страховій діяльності — на 5%, серед оптової та роздрібної торгівлі — на 11%, у будівництві — на 7%, а у сільському та рибному господарстві — на 3%. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку, у I півріччі 2016 року рівень тіньової економіки склав 38% від офіційного ВВП, що на 4 відсоткових

пункти менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року [14].

При розмірах тіньового сектору у 30% ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин [2].

Зниження рівня тіньової економіки сприяє позитивним змінам та зміцненню фінансової безпеки країни. У результаті детінізації покращився інвестиційний клімат і Україна піднялась на 76 сходинку у рейтингу Doing Business-2018. Inside Ukraine 74 [13; 13].

За даними представництва України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії [16] станом на кінець 2016 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України досяг 47777,2 млн дол. США. Протягом 2016 року в економіку України країнами світу було інвестовано 4405,8 млн дол. США.

Загальний обсяг інвестицій з країн ЄС в економіку України склав 35014,3 млн дол. США, що складає 73,3% від загального обсягу інвестицій в економіку нашої держави (у порівнянні з 2015 р. цей показник становив 33042,3 млн дол. США або 76,2% від загального обсягу). Протягом 2016 року в економіку України країнами ЄС було інвестовано 1972 млн дол. США.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з країн ЄС в економіку України протягом 2010–2016

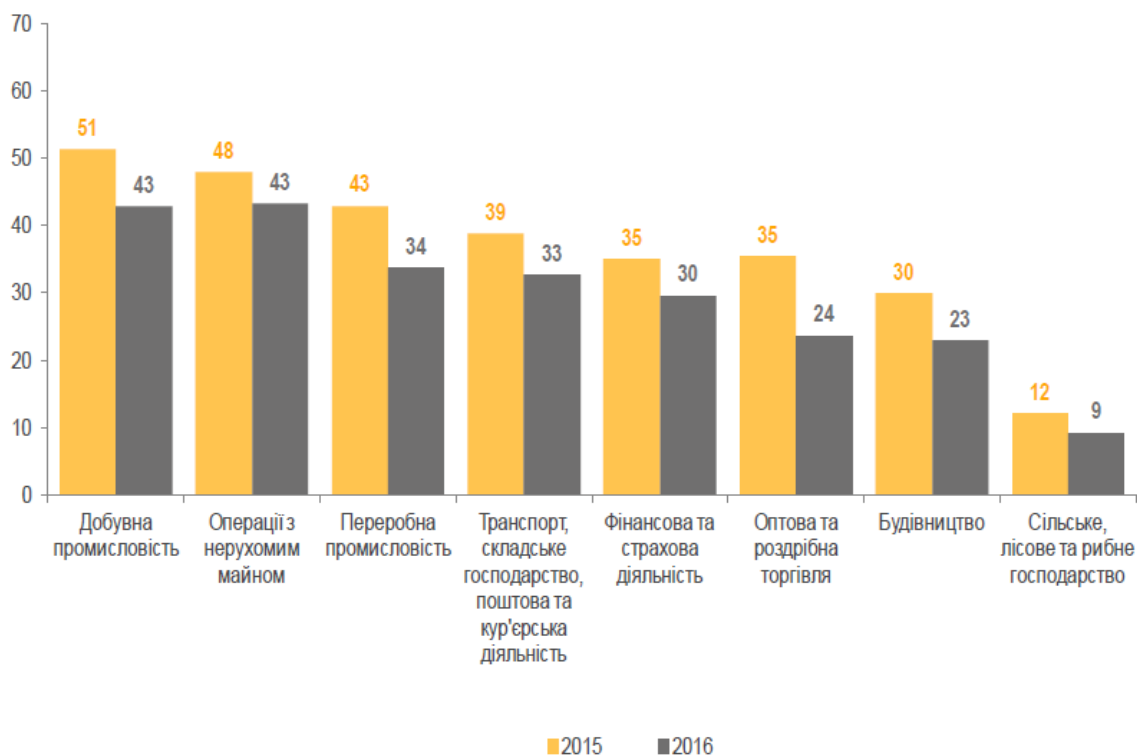


Рис. 1. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від офіційного обсягу ВДВ відповідного ВЕД [15]

років (рис. 2) свідчить про динамічне зростання обсягу вкладених прямих іноземних інвестицій в Україну з 2010 р. по 2014 р. Найбільший обсяг надходження інвестиційних ресурсів припадає на 2014 р., величина приросту яких, у порівнянні з 2010 р становить 37,69%. Протягом останніх трьох років обсягу прямих інвестицій властивий значний спад. Так, обсяг прямих інвестицій у 2015 р., порівняно із попереднім 2014 р. — він зменшився на 24%, попри приріст на 4,36% обсягу інвестицій, порівняно з 2010 р. У 2016 р. обсяг прямих іноземних інвестицій зменшився на 8,7 млрд дол. США, що становить 3,33%.

Основними інвесторами в українську економіку серед країн-членів Європейського Союзу в 2016 році були Кіпр — 427,7 млн дол. США, що складає 21,7% від загального обсягу інвестицій; Великобританія — 403,9 млн дол. США (20,5% від загального обсягу), Нідерланди — 255 млн дол. США (12,9% від загального обсягу); Австрія — 249,9 млн дол. США (12,7%); Італія — 209,9 млн дол. США (10,6%); Угорщина — 187,6 млн дол. США (9,5%); Німеччина — 75,2 млн дол. США (3,8%). Дані представництва України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії [16].

На нашу думку, даний обсяг прямих іноземних інвестицій та динаміка рівня тіньової економіки за

видами економічної діяльності характеризуються обернено пропорційною залежністю.

Так, Козак Л. С. [5], аналізуючи обсяги та структуру прямих іноземних інвестицій в Україну, перше місце надає Кіпру у 2014 р. (38,5%), проте, вважає, що це не означає, що ця маленька країна має великий інтерес в інвестування України, велика кількість інвестицій пов'язана з корупційними схемами під видом інвестицій [5; ст. 112]. Думку науковця варто врахувати, оскільки обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу склав 6233,4 млн дол. США, у т.ч. у країни ЄС — 6014,4 млн дол. США, що становить 96,5% від загального обсягу українських інвестицій. Зокрема, серед країн-членів ЄС переважна більшість прямих українських інвестицій була спрямована в економіку Кіпру — 5824,5 млн дол. США, що склало 96,8% від загального обсягу прямих інвестицій в країни ЄС, Латвії — 70,5 млн дол. США (1,2%) та Польщі — 50,6 млн дол. США (0,8%) [16].

Таким чином, найвищі показники щодо одержаних прямих інвестицій Україною, характерні саме для Кіпру, як і обернене зовнішнє інвестування з України теж до Кіпру. Привабливим для взаємобміну інвестицій є саме Кіпр, як офшорна зона.

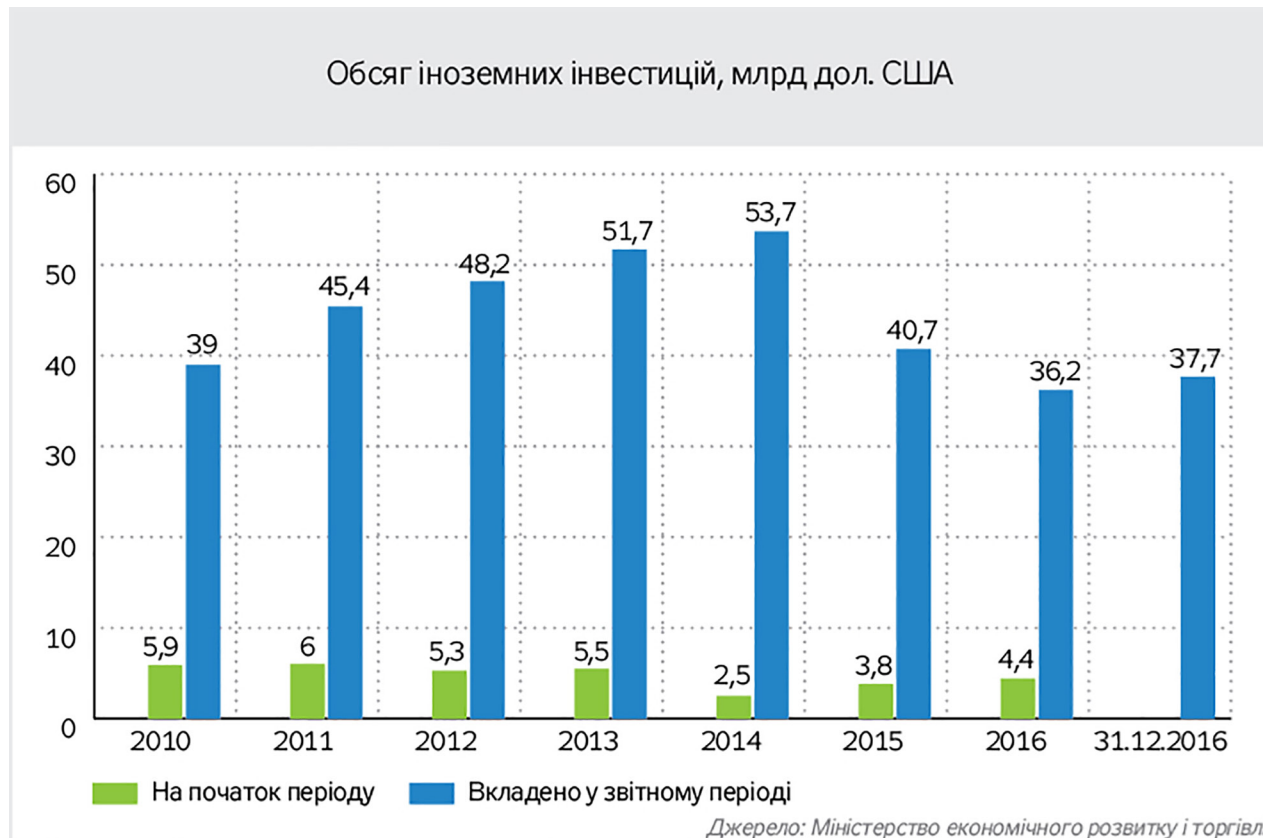


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій у Україну, млрд дол. США, 2010–2016 рр. [17]

А ось Німеччина і Нідерланди — це більш реальні інвестори, які зацікавлені вкладати в нового партнера ЄС. Дані щодо інвестицій 2015 р. характеризуються зменшення загального обсягу інвестицій на 3,6 млрд, ця тенденція спостерігається по всім країнам, крім Нідерландів, які інвестували на 8 млн більше. У 2016 році ситуація значно покращилась, проте збільшення інвестування відбулось не з боку ЄС, а від інших іноземних інвесторів — 11,9 млрд, а загальна кількість інвестицій сягнула майже 45 млрд. Інвестиції Нідерландів зросли на 661 млн, а кількість інвестицій з боку Німеччини майже не змінилась (більше на 42 млн.), також збільшились інвестиції Австрії — на 275,5 млн., Угорщини — 48,5 млн, інші залишили схожі об'єми інвестицій [5; 112].

Велику частку прямих іноземних інвестицій було зосереджено на підприємствах промисловості — 17,5 млрд дол. (31,7%), зокрема переробної — 14,3 млрд дол. США. В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 14,9 млрд дол. США (26,9% загального обсягу) прямих інвестицій, у підприємствах з оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів — 6,7 млрд дол. (12,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, — 4,2 млрд дол. США (7,6%) [16].

Зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну свідчить, не лише про довіру іноземно-

го інвестора, а й про зменшення тиску податкової (фіскальної) системи, а також про відсутність жорсткої системи контролю фіскальною службою та динамічне зростання інфляційних процесів, що мінімізує доходи від депозитних платежів, незалежно від привабливих банківських ставок.

2) характер фінансово-кредитної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої), яку проводить держава;

Щодо зовнішньої політики держави, у березні 2015 року Україна і МВФ підписали меморандум про економічну і фінансову політику, яку країна має проводити у межах програми EFF. Всього програмою передбачено отримання Україною близько \$17 млрд, з яких вже виділено \$7,7 млрд. [19].

Сукупний державний (прямий) і гарантований державою борг України у грудні 2017 року скоротився на 0,03%, або на \$0,03 млрд. — до \$76,31 млрд. [19]. В 2018 році платежі з погашення державного боргу заплановані в обсязі 175,725 млрд гривень, з яких 114,024 млрд гривень або 64,9% становлять платежі за внутрішнім боргом, а 61,701 млрд гривень або 35,1% — платежі за зовнішніми боргами. Погашення зобов'язань перед МВФ на поточний рік заплановано в обсязі 43,795 млрд гривень, перед МБРР — 8,337 млрд гривень, перед ЄБРР — 3,817 млрд гривень.

Обсяг платежів з обслуговування держборгу на 2018 рік прогнозується в сумі 130,2 млрд гривень, з яких 79,34 млрд гривень або 60,9% — платежі

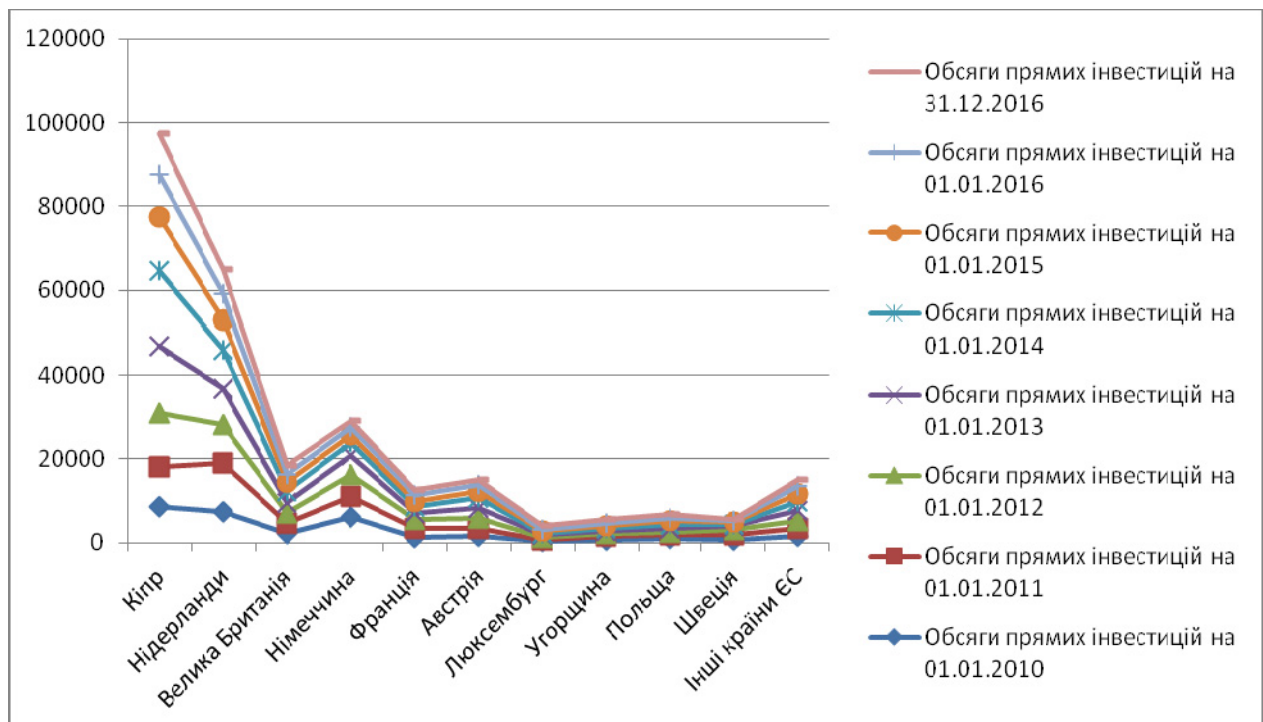


Рис. 3. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з країн ЄС в економіці України за 2010–2016 роки (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2016 рр. — також без частини зони проведення антитерористичної операції), [18]

за внутрішнім боргом, 50,860 млрд гривень або 39,1% — платежі за зовнішніми боргами. В тому числі за реструктуризованими єврооблігаціями 2015 року Україна має виплатити 27,31 млрд гривень, за єврооблігаціями 2017 року — 6,66 млрд гривень, за кредитами МВФ і МБРР — відповідно 5,2 млрд гривень і 3,11 млрд гривень.

ЄС виділить макрофінансову допомогу Україні лише після відновлення програми МВФ [20]. В свою чергу МВФ висунув чотири вимоги до України [21] для отримання наступного траншу: прийняти закон про приватизацію; забезпечити прозорий продаж держактивів; створити антикорупційний суд; врегулювати питання з цінами на газ. Також вимогою була вже прийнята пенсійна реформа. Представник МВФ зазначив, що Україна вже виконала програму на 2/3, тому нею було отримано 12,5 млрд доларів [21].

Номінальному ВВП, як показнику загального обсягу виробництва у фактичних цінах даного року (рис. 4), не властива постійна конкретна динаміка. Характерним є, як зростання величини ВВП протягом 2009–2013 років, так і спад у 2014 р., після якого Україні не вдалось досягнути найменших значень, властивих періоду з 2007 по 2013 р.

Фінансовій безпеці країни властивий небезпечний дисбаланс, попри те, що частка держави в загальному ВВП залишається близько 11%, а державні банки контролюють понад половину загальних банківських активів [24].

3) політичний клімат у країні у 2017 році характеризується, як переломний у відносинах України та ЄС. Сприятлива політична ситуація в Нідерландах та Франції, попри відсутність перспективи

зближення подальших відносин з Брюсселем [22] зберігає невизначене положення України.

Серед основних досягнень України, відзначають:

1. Продовження співпраці з МВФ з точки зору макроекономічної стабільності, так і співпраці, як з донором. Вимоги МВФ залишаються головним стимулом політичної дії нинішньої української влади, яка змушена виконувати взяті на себе зобов'язання [27; 2].

2. Торговельні преференції, закріплені на три роки, є плюсом для України. Позбавлення при експорті митного очищення певних товарів, підвищує конкурентоспроможність українських товарів на європейському ринку [23].

3. Ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на три роки.

4. Отримання Україною безвізового режиму [27; 10], [24].

5. Точковий прогрес у реформах у 2017 році, зокрема:

- пенсійна реформа — осучаснення пенсій та стабілізація солідарного (першого) рівня пенсійної системи;
- освітня реформа — нові принципи навчання та управління школами, підвищення престижності професії, розвиток інклюзивної освіти;
- медична реформа — сучасна модель фінансування охорони здоров'я, в якій гроші ходять за пацієнтом;
- електронні довірчі послуги (набере чинності в листопаді 2018 року) — електронні інструменти ідентифікації, які полегшують ведення бізнесу та вихід на міжнародний рівень;
- міжнародні стандарти фінансової звітності — прозора та зрозуміла фінансова звітність приватних

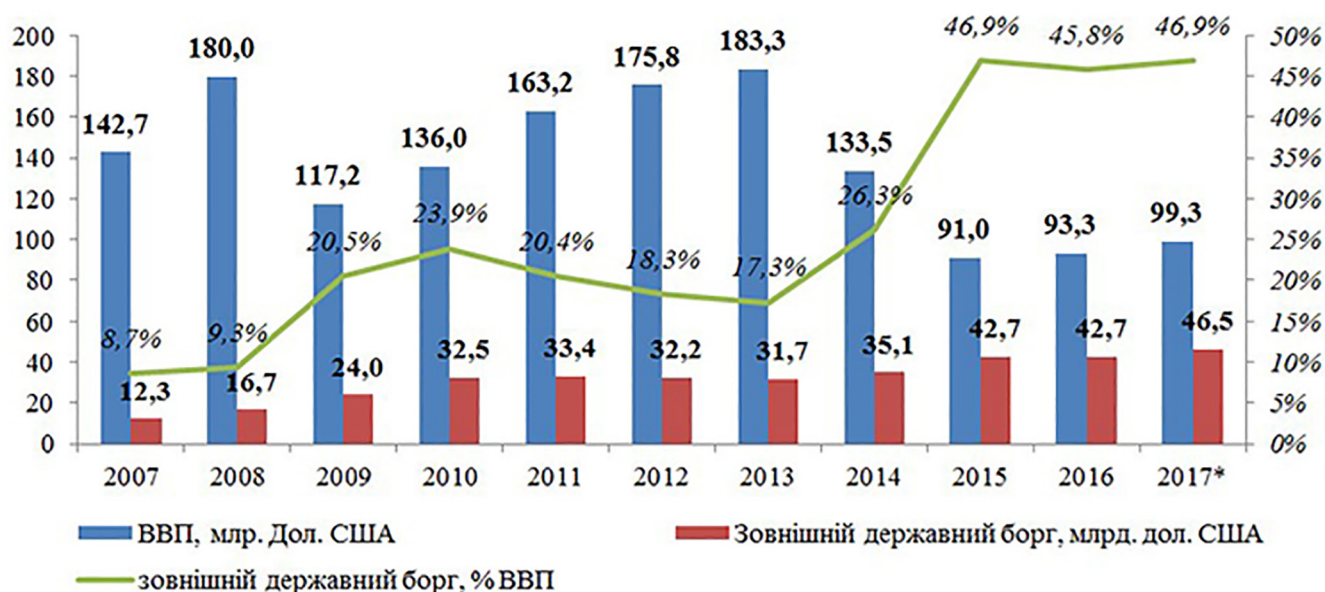


Рис 4. Номінальний ВВП і зовнішній борг України, 2008–2017 роки, млрд дол. США [25]

та державних компаній для іноземних інвесторів, держави, громадськості;

- законодавче унеможливлення безпідставного тиску з боку правоохоронних органів на осіб, права чи законні інтереси яких обмежуються під час досудового розслідування [27; 2], [13].

До негативних тенденцій діяльності варто віднести:

1. Корупція, відсутність реформ, а також погіршенням відносин майже з усіма сусідами.

2. Негативний торговельний баланс.

3. Нерозвиненість банківського сектору.

4. Посилення інфляційних процесів [27; 14–15], [13].

5. Більшість антикорупційних органів сьогодні є дискредитованими як в очах суспільства, так і в очах західних партнерів. Їх діяльність має низьку ефективність, а політичний вплив на них з кожним роком зростає. Єдиним органом, який сьогодні більшою мірою залишається не підконтрольним українському політичному істеблішменту є НАБУ.

6. Питання створення антикорупційного суду залишається не вирішеним, електронне декларування повністю провалене, нівельований також конкурсний підхід до відбору керівників державних органів. Політична воля влади до боротьби з корупцією стрімко котиться до нуля. Гучні корупційні справи так і не мають свого логічного продовження. Старі й нові топ-корупціонери залишаються безкарними [27; ст. 3].

4) рівень законодавчого забезпечення функціонування фінансової сфери.

В 2017 р. Україна вичерпала рамки максимального зближення з ЄС. Цьогорічний саміт Східного партнерства показав, що ЄС не готовий виходити за межі існуючих механізмів співпраці з Україною. А в 2018 р. не варто очікувати більш інтенсивної співпраці між Україною та ЄС [13; 11].

Пропонується декілька сценаріїв розвитку відносин між Україною та ЄС [1]

1. За негативним сценарієм в Україні спостерігатимуться наступні тенденції у відносинах з ЄС:

- замороження контактів на найвищому рівні на невизначений період;
- запровадження санкцій (всеохоплюючих або цільових);
- міжнародна ізоляція України загалом.

2. Згідно з думкою експертів, найбільш вірогідним сценарієм є збереження статусу-кво — 67% експертів із аналітичних центрів країн ЄС не вірить в те, що відносини між Україною та ЄС зміняться після парламентських виборів, а у майбутньому матимуть місце наступні процеси:

- ратифікація Угоди про асоціацію відкладатиметься на невизначений період;
- Європейський Союз знову й знову буде звертати увагу на порушення демократичних стандартів, що матимуть місце в Україні;
- українська влада й надалі продовжуватиме запевняти Брюссель у відданості європейській інтеграції та верховенству права.

У Європейському Союзі існує система фінансових критеріїв (відповідно до Маастрихських угод), яким повинні відповідати країни-учасниці та кандидати на вступ [8]. Варто врахувати, що термін дії Маастрихського договору минув у 2002 р. [28].

Країни, що підписали Маастрихський договір, виділили 5 критеріїв для країн-претендентів на вступ до ЄС (Маастрихські критерії) [28]:

1) дефіцит державного бюджету не має перевищувати 3% ВВП;

Дефіцит бюджету на 2016 рік визначено у розмірі 3,7% прогнозного ВВП проти 4,1% ВВП в 2015 році [6].

з 2012 по 2014 р. частка бюджетного дефіциту у ВВП значно перевищує нормативне значення. У наступному році бюджетний дефіцит зменшився до 45150,5 млн грн., обсяг ВВП зріс до 1979458 млн грн., (але, на жаль, за допомогою переважно інфляційних джерел). В сукупному результаті дані зміни призвели до стрімкого зменшення питомої ваги дефіциту бюджету у ВВП країни з 4,98% у 2014 р. до 2,28% у 2015 році. У 2016 році ВВП країни продовжує зростати, але разом з тим зростає і бюджетний дефіцит, що призвело до збільшення частки дефіциту у ВВП до 2,94% [23].

2) державний борг повинен складати менше 60% ВВП. Вищенаведений аналіз свідчить, що державний борг досяг 46,9% (рис. 4). Поряд з цим, 77,03 млрд дол. США сума державного боргу на 31 вересня 2017 р. [27]. а 99,03 млрд дол. США величина ВВП. Таким чином, відсоток державного боргу 77,78%, що однозначно перевищує зазначену умову на 17,78% та свідчить про високий ступінь загрози фінансовій безпеці країни.

3) держава протягом 2-х років повинна брати участь у механізмі валютних курсів та підтримувати курс національної валюти в заданому діапазоні. Щодо дотримання стабільного курсу національної валюти, можемо стверджувати про його недотримання, оскільки купівельна спроможність громадян знизилась;

4) рівень інфляції не має перевищувати 1,5% середнього значення трьох країн-учасниць ЄС з найбільш стабільними цінами;

Рівень інфляції України є значно вищим, як за показники окремих країн-членів ЄС, так і комплексного значення по Євросоюзу (рис. 5).

Очевидним є, характерне Україні значення інфляції, спрогнозоване у розмірі 11,2% на кінець 2017 року. Графік наводить різке зменшення показника інфляції в Україні у 2016 р., (13,9%), порівняно з 2015 р. (48,7%).

5) довгострокові відсоткові ставки по державним облігаціям не мають перевищувати 2% середнього значення відповідних ставок в країнах з найнижчою інфляцією. У той же час зобов'язання за доларовими облігаціями досягають 5,8% річних, а доходність облігацій у гривнях — 16,5% [31]. Як бачимо, наявне значне перевищення довгострокових відсоткових ставок по державним облігаціям, зокрема у доларах — ставка вища норми на 3,8%, а у облігаціях у гривнях — на 14,5% вище. При цьому, дана ставка характерна як довгостроковим, так і короткостроковим ставкам по державним облігаціям.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Сильною стороною розглянутих аспектів фінансової безпеки в контексті євроінтеграції є визначення перспективного напрямку розвитку країни, який забезпечує експортний потенціал. Україні, як аграрній державі, варто сприяти розвитку фінансового стану підприємств, завдяки ефективному нарощенню обсягів виробництва аграрної продукції. Джерелами

фінансових ресурсів для чого вбачаємо інвестиції, які надходять з країн-членів ЄС.

Слабкою стороною фінансової безпеки країни в рамках європейського вектора є наявність значної суми зовнішнього боргу, хитка позиція національної валюти, низький рівень зростання ВВП, дефіцит бюджету, корупція, низький рівень життя населення та демократичної свободи.

Необхідно вирішити низку проблем, що сприятимуть зростанню ступеня фінансової безпеки окремих макроекономічних суб'єктів. Зокрема, значної фінансової підтримки потребують товаровиробники.

Можливостями для подальших досліджень на посилення безпеки країни є переймання досвіду зарубіжних країн щодо оцінки макроекономічних показників країни, які характеризуватимуть стан фінансової безпеки, а також сприятимуть формуванню переліку властивих фінансовій безпеці країни характеристик, враховуючи зовнішні та внутрішні процеси, як фактори впливу. Даний підхід забезпечить процес контролю та визначення напряму ефективних змін, а також дефініції їх результативності.

Загрозами для української економіки є те, що умови сталої економіки динамічно та безперервно змінюються, а ринкова економіка, важливим атрибутом якої являється конкуренція, спонукають подальшу трансформацію економічних процесів України, на нашу думку до гібридних характеристик фінансової системи та фінансової безпеки держави. Дані аспекти української фінансово-економічної

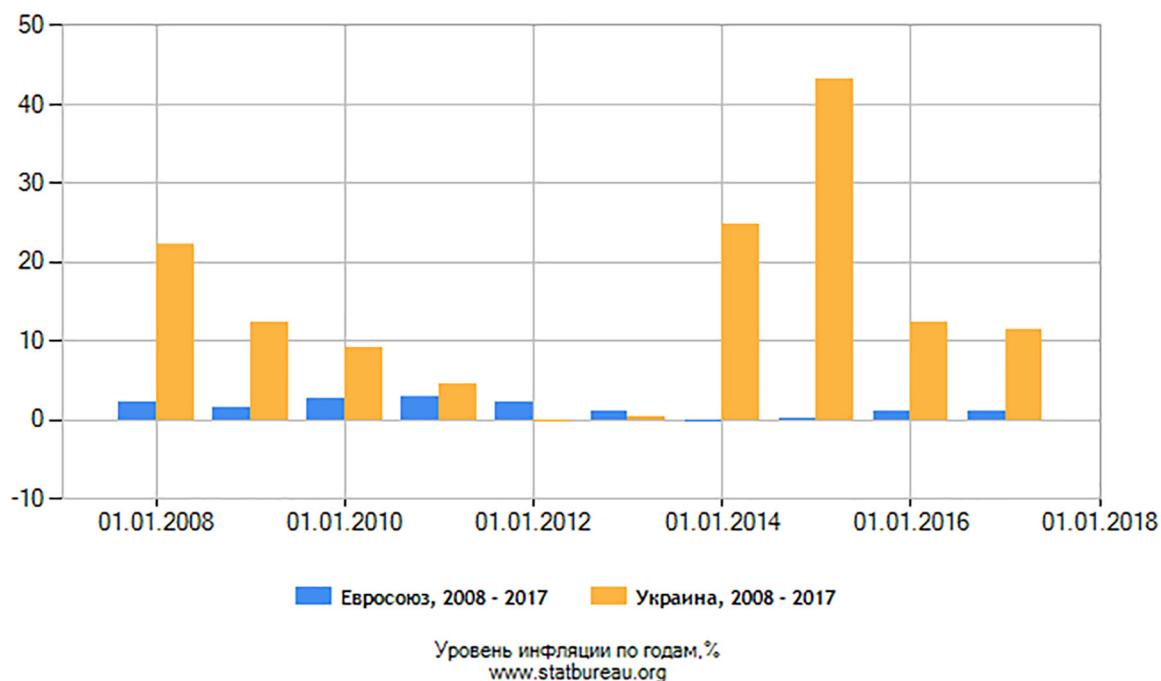


Рис. 5. Рівень інфляції України та Євросоюзу, за 2008–2017 роки [30]

системи спричиняють розширення факторних показників та зміну методик ефективної оцінки фінансової безпеки країни. Існує необхідність у зміні ряду аспектів управління фінансовою системою країни, які б нівелювали негативний торговельний баланс, нерозвиненість банківського сектора, високі темпи інфляції, спричинені політикою діючого уряду.

Перспективно-номінативний підхід реально забезпечити з врахуванням комплексу максимізації сильних сторін та можливостей, разом з мінімі-

зацією слабких сторін та загроз, що сприятимуть оптимізації рішень та розставленню пріоритетів, забезпечуючи визначення чіткої орієнтації щодо евентуально-перспективного та фінансово-економічного розвитку держави. З урахуванням загальної орієнтації у процесах, що відбуваються в рамках країни, та поряд відсутності визначення чіткого переліку способів та заходів, ресурсного потенціалу та засобів, за допомогою яких реально досягнути оптимум.

Література

1. Багатеренко А. О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України / А. О. Багатеренко, К. В. Бакал, А. І. Винокурова, Б. О. Галімух, К. Т. Гейдарова., Д. В. Коваль, К. С. Літвінова, О. М. Маєвська, О. А. Мілованова, А. П. Ширіна, О. М. Гончаренко // [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5915/6665>
2. Васенко В. К. Тіньова економіка України та шляхи її детінізації / Васенко В. К. // Вісник Черкаського університету — Серія «Економічні науки» — 2016 р. № 1 — Ст. — 15–23.
3. Волошанюк Н. В. Дефіцит державного бюджету України та проблеми управління ним / Волошанюк Н. В., Мавдрик О. О. «Молодий вчений» — № 5 (45) — 2017 р. — Ст. 529–532.
4. Івашко О. Фінансова безпека України в умовах кризових явищ в економіці / Івашко О. // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки — РОЗДІЛ V. Гроші, фінанси та кредит. 2, 2015 — Ст. 61–66.
5. Козак Л. С. Іноземні інвестиції в економіці України / Л. С. Козак, Д. В. Цветков // Економіка та управління на транспорті. — К.: НТУ, 2017. — Вип. 4 — Ст. 109–115. <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/109-115.pdf>
6. Разумова Г. В. Дефіцит бюджету держави / Разумова Г. В., Колосова А. Р. // International Scientific Journal <http://www.inter-nauka.com/> <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14567847457960.pdf>
7. Скакун Л. А. Фінансова звітність сільськогосподарських підприємств як галузевий інструмент залучення інвестицій / Скакун Л. А. // — [Електронне джерело]. — Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1980/> Ст. 63–66.
8. Субботович Ю. Індикатори фінансової безпеки України. / Ю. Субботович, О. Антропова // Світ фінансів № 2–2013 р. — Ст. 144–151.
9. 14-та міжнародна конференція «Овочі та фрукти України-2017. Об'єднання заради успіху», Київ 5–7 грудня 2017 р., http://eizvestia.com/uk/news_economy-ukr/full/812-za-pidsumkami-9-misyaciv-2017-r-zrostannya-obsyagu-eksportu-ovochiv-z-ukraini-skladaye-104
10. https://uk.wikipedia.org/wiki/Фінансова_безпека
11. <http://www.oilworld.ru/news/wheat/262050>
12. <https://kurkul.com/news/10517-ukrayina-u-2017-r-vstanovila-nizku-rekordiv-z-eksportu-silgospproduktsiyi>
13. http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_74_UKR_2017_12_13_col_2065.pdf
14. <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249500233>
15. Тенденції тіньової економіки file:///C:/Users/admin/Documents/Downloads/%D0%A2%D0%B5%D0%B-D%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%86__%20%D1%82_%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B2%D0%BE_%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC_%D0%BA%D0%B8%202016.pdf
16. <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-investments>
17. https://dt.ua/ECONOMICS/inozemni-kapitalni-investiciyi-stanovlyat-lishe-3-zagalnogo-obsyagu-investiciy-v-ukrayini-ekspert-251006_.html
18. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ives/ives_u/ives0716_u.htm
19. http://ipress.ua/news/ukraina_u_2018_rotsi_poverne_mvfv_44_milyardy_243426.html
20. <http://zak-kor.net/41537-ukrayina-maye-pogasiti-borg-pered-mvf-u-438-mlrd-griven-v-2018.html>
21. https://zaxid.net/mvf_visunuv_ukrayini_chotiri_vimogi_dlya_otrimannya_nastupnogo_transhu_n1440607
22. <https://ukraine-office.eu/inside-ukraine-ukraine-eu-relations/>

23. <https://hromadskeradio.org/programs/hromadska-hvylya/novi-eksportni-kvoty-mozhut-buty-shvydko-vycherpani-kyyan>
24. <http://www.worldbank.org/uk/news/opinion/2017/12/14/ukraine-state-banks>
25. <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/18/633149/>
26. <http://icps.com.ua/ukrayina-pidsumky-2017-ta-vyklyky-2018/>
27. INSIDE UKRAINE — Міжнародний центр перспективних досліджень — грудень 13—2017-№ 74
28. https://uk.wikipedia.org/wiki/Маастрихтський_договір
29. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%B3_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8
30. <https://www.statbureau.org/ru/european-union/inflation-charts-yearly>
31. <https://svitinvest.com.ua/torgovlya-na-birzhe/torgovlya-obligaciyami/>.

References

1. Bahaterenko A. O. Problemy ta perspektyvy yevropeiskoi intehtatsii Ukrainy / A. O. Bahaterenko, K. V. Bakal, A. I. Vynokurova, B. O. Halimuk, K. T. Heidarova., D. V. Koval, K. S. Litvinova, O. M. Maievska, O. A. Milovanova, A. P. Shyrina, O. M. Honcharenko // [Elektronnyi resurs] — Rezhym dostupu: <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5915/6665>
2. Vasenko V. K. Tinova ekonomika Ukrainy ta shliakhy yii detinizatsii / Vasenko V. K. // Visnyk Cherkaskoho universytetu — Serii «Ekonomichni nauky» — 2016 r. № 1 — St. — 15–23.
3. Voloshaniuk N. V. Defitsyt derzhavnoho biudzhetu Ukrainy ta problemy upravlinnia nym / Voloshaniuk N. V., Mavdryk O. O. «Molodyi vchenyi» — № 5 (45) — 2017 r. — St. 529–532.
4. Ivashko O. Finansova bezpeka Ukrainy v umovakh kryzovykh yavlyshch v ekonomitsi / Ivashko O. // Ekonomichni chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky — ROZDIL V. Hroshi, finansy ta kredyt. 2, 2015 — St. 61–66.
5. Kozak L. S. Inozemni investytsii v ekonomitsi Ukrainy / L. S. Kozak, D. V. Tsvietkov // Ekonomika ta upravlinnia na transporti. — K.: NTU, 2017. — Vyp. 4 — St. 109–115. <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/109-115.pdf>
6. Razumova H. V. Defitsyt biudzhetu derzhavy / Razumova H. V., Kolosova A. R. // International Scientific Journal <http://www.inter-nauka.com/> <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14567847457960.pdf>
7. Skakun L. A. Finansova zvitnist silskohospodarskykh pidpriemstv yak haluzevyi instrument zaluchennia investytsii / Skakun L. A. // — [Elektronne dzherelo]. — Rezhym dostupu: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1980/St.63-66>.
8. Subbotovych Yu. Indykatory finansovoi bezpeky Ukrainy. / Yu. Subbotovych, O. Antropova // Svit finansiv № 2–2013 r. — St. 144–151.
9. 14-ta mizhnarodna konferentsiia «Ovochi ta frukty Ukrainy-2017. Obiednannia zarady uspikhu», Kyiv 5–7 hrudnia 2017 r, http://eizvestia.com/uk/news_economy-ukr/full/812-za-pidsumkami-9-misyaciv-2017-r-zrostannya-obsyagu-eksportu-ovochiv-z-ukraini-skladaye-104.
10. https://uk.wikipedia.org/wiki/Finansova_bezpeka
11. <http://www.oilworld.ru/news/wheat/262050>
12. <https://kurkul.com/news/10517-ukrayina-u-2017-r-vstanovila-nizku-rekordiv-z-eksportu-silgospproduktsiyi>
13. http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_74_UKR_2017_12_13_col_2065.pdf
14. <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249500233>
15. Tendentsii tinovoi ekonomiky file:///C:/Users/admin/Documents/Downloads/%D0%A2%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%86_%20%D1%82_%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B2%D0%BE_%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC_%D0%BA%D0%B8%202016.pdf
16. <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-investments>
17. https://dt.ua/ECONOMICS/inozemni-kapitalni-investiciyi-stanovlyat-lishe-3-zagalnogo-obsyagu-investiciy-v-ukrayini-ekspert-251006_.html
18. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ives/ives_u/ives0716_u.htm
19. http://ipress.ua/news/ukraina_u_2018_rotsi_poverne_mvf_44_milyardy_243426.html
20. <http://zak-kor.net/41537-ukrayina-maye-pogasiti-borg-pered-mvf-u-438-mlrd-griven-v-2018.html>
21. https://zaxid.net/mvf_visunuv_ukrayini_chotiri_vimogi_dlya_otrimannya_nastupnogo_transhu_n1440607
22. <https://ukraine-office.eu/inside-ukraine-ukraine-eu-relations/>

23. <https://hromadskeradio.org/programs/hromadska-hvylya/novi-eksportni-kvoty-mozhut-buty-shvydko-vycherpani-kyuan>
24. <http://www.worldbank.org/uk/news/opinion/2017/12/14/ukraine-state-banks>
25. <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/18/633149/>
26. <http://icps.com.ua/ukrayina-pidsumky-2017-ta-vyklyky-2018/>
27. INSIDE UKRAINE — Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen — hruden 13–2017-№ 74.
28. https://uk.wikipedia.org/wiki/Maastrykhtskyi_dohovir
29. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%B3_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8
30. <https://www.statbureau.org/ru/european-union/inflation-charts-yearly>
31. <https://svitinvest.com.ua/torgovlya-na-birzhe/torgovlya-obligaciyami/>

Золковер Андрій Олександрович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки

Київський національний університет технологій та дизайну

Золковер Андрей Александрович

кандидат экономических наук,

доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Zolkover Andrii

PhD, Associate Professor,

Kyiv National University of Technologies and Design

ORCID 0000-0002-8176-1850

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ У ПРОЦЕСАХ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ПРОЦЕССАХ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

RESEARCH OF THE ROLE OF THE FINANCIAL MARKET IN THE PROCESSES OF DE-SHADOWING OF THE ECONOMY

Анотація. У статті проаналізовано та систематизовано напрацювання провідних світових науковців щодо питання ідентифікації впливу параметрів розвитку фінансового сектору на рівень тінізації національної економіки. У якості вимірника рівня неформальної економіки більшість дослідників визначають показник співвідношення тіньової економіки у ВВП, що розраховується на основі MIMIC-моделювання, тоді як у якості критерія визначення розвитку фінансового ринку найчастіше використовується показник кредитної експансії, що додатково підтверджує превалюючу роль у процесах детінізації саме банківського сектору. За результатами проведеного дослідження встановлено, що серед дослідників не сформувалося уніфікованого погляду на дану проблематику. Більшість дослідників наголошують на існуванні оберненого зв'язку між аналізованими параметрами, тобто більш інтенсивний фінансовий розвиток стримує динаміку тінізаційних процесів, особливо стосовно сегменту кредитного ринку. Встановлено, що розвиток фінансових інновацій та розширення масштабів безготівкових фінансових операцій сприяє зростанню підзвітності та прозорості комерційної діяльності і, як наслідок, зменшує ризики тінізації економіки. Натомість друга група дослідників дійшла протилежних висновків і наголошує на тому, що зростання рівня фінансiалiзацiї економiки є тригером розвитку тіньової економіки (деякі дослідження виявили наявність нелінійного характеру взаємозв'язку між аналізованими параметрами). Третя група дослідників не виявили статистично значимого впливу розвитку ринку капіталу на динаміку тінізаційних процесів. Отримані результати можуть бути покладені в основу виявлення закономірностей експансії тінізаційних процесів під впливом розвитку фінансового ринку, а також розроблення конкретних рекомендацій щодо нівелювання деструктивного впливу на національну економіку.

Ключові слова: банківська система, тіньова економіка, неформальна економіка, фінансовий сектор, фінансові посередники.

Аннотация. В статье проанализированы и систематизированы наработки ведущих мировых ученых по вопросу идентификации влияния параметров развития финансового сектора на уровень тенезации национальной экономики. В качестве измерителя уровня неформальной экономики большинство исследователей определяют показатель соотношения теневой экономики в ВВП, рассчитываемый на основе MIMIC-моделирования, тогда как в качестве критерия определения развития финансового рынка чаще всего используется показатель кредитной экспансии, дополнительно

подтверждает превалирующую роль в процессах тенезации именно банковского сектора. По результатам проведенного исследования установлено, что среди исследователей не сформировалось унифицированного взгляда на эту проблематику. Большинство исследователей отмечают существовании обратной связи между рассматриваемыми параметрами, то есть более интенсивный финансовое развитие сдерживает интенсификацию тенезационных процессов, особенно в отношении сегмента кредитного рынка. Установлено, что развитие финансовых инноваций и расширение масштабов безналичных финансовых операций способствует росту подотчетности и прозрачности коммерческой деятельности и, как следствие, уменьшает риски тенезации экономики. Зато вторая группа исследователей пришла к противоположным выводам и отмечает, что рост уровня финансиализации экономики является триггером развития теневой экономики (некоторые исследования выявили наличие нелинейного характера взаимосвязи между рассматриваемыми параметрами). Третья группа исследователей не выявила статистически значимого влияния развития рынка капитала на динамику тенезационных процессов. Полученные результаты могут быть положены в основу выявления закономерностей экспансии тенезационных процессов под влиянием развития рынка, а также разработка конкретных рекомендаций по нивелированию деструктивного влияния на национальную экономику.

Ключевые слова: банковская система, теневая экономика, неформальная экономика, финансовый сектор, финансовые посредники.

Annotation. In the article it is analysed and systematized researches of leading world scientists on the issue of identifying the impact of the parameters of the financial sector development on the level of shadow economy. As a proxy of the level of informal economy, most researchers define the ratio of the shadow economy to GDP, which is calculated on the basis of MIMIC-modelling, while as a criterion for determining the development of the financial market is often used credit expansion indicator. According to the results of the study, it is found that among researchers there is no unified view on this issue. Most researchers emphasize the existence of an inverse relationship between the analysed parameters, i.e. more intensive financial development hinders the intensification of shadowing processes, especially in the credit market segment. It is established that the development of financial innovations and the expansion of non-cash financial transactions contributes to the growth of accountability and transparency of commercial activities and, consequently, reduces the risks of shadowing the economy. Instead, the second group of researchers came to the opposite conclusion and emphasized that the growth of the level of financialization of the economy is a trigger for the development of the shadow economy (some studies have found a nonlinear nature of the relationship between the analysed parameters). The third group of researchers did not find a statistically significant impact of capital market development on the dynamics of shadowing processes. The obtained results can be used as a basis for identifying patterns of expansion of shadowing processes under the influence of financial market development, as well as the development of specific recommendations for eliminating destructive impact on the national economy.

Key words: banking system, shadow economy, informal economy, financial sector, financial intermediaries.

Постановка проблеми. Активізація розвитку фінансових відносин протягом останніх десятиліть призвела до превалювання фінансового сектору над реальним у процесі формування доданої вартості, що призвело до широкомасштабної експансії фінансіалізації національних економік більшості країн світу. Іntenсифікація зазначених процесів, з одного боку, призводить до нарощування динамічності темпів фінансово-економічного розвитку країн, появи нових видів фінансових послуг та нових форм кооперації сегментів фінансового сектору між собою та з іншими секторами національної економіки. Однак, бурхливий розвиток фінансових відносин та зростання значимості фінансового сектору у забезпеченні макроекономічної стабільності країни також призвело до появи нових ризиків, що головним чином проявляються у загрозі швидкої трансмісії шоків з фінансового сектору до реальної та зростанні масштабності цього деструктивного

впливу. Крім того, динамічна поява інноваційних фінансових продуктів також формує передумови для використання провалів у законодавстві та регуляторній сфері, що обумовлені повільною їх адаптацією до нових викликів внутрішнього та зовнішнього середовища, з метою виведення частини комерційних операцій у тінь. Таким чином, можна зауважити, що фінансовий ринок відіграє важливу роль як у процесах забезпечення макроекономічної стабільності країни, так і у процесах тінізації національної економіки, що обґрунтовує необхідність більш глибоких теоретико-емпіричних досліджень у даному напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зауважити, що окремі теоретичні та емпіричні аспекти аналізу ролі фінансового ринку у розвитку тінізаційних процесів в економіці представлені у працях таких науковців як: Байяр та Озтюрк [1], Біттенкурт та ін. [2], Блекберн та ін. [3], Боуз,

Капассо та Бурм [4], Джапеллі [5], Гоббі і Зіза [7], Імамоглу [9], Макгейді, Шнайдер та Блум [10], Ха-бібула та ін. [8], проте ці дослідження містять іноді суперечливі висновки та узагальнення, що і обумовлює необхідність більш глибокого наукового пошуку у даному напрямку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Узагальнення та систематизації існуючих теоретико-емпіричних напрацювань щодо визначення ролі фінансового ринку у процесах детінізації економіки.

Виклад основного матеріалу. Комплексний аналіз теоретичних та емпіричних досліджень щодо формалізації причинно-наслідкових зв'язків між параметрами розвитку фінансового сектору та рівнем тінізації економіки засвідчив відсутність уніфікованого погляду науковців щодо даного питання: перша група дослідників наголошує на існуванні зворотного зв'язку між цими параметрами, друга — підкреслює наявність прямого впливу, тоді як третя — не виявила статистично значимих взаємозалежностей між цими змінними.

До першої групи дослідників, що наголошують на тому, що розвиток фінансового сектору стримує неформальну економіку можна віднести наступних. Зокрема, Боуз, Капассо та Бурм [4] досліджували характер впливу банківського сектору на динаміку розвитку тіньового сектору економіки на основі вибірки з 137 країн світу за 1995–2007 рр. із застосуванням інструментарію регресійного моделювання на панельних даних. За результатами проведеного емпіричного дослідження науковцями було виявлено, що ефективність та стійкість банківського сектору виступає інгібітором розвитку неформальної економіки. Разом з тим, поглиблюючи вже існуючі напрацювання, Капассо та Джапеллі [5] розробили теоретичну модель, за допомогою якої намагалися описати взаємозв'язок між тіньовою економікою та розвитком фінансового сектору. Зокрема, ця модель апелювала до наступного: активний розвиток сектору фінансових посередників, функціонування яких характеризується стабільністю та поступальністю, дозволяє пропонувати економічним агентам широкий спектр фінансових продуктів, що дозволяють залучити відносно дешевий позиковий капітал, відмовляючись тим самими від використання нелегальних схем економіки фінансових ресурсів для потреб бізнесу, зокрема, і ухилення від сплати податків. Варто також зауважити, що розроблену теоретичну модель дослідники також перевірили і підтвердили на практиці на основі даних вибірки італійських компаній.

Блекберн та ін. [3] характеризували зв'язок між масштабом тіньової ринкової діяльності та розвитком

ком кредитного ринку у контексті формалізації ролі фінансових посередників у стримуванні процесів ухилення від сплати податків. Зокрема, дослідники відмічають, що в умовах недосконалості фінансового ринку, який характеризується існуванням асиметрії інформації, механізм кредитування комерційної діяльності функціонує доволі неефективно, що, у свою чергу, призводить до інтенсифікації тінізаційних процесів. Розвиток вищезазначених процесів можна пояснити наступним: потенційні позичальники повинні задекларувати свої доходи або інші активи для отримання кредиту на здійснення інвестицій у свою діяльність, проте більший розмір кредиту вимагатиме значно більшого забезпечення. Таким чином, в умовах нерозвинутого кредитного ринку, де кредитні ресурси є доволі дорогими, а умови кредитного договору — не вигідні, позичальники приховують частину своїх доходів та активів при укладанні кредитних договорів. У зв'язку з цим, зростання рівня розвитку фінансового ринку дозволяє зробити кредитні ресурси більш доступними, а відтак і зменшує стимули до розвитку неформальної економіки.

Макгейді, Шнайдер та Блум [10] відмічають, що розвиток тіньової економіки залежить від фінансових інновацій, які зменшують потребу у готівці, що призводить до більшої підзвітності та прозорості у контексті витрачання фізичними та юридичними особами фінансових ресурсів, оскільки наявність електронних слідів ускладнюють анонімне витрачання грошей. Дослідники також відмічають, що купюри великого номіналу більш активно використовуються в незаконній діяльності, а тому їх вилучення з обігу може бути більш ефективним у боротьбі з тіньовою економікою (банкноти та монети дрібного номіналу могли б залишатися в обігу для використання у повсякденних операціях, тоді як більш масштабні фінансові операції здійснювалися б безготівковою формі, що сприяло б їх контролюваності).

Разом з тим, Байяр та Озтюрк [1] досліджуючи взаємозв'язок між тіньовою економікою (частка тіньового сектору економіки у ВВП країни, розрахована на основі MIMIC-моделювання), розвитком фінансового сектору (частка внутрішніх кредитів, наданих приватному сектору, % у ВВП) та якістю інституціонального середовища (індекс економічної свободи, що розраховується Heritage Foundation) для групи країн Європейського Союзу з перехідною економікою у часовому діапазоні 2003–2014 рр., з'ясували, що між відібраними параметрами існують статистично значущі залежності. Зокрема, дослідники виявили, що розвиток фінансово-

го сектору та вдосконалення інституційної якості в довгостроковій перспективі сприяє скороченню масштабів неформальної економіки. Крім того, результати перевірки причинності (на основі тесту, застосованого у роботі Думітреску і Хурліна [6]) виявили двосторонній взаємозв'язок між тіньовою економікою та фінансовим розвитком, а також тіньовою економікою та якістю інституціонального середовища. Таким чином, отримані науковцями результати емпірично підтвердили, що розвиток фінансового сектору та якість інституціонального середовища є важливими факторами, що здатні стримувати розвиток неформальної економіки, що засвідчує стратегічну важливість удосконалення цих напрямків для економік країн світу.

До другої групи дослідників, які обґрунтовують стимулюючу роль фінансового ринку у розвитку процесів тінізації економіки, можна віднести наступних. Так, Біттенкурт та ін. [2] стверджували, що рівень розвитку фінансового сектору має прямий зв'язок з інфляційними процесами, що призводять до аналогічних тенденцій розвитку тіньової економіки. Натомість, Імамоглу [9] у своєму дослідженні оцінював як статичні, так і динамічні взаємозв'язки між розвитком фінансового сектору, відкритістю міжнародної торгівлі та розміром неформальної економіки у 20 країнах Європейського Союзу за період з 2006 по 2014 рік на основі використання узагальненого методу моментів Арельяно-Бонда. За результатами економетричного аналізу встановлено, що фінансовий розвиток має значний вплив на розмір неформальної економіки.

Хабібула та ін. [8] також отримали суперечливі результати при дослідженні впливу на масштаб тіньової економіки в Малайзії за період 1971–2013 таких факторів як податкове навантаження, рівень безробіття та розвиток фінансового сектору. За результатами моделювання у довгостроковій перспективі науковці виявили, що податкове навантаження та рівень безробіття збільшують розмір тіньової економіки в Малайзії, тоді як між тіньовою економікою та розвитком фінансового секто-

ру в Малайзії виявлено залежність, що має форму оберненої параболи, тобто тіньова економіка зростає на нижчому рівні фінансового розвитку, але в міру зростання фінансового розвитку тіньова економіка в кінцевому рахунку зменшується.

Так, третю групу представляють Гоббі і Зіза [7], які досліджували взаємозв'язок між рівнем тіньової економіки та станом розвитку фінансового сектору Італії протягом 1997–2003 рр. та з'ясували, що масштабна експансія неформальної економіки виступає інгібітором розвитку фінансового ринку, проте у зворотному напрямку цей взаємозв'язок не є аналогічним, а саме: дослідники не виявили статистично значимого впливу розвитку ринку капіталу на динаміку тінізаційних процесів.

Висновки. За результатами узагальнення та систематизації існуючих у науковій літературі напрацювань стосовно ролі фінансового сектору у розвитку неформальної економіки встановлено, що серед дослідників не сформувалося уніфікованого погляду на дану проблематику. Безперечно, більшість дослідників наголошують на існуванні оберненого зв'язку між аналізованими параметрами, тобто більш інтенсивний фінансовий розвиток стримує поширення тінізаційних процесів, особливо стосовно сегменту кредитного ринку. Натомість окрема група дослідників дійшла протилежних висновків і наголошує на тому, що зростання рівня фінансіалізації економіки є тригером розвитку тіньової економіки (деякі дослідження виявили наявність нелінійного характеру взаємозв'язку між аналізованими параметрами). Третя група науковців не виявили статистично значимого впливу розвитку ринку капіталу на динаміку тінізаційних процесів. Приймаючи до уваги такі суперечливі результати, виникає необхідність продовження та поглиблення емпіричних досліджень у цьому напрямку з метою виявлення закономірностей експансії тінізаційних процесів під впливом розвитку фінансового ринку, а також розроблення конкретних рекомендацій щодо нівелювання їх деструктивного впливу на національну економіку.

Література

1. Bayar Y., Ozturk O.F. Financial Development and Shadow Economy in European Union Transition Economies. *Managing Global Transitions*. 2016. 14 (2). 157–173.
2. Bittencourt M., Gupta R., Stander L. Tax evasion, financial development and inflation: Theory and empirical evidence. *Journal of Banking and Finance*. 2014. 41. 194–208.
3. Blackburn K., Bose N., Capasso S. Tax evasion, the underground economy and financial development. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2012. 83. 243–253.

4. Bose N., Capasso S., and Wurm M. A. The Impact of Banking Development on the Size of Shadow Economies. *Journal of Economic Studies*. 2012. 39 (6). 620–38.
5. Capasso S., Jappelli T. Financial Development and the Shadow Economy. *Journal of Development Economics*. 2013. 101. 167–78.
6. Dumitrescu E. I., Hurlin C. Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*. 2012. 29 (4). 1450–1460.
7. Gobbi G., Zizza R. Does the Underground Economy Hold Back Financial Deepening? Evidence from the Italian Credit Market. 2007. URL: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0789.pdf>.
8. Habibullah et. al. Shadow Economy and Financial Sector Development in Malaysia. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. 6 (S7). 181–185.
9. Imamoglu H. Estimating the roles of financial sector development and international trade openness in underground economies: Evidence from the European Union. 2017. URL: <https://ideas.repec.org/p/zbw/ifwedp/201750.html>.
10. MacGéidigh D., Schneider F., Blum M. Grey Matters: Charting the Development of the Shadow Economy. 2016. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/149321/1/cesifo1_wp6234.pdf.

References

1. Bayar Y., Ozturk O. F. Financial Development and Shadow Economy in European Union Transition Economies. *Managing Global Transitions*. 2016. 14 (2). 157–173.
2. Bittencourt M., Gupta R., Stander L. Tax evasion, financial development and inflation: Theory and empirical evidence. *Journal of Banking and Finance*. 2014. 41. 194–208.
3. Blackburn K., Bose N., Capasso S. Tax evasion, the underground economy and financial development. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2012. 83. 243–253.
4. Bose N., Capasso S., and Wurm M. A. The Impact of Banking Development on the Size of Shadow Economies. *Journal of Economic Studies*. 2012. 39 (6). 620–38.
5. Capasso S., Jappelli T. Financial Development and the Shadow Economy. *Journal of Development Economics*. 2013. 101. 167–78.
6. Dumitrescu E. I., Hurlin C. Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*. 2012. 29 (4). 1450–1460.
7. Gobbi G., Zizza R. Does the Underground Economy Hold Back Financial Deepening? Evidence from the Italian Credit Market. 2007. URL: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0789.pdf>.
8. Habibullah et. al. Shadow Economy and Financial Sector Development in Malaysia. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. 6 (S7). 181–185.
9. Imamoglu H. Estimating the roles of financial sector development and international trade openness in underground economies: Evidence from the European Union. 2017. URL: <https://ideas.repec.org/p/zbw/ifwedp/201750.html>.
10. MacGéidigh D., Schneider F., Blum M. Grey Matters: Charting the Development of the Shadow Economy. 2016. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/149321/1/cesifo1_wp6234.pdf.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 3(11)

Головний редактор — *Камінська Т.Г.*

Київ 2018

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18

Контактний телефон: +38(044) 222 58 89

Контактний телефон: +38(067) 401 84 35

E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 29.03.2018. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 12,56. Тираж 100. Заказ № 217.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві

ТОВ «Центр учбової літератури»

вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.